

М **предприятие**

СРЕДА. 12 ОКТЯБРЯ 1994 ГОДА, № 273-274(22190-22191), ЦЕНА 250 РУБЛЕЙ (В РОЗНИЦУ)

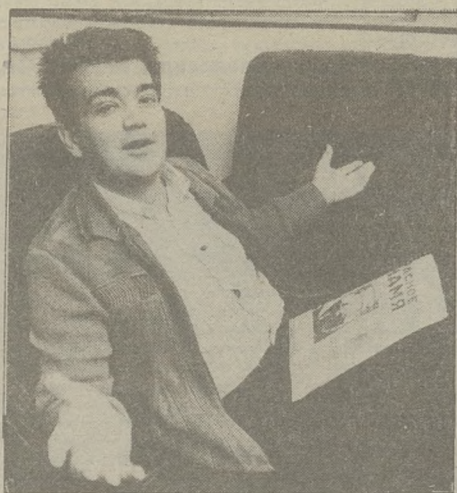
ОКРАСНОЕ
ЗНАМЯ

В НОМЕРЕ



АЛЕКСАНДР МАТВЕЕВ:

«Нынешние власти одинаково оторваны как от народа, так и от нас, предпринимателей».
Стр. 3.



СЕРГЕЙ ЗАХАРКОВ:

«Раньше все прекрасно разбирались в сельском хозяйстве и педагогике, а теперь еще и в рекламе...»
Стр. 7.



СЕРГЕЙ КУЧЕРЕНКО:

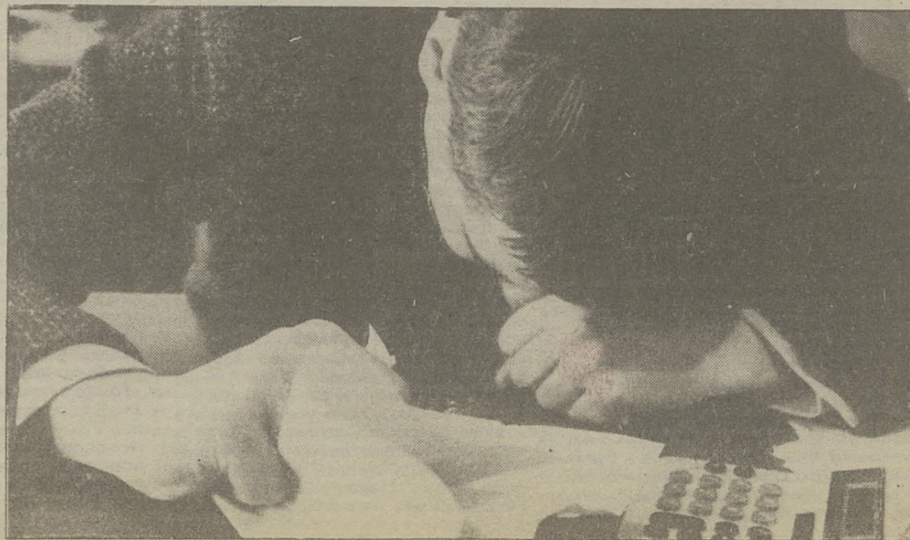
«Победит не тот, кто наглее, мощнее, у кого больше денег, а тот, у кого талант продавать, общаться с людьми».
Стр. 14.

Дэниел У. Джосселин:
«Когда я чувствую себя особенно усталым в конце дня или когда раздражительность свидетельствует, что мои нервы устали, я знаю, вне всякого сомнения, что в этот день я работал неэффективно как в количественном, так и в качественном отношении...»

Практические советы о том, как много работать и не уставать, - в сегодняшнем номере почти на каждой странице.

ГЕРОЙ СТАТЬИ СЕРГЕЯ НИКИФОРОВА:

«Вся эта история под названием «бандиты» стоила мне большой крови и большой жизни...
Сегодня на 99 процентов бизнес носит криминальный характер...»
Стр. 5.



суждение иметь



КАК ВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВУЕТЕ С ВЛАСТЯМИ?

Александр Петухов, директор фирмы «Треком»:

- Во властные структуры я никогда не обращался и обращаться не буду - даже по поводу различных льгот. Проработав там год, я довольно отчетливо представляю себе, как все у них делается. Но несмотря на это, часто бываю в коридорах власти - у меня там остались товарищи. Конечно, не большие начальники, но кое-какие разовые услуги они мне оказывают. Естественно, неофициально, чисто по-дружески. Например, когда надо срочно взять билет до Москвы. А вообще-то такое ощущение, что жизнь на этом «белом корабле» бежит своим чередом, но когда властям становится скучно, они начинают мыслить, что бы такого выдумать. В мэрии, например, придумали налог на перепродажу вычислительной техники, а сами даже не знают, что называть вычислительной техникой. Все как-то неуклюже. Потом пришлось приложить массу усилий, чтобы избавиться от этого налога.

Анна Давиденко, директор фирмы «Инта»:

- У нас единственная точка взаимодействия с властями - вопросы лицензирования и перерегистрации предприятий. Вот и все.

Юрий Швец, генеральный директор российско-швейцарского совместного предприятия «Том-комплекс»:

- Наше предприятие взаимодействует и с районными, и с городскими, и с областными властными структурами. Городской комитет госимущества, скажем, является одним из наших учредителей - это уже о многом говорит. Вопросы решаем разные. Кое в чем власти идут нам навстречу.

Например, мы получили от города муниципальный заказ на мажорные изделия и мороженое. Теперь нет необходимости вывозить продукты за пределы области.

Марина Романова, директор фирмы «Дом Романовой»:

- Наши отношения с властью складываются чем дальше, тем лучше. То есть никак. Конечно, в

сипу того, что мы расположены под боком у «белого дома», члены областной Думы забегают иногда купить букеты наших флористов. Для личного или общественного использования эти букеты предназначаются - не знаю. Аппарат областной администрации, который в подавляющем большинстве женского пола, тоже заходит в наш магазин - все больше за косметикой. Взятки не даем. Просить что-то у власти я не хожу. Вот и все отношения.

P.S. Нельзя сказать, что частный бизнес и власть не имеют друг к другу никакого отношения. Первый по крайней мере пополняет бюджет второй. На этом, видимо, их взаимодействие заканчивается (хотя сбор налогов, это скорее действие одностороннего характера). По крайней мере большинство опрошенных нами предпринимателей почитают за благо не иметь с властными структурами любого уровня никаких дел, в том числе и меркантильного свойства - чем дальше от власти, тем спокойнее.

Да, областная администрация поддерживает малый бизнес, но помощь эта столь ничтожна, а количество нуждающихся в ней до такой степени велико, что говорить о взаимодействии на каком-то серьезном уровне просто не приходится. Хотя, естественно, бывают и исключения. Но это именно исключения, которые никто не собираются возводить в правило. Пока же в большинстве случаев предприниматели ничего не хотят давать власти, потому что власть ничего не может дать предпринимателям. А раз так - вы нас не знаете, да и мы, честно говоря, вас в первый раз видим...

СПОРТ, БИЗНЕС И «ТРУД» РЯДОМ ПОЙДУТ

Споры из-за центрального стадиона города между горспорткомитетом, профсоюзами и иными общественными формированиями начались достаточно давно. Однако лишь летом этого года, а именно 25 августа, мэр города Геннадий Коновалов подписал постановление, которым утверждал принадлежность стадиона горспорткомитету и разрешил последнему использовать территорию стадиона в коммерческих целях. В частности, организовать на заасфальтированном пустыре авторынок и торговлю иными товарами с 10 сентября.

Решение было вызвано отсутствием средств на содержание и ремонт стадиона. При этом 80 процентов доходов от коммерческой деятельности на территории стадиона шло бы в бюджет спорткомитета, а 20 процентов - в районный бюджет. Все бы хорошо, и стадион мог бы наконец обустраиваться, но что-то не выдать на нем торговцев, а уж тем более покупателей. В горспорткомитете уже не знают, каким образом заманить на «Труд» коммерсантов.

- Все торговые ниши в городе уже заняты, - говорит председатель спорткомитета Николай Иванов. - Вокруг нас есть и сезонные и стационарные рынки. А «Труд» - он как бы в центре, и как бы в стороне. Потом начинать нам надо было весной, а не осенью, накануне холодов.

Авторынок, считает председатель, оптимальный вариант для стадиона. Судя по Каштаку-1, где авторынок уже есть, заканчивает свою работу он достаточно рано, а значит, останется время для вечерних тренировок ребятни. Футбольное поле под торговлю отнюдь не будет ни за какие коврижки. Его нужно сохранить до лучших времен - считает Николай Иванов.

Нельзя сказать, что попытки почитателей стадиона найти для него формы выживания увенчались ничем. Томский филиал известной охотничьей фирмы «Союзконтракт» предложил спорткомитету свои варианты использования территории стадиона без ущерба для спортивного профиля сооружения. ТОО «Томско-юзконтракт» заинтересован в аренде «Труда» на возможно более длительный срок. По непроверенным данным, ожидается представитель московского «Союзконтракта» для окончательных консультаций по аренде стадиона.

В планах спорткомитета - создать ледовые дорожки для конькобежцев и построить снежный городок, как только появится снег. Так что о погребении «Труда», как стадиона, говорить пока рано. Как и о рождении нового рынка.

А. МИХАЙЛОВ.

КУПЕЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ НАКРЕНИЛАСЬ В ОДНУ СТОРОНУ

Таможня

Томское купечество всегда славились оборотистостью. Вот и нынешние негоцианты за считанные годы сумели завязать связи чуть ли не со всеми странами земного шара. На таможенном языке они называются «дальним зарубежьем». Конечно, в торговле наметились свои приоритеты. С них и начала свой рассказ начальник отдела статистики Томской таможни В. В. КУТЯНОВА:

- Действительно, география обширная. Больше всего везут товаров из Германии, Китая, Индии и Польши. Слабее стали узлы торговой дружбы с Болгарией и Чехией. Экзотическими эпизодами через нашу службу проходят поставки из Израиля, Гонконга, Иордании, Туниса и Бразилии. На вопрос - что везут, вполне могут ответить прилавки магазинов. Ну а если конкретизировать, то в основном это трикотаж, взрослая и детская одежда, обувь, изделия из пластмассы, фармацевтические препараты. А из продуктов - мясные консервы, знаменитые уже окорочка. Ну и бананы сменили цитрусовые. Заметного различия в зависимости от времени года импортный вал в себе не несет.

Да и сам «вал» постепенно превращается в пока еще полноводную реку. Если судить по таможенным декларациям, конечно. В начале года экспортных операций было зарегистрировано 286, а импортных - 368. А уже в августе эти цифры составили соответственно: 573 и 283. И самые свежие данные: количество таможенных деклараций по импорту в сентябре почти соответствует объему марта прошлого года.

Так предприниматели отреагиро-

вали на повышение ввозных пошлин. Удивляться, что торгуют самопальной водкой не приходится: привезти одну только бутылку фирменной «дальнебугорной» обойдется примерно в 25.000 рублей. Последний наш клиент, специализирующийся на вино-водочных изделиях, отказался от алкогольного товара в пользу государства. Сейчас в Томск везут горячительное зелье из Казахстана и Киргизии (в этом случае бутылка обходится в 1.800-2000 рублей).

О наиболее крупных сделках: АОЗТ «Сибкабель» закупило технологического оборудования на миллиардные суммы. Экспортировали из области в основном - лес для Узбекистана, подшипники для Германии, электродвигатели для Казахстана. Одна из таких операций была заключена на сумму аж в 2.638 567 долларов США. Солидные партии телевизоров везут к нам из Белоруссии и Японии.

И последнее. Участники ВЭС (внешнеэкономических связей), конечно, знают: с кем торговать сегодня выгодно. Хотя бы с точки зрения таможенного режима. «Благоприятными» для торгов считаются такие монстры капитализма, как США, та же Германия, Франция, и др. В числе государств, на импорт чужих товаров таможенная пошлина делится на 2: Индия, Иран, Ирак, Китай, КНДР, Южная Корея, Мексика, Монголия, Филиппины, Пакистан. Ну а среди стран, «неблагоприятных для торговли», - когда-то родная «наша» Прибалтика. Тут тебе и акциз, и НДС, и таможенные сборы умножаются на 2.

Записал
Александр БЕРЕЖКОВ.

КАК МНОГО РАБОТАТЬ И НЕ УСТАВАТЬ

Какие эмоциональные факторы являются причиной усталости работника, сидящего за столом? Радость! Удовлетворение! Нет! Никогда! Скука, обида, чувство того, что его не ценят, ощущение бессмысленности своего труда, спешка, тревога, беспокойство - именно эти эмоциональные факторы подталкивают силы кабинетного работника, способствуют его подверженности простудам, понижают его работоспособность, и ему приходится уходить домой с головной болью. В самом деле, мы устаем от того, что наши отрицательные эмоции вызывают нервное напряжение организма.

Тяжелая работа сама по себе редко вызывает усталость, которую нельзя было бы вылечить хорошим сном или отдыхом... Беспокойство, напряжение и эмоциональные потрясения - вот три основные причины усталости. Часто именно они виноваты, когда кажется причиной физической или умственной работы. Помните, что напряженная мышца никогда не отдыхает. Расслабляйтесь! Сохраните свою энергию для важных дел.

Человек «за бортом»

НА БРЕВНЕ НИКУДА НЕ УЕДЕШЬ...

- Откуда дровишки! - Из леса, вестимо.

Известное произведение.

Помните, как раз в году на заснеженных полях одного, двух, а иногда и трех лесопромышленных предприятий торжественно обставленный ритуал. Под приглядом высокого начальства из «Томлеспрома» несколько передовиков из числа операторов валочных машин ЛП-19, челюстных погрузчиков, водителей лесовозов «заготавливали символический 7-миллионный кубометр томской древесины». Семимиллионный был в последние годы. До этого, естественно, шести-, пяти- и т.д. Но всегда были короткие торжественные речи и возложение на промисленные комбинезоны передовиков широких алых лент с соответствующими надписями. Так знаменовали лесозаготовители выполнение напряженной годовой программы.

...80-е годы. Воздух перестройки и ускорения. Время, когда «гремел» «Томлеспром» и лесной цех области был на взлете. И миллионы эти были не символическими. По крайней мере, в таком количестве срубались деревья. Сколько из них доходило до нижних складов, пристаней, потребителей - вопрос другой.

Вспомню, как работал в те недавние времена Каргасокский ордена «Знак Почета» лесопромышленный комбинат. Ежегодная программа - миллион! На всю область, да и по Союзу, знаменит был Юрий Ушаков - бригадир первого сквозного лесозаготовительного комплекса. Сквозной метод значительно повышал эффективность

производства. А его земляк-соперник бригадир-орденоносец Леонид Сальков! Или Герой Соцтруда звеньевой-разделочник Александр Усенко! Крайний, сплошь из мускулов сбитый мужик, зарабатывший Героя в буквальном смысле собственными руками.

Но вспоминается и другое. Как в минуты откровения, с какой-то внутренней яростью и не утруждая себя дипломатией в подборе слов, говорил ныне, к сожалению, покойный директор Каргасокского ЛПК Алексей Беспалько: «Да что они там... делают! О чем думают! Ведь развалит комбинат! Этот принципиальный, не имевший покоя человек начинал понимать то, что еще прикрыто было рекордными миллионными заготовками - не за горами кризис. В чем-то искусственный, но по основе своей предопределенный.

А «они» - это те, кто в министерстве, а главным образом еще выше, авторы всевозможных экспериментов, взятых по сути дела «с потолка», хотя и с благими, казалось бы, намерениями. Ускорение только ускорило наметившийся кризис. На первый взгляд, просто удивительно, как быстро развалился «Томлеспром». Имеется в виду не управленческая структура, как таковая, а единый коллектив, незыблемый монолит, объединявший без малого 25 тысяч человек. И вот теперь лесозаготовительная отрасль в тулупе.

Причин создавшемуся положению можно привести множество. Будучи под эгидой Министерства лесной промышленности, голова у таежников болела только о выполнении плана, за «кубы». Куда они пойдут, по какой

цене, сколько и какой техники придет, планы и перспективы - это уже заботы министерства и его полномочного представителя - «Томлеспрома». Знали, конечно, что деловой лес брать все труднее, ехать за ним надо все дальше. Понимали, что на одних «голых» заготовках вечно не протянешь. Договаривались, что не обойтись без переработки, но думало-то за всех министерство.

Злую шутку сыграла со своими подразделениями отрубленная «голова». Остались лесники один на один со своим монопроизводством - практически 100-процентной заготовкой «кругляка». А на нем, в отличие от продукции лесопереработки, сегодня не только денег не сделать, но и выжить проблематично. А объединение не подготовило даже мало-мальски приемлемый плацдарм, где в трудное время можно перегруппироваться, перенаправить производство и людей на выпуск новой продукции. Хотя бы элементарные деревообрабатывающие станки, современные пилорамы. А тут еще содержание инфраструктуры лесных поселков тяжко ударило по финансовому положению. Сколько времени ушло, пока передали котельные, да школы с детсадами и больницами на баланс местных властей.

Впрочем, об отношении папы-«Томлеспрома» к детям-леспрохозам говорят и более свежие примеры. Уже во времена победного шествия перестройки широко обсуждался вопрос о подъеме затонувшей при сплаве древесины. Важность проведения этого мероприятия в масштабах

страны подчеркивал сам М. С. Горбачев. Он-то скорее видел в привлечении для этого иностранных фирм элемент международного сотрудничества, новой экономической политики (любил человек международную арену). Приезжала и к нам одна известная шведская фирма, произвела замеры на Оби с помощью самой современной аппаратуры. В некоторых местах при общей глубине 20 метров река чуть ли не наполовину была забита бревнами. Что же говорить о малых сплавных речках! Золотое дно! В целом речь шла о полутора-двух миллионах кубометров.

Когда вопрос о подъеме топлива стал обсуждаться в «Томлеспроме», его руководство от сотрудничества отказалось. Под разными предлогами. Безразлично! Да нет, интерес-то был. Только свой - ведомственный и личный. Ведь за эти затонувшие сотни тысяч кубометров когда-то были получены реальные деньги. Эти «кубы» фигурировали в отчетах. «Работали» на родное народное хозяйство в виде домов, шпал, рудничной стойки и т.д. Официально признавать наличие такого количества утопленной древесины - значит поставить себя под удар. Многие кресла могли зашататься при широкотопляе. Лучше уж закрыть глаза на этот топляк, как будто его и нет. А если и есть, то самая малость, из-за которой сыр-бор заводить не стоит.

Иностранцы уехали ни с чем. Речь сейчас уже не о гниющих на дне бревнах. Как говорится, еще не то и не в таких масштабах теряли. Ну, будь заключен контракт, сколько выгод, по-

мимо поднятого топлива, можно было бы поиметь. Главное - начать международное сотрудничество. Те же шведы могли закрепиться в томской тайге. А плодотворное взаимодействие создавало бы нам имидж серьезных, солидных партнеров, с которыми стоит иметь дело. Не исключено, что и другие фирмы пошли на деловые контакты с нами. Это к вопросу об иностранных инвестициях, на которые одно время всеерьезно надеялись наши лесники. Только не дают их под один обещания да за красивые глаза.

Самим же пробиться на внешний рынок не так-то легко. А выйдешь за рубеж, так без знания конъюнктуры, с примитивными технологиями обдерут как липку. Вот не удосужилось министерство или объединение поставить леспрохозам станки для снятия коры. И как только пошел какой-нибудь самостоятельный экспорт, так сразу ударило это по производителям рублем, вернее долларом. Раз есть кора, говорят ушлые иностранцы, значит, отыщется и жук-короед. Для подтверждения можно и заключение «независимой» экспертизы приложить. Снижается категория, а с ней и цена.

...Что мы знаем сегодня о положении дел в бывших наших леспрохозах, а ныне акционерных обществах и фирмах! Находятся в глубоком кризисе, нет сбыта, люди месяцами не получают зарплату. И гнетет их убежденность, что в ближайшей перспективе нет никакого просвета. Хотя положение не у всех одинаковое. Те предприятия, что расположены рядом с железной дорогой, еще держатся. Оторванные же от коммуникаций просто бедствуют.

Подобное прозябанье вечно продолжаться не может. Надеяться на чудо в виде дотаций из центра, иностранных инвестиций нет смысла. Руко

[Окончание на стр.3]

Александр МАТВЕЕВ:

«ЛУЧШЕ - НЕ ВЫСОВЫВАТЬСЯ...»

Первопроходцы

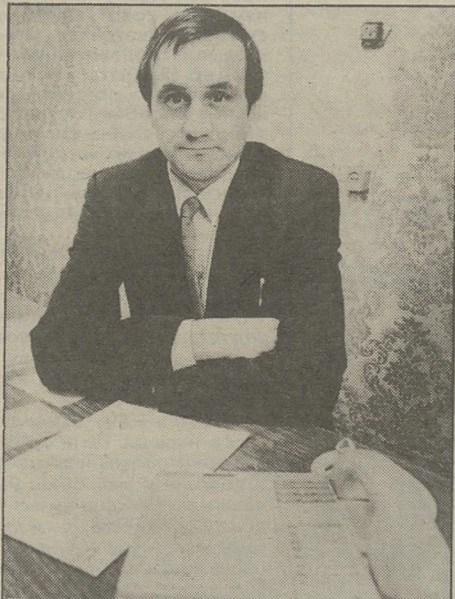
Но неизбежность разочарований дает прозрение.
Евг. ЕВТУШЕНКО.

«Где Матвеев? Что с Матвеевым?» - интересуются те, кто был в свое время ошарашен «коммерческим» взлетом этого молодого человека, а затем его столь же стремительным падением в неизвестность. Тогда, еще на заре отечественного бизнеса, мало кому знакомый юрист прослыл предпринимателем № 1. На него чуть ли не показывали пальцем. В одних людях он вызывал восторг, в других, коих было большинство, - подозрение и зависть.

Что и говорить, Александр Игнатьевич немало тогда наделал шуму. Чаще - по собственной инициативе. Создавая себе имидж предпринимателя смелого и уверенного, он не чуждался журналистов. Наоборот, старался привлечь их внимание к себе. Его лицо замелькало на телеэкране, имя - в газетах. Он и не думал скрывать свои притязания на лидерство. Очевидным это стало особенно тогда, когда 9 августа 1990 года Александр Матвеев «втесался» в конкурс на должность заместителя председателя облисполкома по экономическим вопросам, открыто проповедуя свободу предпринимательства и всех форм собственности, продажу в частные руки промпредприятий и т.д.

С его мнением уже невозможно было не считаться: оно подтверждалось активной деятельностью, которую он начал с широким размахом. Возглавляемое им объединение «Универсал» включало к тому времени семь кооперативных фирм: ремонтно-строительную, экологическую, внешне-экономических связей, правовую и страховую, банк, брокерское представительство рынка ценных бумаг. Один перечень чего стоит!

Однако неожиданный «выстрел влет» перечеркнул размахистские задумки предпринимателя. В том же августе работники правоохранительных органов нагрянули в штаб «Универсала» с обыском, а в январе 91-го Матвеев был арестован. К лету 92-го уголовное дело, возбужденное против него, выросло до 12 томов. Матвееву вменялись в вину тяжкие преступления. Но когда начался суд, то даже прокурор отказался держать обвинение по самой «страшной» статье - хищение в особо крупных размерах, так как счел, что подсудимому ее вменить нельзя. Отпали и другие «серьезные» обвинения, порожденные в ходе предварительного следствия. А те наказания, которые Матвееву были определены, вообрав в себя его содержание под стражей. В общем, после почти полутора лет изоляции Александр был встречен, как писало тогда «Красное знамя», объятиями родственников и друзей «расконвоированного». При вступлении приговора в законную силу снимался арест и с



его имущества. Это было в июне 92-го.

С тех пор прошло более двух лет. Что же стало с Матвеевым? Чем он сейчас занят?

Директор частного предприятия «МАИ» встретил меня в кабинете своей фирмы, что расположена в Томске на Комсомольском проспекте. Выглядит он свежо, подтянуто и деловито. Почти ничего не осталось от того Матвеева, который больным, растерянным и подавленным предстал в зале суда. Ему не хотелось говорить о пережитом, но, словно против воли, оно темнело в глазах, прорывалось в интонации. Нет, не прошло даром балансирование на грани. «Раны разочарований» дают о себе знать. Но держится он молодцом, спокойно.

В силу журналистских обстоятельств мне пришлось прикоснуться к судьбе этого предпринимателя. Знаю, что он не ангел, не одиозен. Есть его за что любить, есть за что и отвергать. И, возможно, далеко не все его действия заслуживают общественного одобрения. Однако в главном - предпринимательской сущности - он, думаю, остался прежним. Правда, с некоторыми поправками...

- До сих пор ощущаются последствия той контузии, - не стал кривить душой Александр Игнатьевич, вспоминая время заключения. - Большими делами страшно заниматься. Где-то внутри еще есть подспудное желание рискнуть, это еще опасно. И опасным будет до тех пор, пока остается столь несовершенным законодательство.

- Значит, все дело в законодательстве? Собственный характер тут ни при чем?

- Я бы так не сказал... В то время я был, возможно, слишком уверен в себе. Мог

открыто высказать все что угодно. Невзирая на лица. Теперь я стал более корректным, осторожным, вежливым.

- Плохо это или хорошо - для себя и для дела?

- Для себя - хорошо, врагов меньше стало. А для дела - хуже. Если признаться, то схему, по которой действовали «МММ», «Русский дом селенга» и другие подобные фирмы, я тоже просчитывал, еще в тюрьме. И не пошел по их пути...

- Но ведь этот путь вы тоже начинали, когда одним из первых выпустили в Томске акции, открыли первый коммерческий банк...

- Теперь я сделал несколько иной выбор.

- Тяжело считать потери?

- Да, потерь много - и моральных, и материальных. Однако не будем их считать, так же как и обиды.

Слушая Матвеева, я порой недоумевал: уж он ли это передо мной? Разве этот человек обращался в зале суда с гневными заявлениями, требуя их опубликовать в газетах? Разве он высмеивал робость коллег и лживость органов?

- Многие из того, что произошло со мной, - продолжал Матвеев, - пошло и на пользу. В каком плане? Можно было нарваться на куда более серьезные неприятности. Если не вчера, то сегодня, завтра. Думаю, что и другие предприниматели, знающие о моем «деле», сделали для себя кое-какие выводы... Так что нужен был щелчок, чтоб осадить мою прыть. Может быть, не такой жестокий, но нужен.

- Не бывает худа без добра?

- Наверное, так. Одно я хорошо понял: надо менять форму деятельности.

В этом, пожалуй, весь Матвеев - он согласен изменить форму, но не отказываясь от деятельности! Из пережитого он извлек для себя уроки, но не для того, чтобы прозвать себя слома руками.

Сейчас его деятельность по сравнению с прежней, до ареста, смотрится гораздо скромнее, незаметнее. Однако перечень того, чем занимается фирма «МАИ» (аббревиатура от «Матвеев Александр Игнатьевич»), не так уж мал. Вот уже третий год у нее своя пекарня. Хотя она и не приносит больших доходов, но себя оправдывает. По договорам с другими предприятиями фирма ремонтирует водопроводы и теплотрассы, что весьма необходимо для Томска. Есть у нее и свой столярный цех, изготавливающий половую рейку, плинтусы, вагонку и прочее. Причастна немного фирма и к сельскому хозяйству - завела конюшню в Первомайском районе. Ее рабочие взяли было восстанавливать баню на ул. Шишкова, но приостановились из-за нехватки средств. По этой же причине пришлось временно закрыть помбарт, где выдавались ссуды под имущество.

- Ну и еще у нас есть несколько магазинов, - скромно добавил Матвеев. - Торгуем красками, многим другим.

Свое предпочтение он отдает торговле недвижимостью. Не жильем, а производственными зданиями. Это - по всей области, не только в Томске. Причем торгуют не мелочевкой - крупными объектами. В общем, работа фирмы довольно разноплановая, ее направления расходятся по-прежнему широко. Какой же величины можно оценить эту деятельность?

- Трудно говорить о величине, - задумался Матвеев. - Главное, чтобы польза людям была. Ну а если прибегнуть к приня-

тым измерениям, то год мы закончим с оборотом в 3-4 миллиарда. Это, наверное, немало. Сковывает работу отсутствие собственных оборотных средств. Потеряны те стартовые позиции, которые у нас были. Они у меня ниже, чем у преобладающего большинства нынешних предпринимателей... Трудно выбраться из той ямы, в которую попал. Все надо восстанавливать, начиная со своего здоровья...

Судя по всему, Матвеев больше не претендует на лидерство в предпринимательских кругах и вообще... О своей попытке занять должность зама областного председателя он даже и говорить не захотел: «Ну их!..» Суть не в утрате самолюбия - в расчете. Его не прельщают лавры лидера, потому что:

- Лучше быть незаметным. Когда меньше высовываешься - жить легче. В наше трудное время целесообразнее держаться в тени.

Это, можно сказать, уже позиция. Однако Матвеев занял ее, исходя не столько из личного опыта, сколько из острого ощущения того, что происходит со всеми нами, с экономикой.

- Пока производство находится в подавленном состоянии, трудно на что-то лучшее рассчитывать. Народное хозяйство малокровно, так как его кровь - деньги - высосаны высокими банковскими процентами, напоями. По мне, так лучше бы уж инфляция. В ней, конечно, тоже мало хорошего, но все-таки можно производство развивать. А если денег нет вообще - все останавливается. Правильнее гордиться, что обуздало инфляцию. Но это не так - она запрятана в долги и неплатежи. А ее надо открыто отпустить, но - планоно.

Как ни удерживался Матвеев, но его все-таки «понесло» в политику. Так, может, он напрасно отрывается от попыток вернуть былое лидерство? Да ведь самим же предпринимателям - хоть большой, хоть средней, хоть малой руки - надо уметь за себя постоять! Чтобы их голос услышали власти и имущество. Пусть нажмут на рычаги воздействия...

- Думаете, у предпринимателей много рычагов воздействия на власть? Нет, их очень мало. Нынешние власти одинаково отворачиваются как от народа, так и от нас, предпринимателей.

- Так что же вами тогда конкретно движет? Личное обогащение?

- Не исключаю... Я тоже имею право уже сегодня думать об обеспечении своей старости, о той базе, которая пригодится, если заболел...

- Какая старость у молодого отца?

- Да, моему сыну Артему пошел уже пятый месяц, - повеселел наконец-то Матвеев, - здоровый такой парень, крепенький!

Сын, семья - тоже, естественно, жизненные интересы предпринимателя. Но при всем при том он не забыл назвать и такие: развитие производства, помощь ближним. А я не забыл сказанную им в самом начале нашей беседы фразу:

- Иногда мне хочется бросить нынешнюю деятельность. Деньги можно делать и по другой схеме...

По какой - Матвеев пока умалчивает: предпочитает до поры «не высовываться».

Александр СОЛОВЬЕВ.
Фото Евгения ЛИСИЦИНА.

водители предприятий уже сейчас могли бы кое-что сделать собственными силами. Например, отсутствие широкого спроса на томскую древесину объясняют ее высокой ценой, а следовательно, низкой конкурентоспособностью. Слишком высоки затраты на заготовку, транспортировку и т.д. Но только ли этим объясняется положение вещей? Разве секрет, что многие руководители закладывают в цену не только реальные затраты, но результаты своей бесхозяйственности! Иначе чем объяснить уровень рентабельности в 60-80 процентов от себестоимости. Такие бешеные цены напрочь отпугивают возможных покупателей. Вряд ли такая логика позволит найти постоянное место на рынке. А невосстановленная древесина гниет, теряет свой товарный вид, падает в цене. Но командиры производства, видимо, следуют девизу: «Или все - или ничего!»

Немало примеров, когда леспрохозы подводили покупателей, срывая сроки поставок уже оплаченной продукции. В условиях же рынка нарушение партнерских обязательств ни к чему хорошему не приводит. Видимо, руководители, а они в основном предпенсионного возраста, не могут освободиться от многолетней привычки чувствовать только себя хозяевами положения. Ведь это-то к ним раньше шли на поклон. Какое-то оказываются в роли продавца-просителя на переполненном рынке с ограниченным спросом! Тут крутиться надо, убеждать, расхваливать товар. Конечно, не вина их это, а беда, вызванная рынком. Они командиры именно производства, а не торговли.

Для того, чтобы вписаться в сегодняшние условия, широко заявить о себе и завоевать место под солнцем, необходима в первую очередь квалифицированная маркетинговая служба. Но откуда в таежных поселках специали-

сты подобного профиля? А главное - где взять денег для успешного старта? Выход напрашивается сам собой - объединяться. И многие уже по горло сыты акционированной свободой и свободным же полетом, вернее, падением.

Кто же реально способен взять на себя сегодня роль объединителя? Видимо, власть, из-под суровой опеки которой так стремился избавиться хозяйственники. Она же - исполнительная и представительная, - пожалуй, только и способна оказать первую помощь. Сколько раз умилялись мы тому, что в областной Думе подобрался такой квалифицированный состав. У областной администрации до проблем лесной отрасли, надо полагать, руки не доходят. Оно и понятно, других глобальных забот хватает. Бюджет давно треснул по всем швам, нищая социальная сфера камнем на шею висит, малоимущие, безработные. Не исключено, что просто нет особого желания влезать в дела «свободных акционерных обществ». Кому охота еще «охомут» на шею надевать.

Но ведь слышим же регулярно повторяемые на высоком областном уровне фразы о том, что лес - одно из наших главных богатств. А их всего-то главных - лес и нефть, да еще - люди. Поэтому вполне логично всем нам у власти спросить: «Почему же одно из главных богатств не обогащает областной бюджет, а значит, и всех томичей?» В конце концов лес не является собственностью леспрохозов - АО, хотя и ведут себя в нем, как хозяева. Не в смысле рачительного отношения, а с точки зрения безраздельной власти. Не могут наладить нормальное производство, значит, должна вмешаться власть.

Речь не идет о каких-то крупных финансовых вливаниях. Средства для

этого в бюджете нет. Но роль координатора деятельности разрозненных акционерных обществ можно на себя взять! Вначале хотя бы организовать для руководителей лесных предприятий учебу по основам рыночных отношений. Вполне по силам привлечь к проблеме лесной отрасли наш мощный научный потенциал, которым так гордимся. Как раз и будут учены решать одну из насущных проблем области, максимально насыщая, в интересах всех томичей. Разве не по силам нашей сильной экономической школе провести анализ состояния дел на предприятиях, подготовить и краткосрочные и долгосрочные программы экономического развития? Ведь такая работа не по плечу леспрохозовским штатным экономистам.

Сил и возможностей у самих лесозаготовителей хватает. Но они растерялись в новых условиях, продолжают валить лес и, как в былые годы, ждать зарплату. Только ведь не будет ее, пока не появится покупатель. А если не появится! Может, поддержать на первых порах кредитами, чтобы организовать на местах те же цехи по производству столярных изделий. Жилье строить и будем строить. И муниципальное, и индивидуальное. В счет погашения кредитов лесники смогут поставлять те же столярные изделия, садовые домики, простую мебель по ценам, ниже рыночных. Можно установить и гарантированный муниципальный заказ. Кстати, куда сегодня идти индивидуалу-строителю или мичуринцу? Лесоторговая база прекратила свое существование.

Лучше всего, конечно, чтобы встретились две инициативы - сверху и снизу. Например, организация Лесного торгового дома. Это же путь для выхода предприятий на широкий российский рынок. Через него можно ус-

пешно собирать заказы, используя специалистов, знающих и конъюнктуру рынка, и его непростые законы. Необходимо, конечно, гарантировать исполнение заказов, на первых порах и за счет бюджетных средств. Торговый дом даст возможность делать на рынке солидные предложения. Совместное участие в нем многих предприятий отрасли гарантирует крупные поставки. Значит, и договоры можно заключать некоемечные. В свою очередь рынок Томска и области можно насытить товарами и продуктами. Причем, работая с постоянными партнерами, качество их можно контролировать в отличие от сомнительного импорта.

Что же касается перспектив объединения лесных предприятий, то это вопрос только времени. Руководители, да и коллективы, убеждаются, что в одиночку многим из них не выжить. Да и те, что останутся, вряд ли будут процветать. Конечно, нет необходимости воссоздавать громоздкую надстройку типа «Томлеспрома». Обширность нашей территории подсказывает территориальный принцип образования концернов. Так что их может быть и три, и четыре. Но это позволит каждому из них объединить средства на решение общих, самых насущных задач. В условиях концерна вполне реально разделение труда, когда, в зависимости от экономических или технологических возможностей лесозаготовительной базы, одни могут сконцентрировать свои силы на заготовке сырья, другие - на лесопилении, третьи - на выпуске готовой продукции, в частности, конкурентоспособных товаров. Накопив средства, можно переходить и к глубокой переработке, заняться лесохимией в серьезных масштабах.

Концерны способны на первых порах поддержать и обанкротившиеся предприятия. Например, организовать

вахты для их работников.

Но вначале надо все обсудить на самом высоком областном уровне. И не наскоком, не организацией единственной встречи или совещания-семинара. Дела настолько запутаны, а проблемы настолько социально-экономически серьезны, что брать за это предприятие всерьез. Сейчас вот областные власти «пробивают» в Москве вопрос о возобновлении поставок томского леса в Казахстан. Дай Бог, чтобы получилось. Это позволит лесозаготовителям вздохнуть чуть-чуть свободнее. Но хочется, чтобы это было только первым шагом подъема отрасли. Ведь пойдут-то в ближние зарубежье, как в былые годы, в основном бревна. Хотят и круглый лес, но только на нем далеко не уедешь.

Александр ЧЕРНЫХ.
Рисунок
Вячеслава ШИЛОВА.



В ПЕДУ у импорта



ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ

ЗАЧЕМ ЗАЙЦУ
ПЯТАЯ НОГА?

Долгие годы, несмотря на всевозможные призывы, производство товаров народного потребления томскими предприятиями по существу игнорировалось. За небольшим исключением (о чем чуть ниже) дальше бельевого прищепок, напоминающих пассатижи, чешуековок, люстр мы не продвигались. Электроточило под кодовым названием «Шмель» на этом фоне местных товаров народного потребления выглядело чуть ли не верхом технического совершенства.

А между тем грянул «рынок». Со всеми его прелестями. Который вконец с эйфорией суверенитетов, напроцуженной сложившейся десятилетиями экономической связью томских промышленников, убедительно быстро: вы можете сколько угодно кичиться своей продукцией, но если она на складе, за нее не платят - вы банкроты.

Вот тут-то и вспомнили на предприятиях о товарах народного потребления. И ухватились за них, словно за палочку-выручалочку: наличка, быстрый оборот...

Давайте, хотя бы бегло, посмотрим, что производили томские промпредприятия к исходу 1993 года. Металлические гаражи для легковых авто, квартирные спорткомплексы, бытовые электромагнитные пробойники, деревообрабатывающие станки, зарядные устройства для автолюбителей, механические погружные насосы для мичуринцев, лечебно-косметические электромассажеры, детские игры, электроутюги и электровафельницы, малогабаритные фонарики, миксеры, телефонные аппараты, УКВ-приемники, магнитофоны и магнитолы, стереокомплексы, малогабаритные черно-белые телевизоры...

А теперь обратимся к статистике. Если электромиксеров за январь-август 1993-го ТЭТЗ выпустил 25 тысяч, то нынче недотянул и до 6 тысяч. Электроламповый по ТНП в августе сработал на уровне 15 процентов, «Контур» - 26...

В чем же дело? Почему предприятия отказываются, как мы выяснили, от живых денег? Да потому, что таковыми они для них так и не стали.

ВСЕ ЛОГИЧНО

На первый взгляд, это выглядит каким-то потрясающим алогизмом. Абсурд! Нелепость! Томский радиотехнический (то самое исключение, кто на заре перестройки сумел сделать своеобразный прорыв в общей неприглядной картине томских ТНП) сократил с начала нынешнего года выпуск магнитофонов на 68 процен-

тов. И в то же самое время (за 8 месяцев года нынешнего) по импорту товаров в область звукозаписывающая аппаратура - явный лидер. Ее доля в общем импорте составила аж 31,6 процента, или 11,5 миллиона долларов США.

Не спешите, уважаемые скептики, со своим приговором: что, дескать, Sony и Panasonic не чета нашим «Томь-209» и иже с ней. Не из чувства квансного патриотизма, но я верю конструкторам ОКБРА (разработчикам нашей томской аппаратуры), которые

Давно ли вы заходили сюда, читатель, - в магазин «Томские товары»? И каково ваше впечатление? Что, от томского духа осталась только вывеска? Сплошь импорт? Вам досадно за нашу промышленность? Вы, как и большинство сограждан, клянете новоявленных бизнесменов, предпринимателей, которые в массе своей занимаются перепродажей, ничего не производя?



утверждают, что по техническим характеристикам их разработки отстают от японских максимум на 2 года.

Но это говорят конструкторы. А вот завод, что производит, отстает минимум на 20 лет.

Дело даже не в технологии и оборудовании. Отстает в организации производства. Будучи не выделенными в отдельное производство, ТНП несут на себе бремя огромных накладных расходов.

Плюс наша идеология натурального хозяйства. Ну почему тот же Сингапур не возводит, к примеру, комплексы по производству полупроводников? Да потому, что выгоднее купить у японцев, где высокие технологии давно отлажены.

Сколько лет мы говорим, что один наш приборный завод высококлассной продукцией штамповочного производства мог бы обеспечить все предприятия Томска, а тот же НИИАЭМ - печатными платами? Нет, мы каждый у себя штуками будем делать.

Отсюда и совершенно дикие затраты. Никогда завод, где накладные расходы составляют 1000 процентов, не будет своей продукцией по цене конкурировать с Sony. Где накладные - 17 процентов.

Вот почему снижаются объемы ТНП. Завезти, оказывается, дешевле, чем произвести на месте.

Есть, конечно, и другие аспекты, когда наши томские товары не выдерживают конкуренции по цене. Та же мебель. Почти по всем позициям свертывание производства. А в область завозим все те же кровати, диваны, шкафы... Но стоят дешевле. И поглотили живые деньги томичей мимо томских предприятий...

КТО НЕ УСПЕЛ - ТОТ ОПОЗДАЛ

Заметки эти воспринимать как предостережение тем, кто вознамерился заняться производством,

и в частности, выпуском товаров народного потребления, разумеется, не следует. Напротив, глубоко убежден: наступит время, когда производить будет выгоднее, чем перепродавать. И об этом надо думать сегодня.

Но прежде чем окунуться в этот поток, надо тщательно все просчитать, предусмотреть все затраты. И, разумеется, изучить конъюнктуру рынка. Ведь до смешного доходит: днем с огнем не сыскать обыкновеннейшего молотка - и везем их в Томск из... Италии, шило - из Германии.

При всем уважении к конструкторам убежден: не им определять, будут покупать изделие по их разработке или нет. Назовите это финансовым освоением реализации проекта, бизнес-планом, как угодно, но это должно составлять первооснову.

А что же, спросите, наши промышленные гиганты: отступились от ТНП? Нет, идет переориентация. И это тоже нормально: производить надо только то, что покупают. Сейчас у ряда наших предприятий («Контур», приборный, электротехнический, «Полус», макетовый) есть отличная программа - по выпуску бытовой регистрирующей аппаратуры. Конструкторско-технологические разработки изделий уже вышли на сертификацию, есть опытные образцы. Это квартирные счетчики холодной и горячей воды, бытовые тепло- и газосчетчики, многотарифные счетчики потребления электроэнергии. Рынок, по предварительным проработкам, - вся Западная Сибирь.

Одним словом, живые деньги дремлют не дают. Разумеется, тем, кто хочет их заполучить.

Владимир ИВАНОВ,
экономический
обозреватель «КЗ».

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

КАК МНОГО РАБОТАТЬ И НЕ УСТАВАТЬ

Как бороться с нервной усталостью? Расслабляйтесь! Расслабляйтесь! Расслабляйтесь! Научитесь расслабляться, когда вы выполняете свою работу!

Легко ли это? Нет. Вероятно, вам придется изменить привычки, выработанные в течение всей жизни. Но стоит попытаться, так как это может произвести революцию во всей вашей жизни. Уильям Джеймс пишет в своем эссе «Евангелие расслабления»: «Присущие нам сверхнапряженность, нервность, спешка, чрезмерная энергичность и мучительная потребность в движении... это дурные привычки, не более, не менее». Напряжение - это привычка. Способность расслабляться - это привычка. От дурных привычек можно избавиться, а хорошие привычки могут быть созданы.

День полочки

ЧТОБ ТЫ ЖИЛ НА ОДНУ ЗАРПЛАТУ!

Зарботная плата в СССР - денежное выражение части совокупного общественного продукта, идущей на удовлетворение индивидуальных потребностей работника.

Малый энциклопедический словарь, 1965 год.

Что было бы, если бы Земля крутилась в 15 раз быстрее, вопрошали шутники времен застоя. Ответ: замечательно получалось бы! Аванс - полочка, аванс - полочка... Шутка вызвала неизменный хохот. Проблема «зарплаты» в период экономической стагнации всегда замалчивалась, хотя скрытое понимание ее показывала подавляющая часть общества. Четко фиксированный размер зарплаты в четко оговоренный день порождал иллюзию стабильности общества, хотя все понимали: зарплата - есть социальное пособие государства своим подданным. Ибо нигде так не работали, чтобы так получать. Как следствие неэквивалентности между трудом и получаемыми деньгами рождались бесконечные перекуры, вязание, отсиживание положенных часов. Критериями престижной работы являлись наличие свободного времени в процессе труда и возможность отличиться в очереди «за сапогами».

Планирование семейного бюджета ввиду отсутствия инфляции не носило головомольный характер. Может, поэтому у нас сегодня так много примитивных экономистов.

Политэкономы социализма, приводя ужасающие примеры эксплуатации в буржуазном обществе, утверждали: японец работает на себя всего лишь половину рабочего дня. Остальное достается кровопийцам-капиталистам. Мы работали на себя считанные минуты.

И все же 5-е и 20-е остаются священными днями для российского народа. По традиции. Это две месячные точки отсчета, от которых отталкиваются долги, займы, покупки, бытовые пьянки и походы в ресторан. Рынок, при котором существенная часть наших сограждан имеет не привязанный к определенному числу доход (размеры его в данном случае не важны), породил неуверенность и психологическое ощущение подарка, когда деньги оказываются в руках. Как-то довелось попасть в город Кедровый в день полочки. Задержанную зарплату давали всему городу. Массовый психоз, порожденный деньгами, «жгущими ляжку», преобразил небольшой поселок. Продавцы немногочисленных магазинов светились от счастья, все немногочисленные автосредства Кедрового, включая экскаваторы, развозили покупки, а бармены и владельцы «горячительных точек» терпеливо ожидали вечера и, что логично, следующего утра. Мы, приехавшие по делам, были встречены полным равнодушием: завтра, все сделаем завтра, сейчас некогда! Вот еще один феномен, порожденный инфляцией и упавший на разгульную почву русской души, - спустить все сегодня. Завтра может быть поздно!

Пожелание жить на одну зарплату в наши дни выглядит не таким смешным, как еще несколько лет назад. Пресловутые инженерские 120 рублей давно вошли в историю, и если прав был Маркс, утверждавший, что «каждый отдельный производитель получает обратно от общества за всеми вычетами, ровно столько, сколько сам дает ему», то обществу у нас в те времена почти все давали поровну.

Сегодня ситуация с заработной платой прямо противоположная. В кабальной зависимости от общества остались, пожалуй, только работники бюджетной сферы. Давать-то они дают, но получают за свой труд плату, бесконечно далекую от его истинной стоимости. Деньги же, как известно, - эквивалент человеческой благодарности. Однако, глядя на бюджетников, все больше кажется, что обществу на пару с государством не очень-то стремятся быть благодарными.

Как бы там ни было, а представления о нормальной заработной плате сегодня у всех разные. Здесь играет роль и род деятельности, и образ жизни, в соответствии с которыми человек поднимает планку. Если работнице одной из бюджетных организаций Томска хватило бы 600 тысяч (это в два с половиной раза больше, чем она получает сегодня), то, например, аппетиты предпринимателя средней руки, торгующего видеотехникой, выражаются уже суммой с шестью нулями. Бизнесменам покрунее иногда вообще трудно понять, о чем идет речь. Зарплата? Сколько зарабатывает - столько и получит. А на руки! Да зачем так много денег на руки! Пусть работают, приносят доход.

Само понятие зарплаты сегодня стало многоликим: это всевозможные калымы и гонорары, комиссионные и посреднические, полупутные и найденные. Зарплата - есть синоним дохода. А коли так, то различают два вида зарплаты, точнее, две категории людей, которые ее получают. Одни нанимаются к кому-то работать, другие нанимают. Первые всегда были, есть и будут недовольны размерами зарплаты, ибо эти размеры устанавливаются не они. Например, знакомая девушка, занятая в одной из весьма преуспевающих фирм Томска, при встрече постоянно жаловалась, что мало зарабатывает - всего 170. Занималась она тем, что готовила для начальства вырезки из газет на заданные темы. И сколько же стоит подобный труд! Много или мало за такую работу 170 тысяч! Убейте, но никто не скажет, пока не просидит весь день за письменным столом, перелистывая прессу и щелкая ножницами. Но если девушка говорила - мало, значит, так оно и было. Однако как это доказать начальству!

Те, кто получил заслуженно или незаслуженно роскошное право устанавливать размер своей зарплаты самому, своим доходом довольны. Даже если он крутится вокруг банального миллиона. Период первоначального накопления ознаменовался удовлетворением всех застарелых потребностей, и остались только текущие. Новгородский губернатор Борис Немцов, отвечая на вопрос о зарплате, сказал, что ему вполне бы хватало 600-800 тысяч. Имея ежемесячно такую сумму в кармане, «я бы не думал о деньгах, есть они у меня или нет». Добавим, правда, что у Немцова нет никаких транспортных и гостиничных расходов.

У нас дикий рынок, миллионы за бортом, но в плане зарплаты восстановилась ужасная справедливость: ты получаешь столько, сколько стоишь в этих временах и обстоятельствах. Если вы недовольны зарплатой, значит, вы недовольны либо собой, либо временем, в котором живете. Себя можно изменить, а времена, как известно, меняются. Так что варианта два: ждите, когда будущее время вас востребует и общество отблагодарит. Либо устраивайтесь в настоящее время. Третьего варианта не дано, потому что прошедшее время осталось только в грамматике.

Р. РАСКОЛЬНИКОВ,
аспирант-экономист.
Рисунок
Вячеслава ШИЛОВА.



От сумы и от тюрьмы...

С Костей Коршуновым мы беседовали в перерыве судебного заседания. Пока суд ломал голову над приговором, Костя неторопливо рассказывал о перипетиях своей жизни. Ему светило пять лет, и он внутренне был готов к тому, что прямо в зале суда его возьмут под стражу и... прощай, свобода, прощайте, вольные хлеба.

Косте 26 лет. Еще год назад его можно было бы назвать преуспевающим коммерсантом. Красавица жена, новенькая «девятка», трехкомнатная квартира - практически полный набор атрибутов благополучия, триединая формула достатка.

Сегодня у него нет жены, прав на владение автомобилем его лишили, квартира после развода пустует в ожидании раздела имущества. Сегодня Костя преступник с двумя судимостями, с трехмесячным сроком пребывания в тюрьме.

Слушаю диктофонную запись...

Я учился в обыкновенной томской школе. Был отличником, хорошим мальчиком, везде ходил, все посещал, на олимпиадах выступал, окончил физико-математическую и медико-биологическую школы. Словом, любознательный молодой человек. Из-за любви к компьютерам поступил в Томский университет на модную тогда специальность «Прикладная математика и кибернетика». Учился не напрягаясь, параллельно подрабатывая инженером на кафедре. Стипендию и зарплату отдавал родителям: хотел подкупить на магнитофон. Родители решили по-своему и купили ковер. На этой точке мы зафиксировали свои отношения, я сказал родителям: если вы не можете меня обеспечивать, я буду обеспечивать себя сам.

После четвертого курса он ушел из университета, сообразив, что после окончания ему ничего «не светит», всем выпускникам давали свободное распределение, и в лучшем случае ему доставалось место программиста в каком-нибудь учреждении с зарплатой в 120 рр. К тому же четырех лет обучения ему хватило, чтобы понять: высшее образование - это не количество приобретенных знаний, а прежде всего качество мышления. Необходимость получения диплома утратила смысл. Тут как раз подоспел первый революционный закон в нашем государстве - о кооперации, и Костя с приятелем решили создать кооператив. Приятеля звали Алексей Х.

С той поры Коршунов вместе со страной прошел все ступеньки на пути к частному бизнесу: было у него свое малое предприятие, какой-то подотделчик в МЖК, филиал некоего культурного центра. Когда начался биржевой бум, отметил и тут, организовал биржу. Правда, ничего путного из нее не получилось, но зато сам он приобрел массу новых знакомств в среде коммерсантов, набрался опыта, как говорится, на всю оставшуюся жизнь.

В 92-м Костя женился, как он говорит, «на любимой женщине, за которой пять лет бегал». К женитьбе подошли творчески. Жена ему сказала: «Мне от этой жизни много чего надо», поэтому договорились: они живут вместе, пока Костя может ее содержать. Как только возникают проблемы - разбегаются без лишних слов. Детей тоже решили не заводить, жена сказала: «Не хочу рожать детей, чтобы они по помойкам лазили».

Вскоре Костя решил открыть свой магазин. Арендоевал помещение, взял кредит, закупил товар, дал рекламу в газету. Реклама сработала. На третий день после того, как Костя уехал в Москву заключать договоры, ему позвонили из Томска и поздравили: твой магазин обистили.

Так он впервые познакомился с криминальной стороной коммерческой деятельности.

Страховая компания, где был застрахован товар, решила, что это Коршунов все подстроил, и Костя пришлось выяснять отношения с «бандитами», так он называет рэкетиоров и тех, кто помогает банкам и страховым компаниям выколачивать долги с нерадивых клиентов.

Вся эта история под названием «Бандиты» стоила мне большой крови и большой жизни, - говорит Костя, - было очень много неприятных вещей, вплоть до того, что и убить уже обещали. Но тем не менее где-то как-то все это удалось отрегулировать. В милиции же меня познакомили со следователем, который занимался делом о краже из моего магазина. Следователь сказал мне: «Я тебе все найду, но с тебя десять процентов». Я, конечно, посмеялся: «Найди сначала, потом будем разговаривать». Через некоторое время приезжает: «Десять процентов». «Ты еще ничего не нашел». - «Послезавтра я тебе все найду». «Не будет тебе никаких десяти процентов», говорю ему, а он: «Знаешь, тут мне за голову твоей жены полтора милли-

она обещали...» Мне становится дурно, я прячу жену, иду к начальнику этого следователя: «У вас сотрудники беспределом занимаются». Он мне в ответ: «Мои сотрудники действуют так, как считают нужным». Украденное вскоре действительно находят, я отдаю следователю один телевизор. Потом встречаю того начальника, он спрашивает: «Ну и как?» «Отдал», - говорю. Начальник делает проверку, выясняет, что телевизор у того дома стоит. Возбуждают дело, приговаривают к трем годам. Телевизор объявляют объектом взятки и изымают в доход государству.

Эта история стала началом длинной цепочки злоупотреблений Кости Коршунова. Летом прошлого года его угораздило попасть на своей «девятке» в аварию. В его автомобиль на полном ходу врубился мотоцикл, Костю спасает то, что он оказался не пристегнутым на ремень, его отшвыривает на

«шинкарь». На всю камеру - три матраса. Косте достался один из них.

Тюремное житие Коршунова проистекло по тамошним меркам нормально. Свободного времени было вдоволь, Костя лежал на своем третьем ярусе и читал книги из тюремной библиотеки. На малейшие притеснения со стороны охранного персонала отвечал письменными заявлениями. Писал как от своего имени, так и от имени других подследственных. Выяснилось, что большинство из них своих прав не знают, Костя терпеливо объяснял, что в отношении их могут делать «органы», что нет. Сокамерники не переставали удивляться: «Как ты в тюрьме-то оказался с такой головой?»

Спустя два с половиной месяца, наконец появился судья, и Коршунова выпустили из СИЗО под залог в три миллиона руб-

СУДЬБА
КОММЕРСАНТА

соседнее сиденье, где он теряет сознание от сотрясения мозга. Мотоциклист отделяется легкими ушибами, его пассажирке повезло меньше, она перелетела через коршуновскую машину и ударилась затылком об асфальт. Получила, изъясняясь официальным языком, «тяжкие телесные повреждения».

На суде Костя свою вину в данном происшествии признавать отказался. Судья решил действовать не мытьем, так катаньем. На одно из заседаний суда Коршунов не явился - лежал дома с гриппом. Заявлялся исполнители, Костя собирается, приходит в суд, обращается с просьбой отложить слушание, однако судья выносит решение: за неуважение к суду - взять под стражу.

У меня, естественно, шок, - рассказывает Коршунов. - Дело было четвертого марта, через четыре дня мы с женой наметили провести небольшой праздник сердца, у нас с ней наконец-то установились прекрасные отношения, своеобразный медовый месяц через полтора года после женитьбы... Все мои представления о тюрьме до этого момента основывались исключительно на фильмах и книгах. Первая мысль была: лучше бы я умер.

Мера устроения, предпринятая судом, обернулась почти трехмесячной отсидкой в следственном изоляторе на ул. Пушкина, 48-а. Положение усугублялось тем, что судья, вынесший столь суровое решение, сразу же уехал в командировку, дело спрятав в сейф.

В камере Косте дали кличку «Студент». Он заявился туда в дубленочке, костюмчике, водолазочке, бленных носочках. Его первые впечатления от пребывания в камере: будто попал в подводную лодку. Два ряда нар в три этажа и куча полуголых мужиков. На улице зверский мороз, а здесь жара, с потолка капает.

Будущие сокамерники встретили нормально. Спросили, голодный ли, предложили поесть. Костя отказался, его все еще колотило всего. Огляделся. 17 мужиков, нар гораздо меньше. Вычислил главного, подошел к нему, сказал: «Я сюда попал случайно, может быть, не сегодня, так завтра отпущат. Если будут какие-то проблемы - рано или поздно на свободе встретимся». Как ни странно, «авторитет» кивнул головой и тут же приказал освободить

лей. Костя вышел на белый свет похуевшим на десять килограммов, с хроническим бронхитом, пятую разрушенными зубами. Дома его поджидал удар: пока он глядел на мир сквозь решетку, жена подала на развод. Суд по делу о дорожном происшествии, состоявшийся вскоре, вынес решение: виновен, пять лет в колонии общего режима, с отсрочкой приговора на пять лет.

Не прошло и трех месяцев, а Костю ожидал новый суд. На этот раз - целиком и полностью по поводу его коммерческих дел - ему инкриминировали мошеннические действия в отношении некоей фирмы, приведшие к ущербу для оной в особо крупных размерах.

Если вкратце, суть дела состояла в следующем. Знакомые Кости Семен С. и Алексей Х. (тот самый, с которым Костя начал свой путь в бизнесе) взяли кредит в банке на подставную фирму «Мы и он». На полученные деньги закупили, ну, допустим, партию импортной колбасы. Реализовать ее должна была также подставная фирма «Клякса». Но колбаса оказалась, мягко говоря, дрянной по своему качеству, да и чересчур дорогой к тому же. Около месяца «Клякса» не могла сбыть ни килограмма.

Костя знал об этих проблемах своих знакомых, и тут ему неожиданно подвернулся некий коммерсант из соседней области, изъявивший готовность закупить оптом пять тонн колбасы. Костя договаривается с начинающим томским предпринимателем Петровым, возглавляющим фирму «Тумба», о простой операции. Петров должен обратиться в «Кляксу», попросить колбасу под реализацию, «Тумба» тут же перепродает ее, навар делится между Костей и Петровым. Петров связывается с «Кляксой», но Алексей Х. отдать колбасу под реализацию отказывается, предложив «Тумбе» сделать предоплату порядка 20 миллионов. «Покажи мне ксерокопию платежного поручения и забирай колбасу», - сказал Х. Когда Петров передал этот разговор Коршунову, тот ошалел. Ксерокопия, по его понятиям, не является документом, это просто ничего не значащая бумажка, которая, однако, зачем-то нужна Х. И Костя решает на авантюру. Он поручает Пет-

рову перечислить «Кляксе» 20 тысяч рублей, что тот оперативно делает. Затем Костя берет платежку, прогоняет ее на ксероксе, цифры 20 тысяч замазывает мастикой, вместо них впечатывает цифру 20 миллионов, снова прокатывает получившуюся бумажку на ксероксе и получает ксерокопию платежного поручения на 20 миллионов рублей. Просто до гениальности. Петров едет с этим «документом» к Х. Тот отгружает ему колбасу.

Дальше должно было произойти следующее: Костя быстренько реализует колбасу коммерсанту, полученные деньги за минусом их с Петровым прибыли перечисляет «Кляксе». Учитывая скорость прохождения банковских документов, «Клякса» даже не обнаружила бы, что ее слегка обдурили.

Увы, Костиному замыслу не суждено было сбыться. Осмотрев образцы колбасы, его покупатель отказался от сделки. Продукт действительно оказался неважным, колбаса оказалась изрядно попорченной. Пока Коршунов искал другие варианты ее реализации, «Клякса», естественно, обнаружила обман и, что несколько удивило Костю, обратилась в органы.

Сейчас Костя убежден, что его просто-напросто подставили, поскольку злополучные владельцы колбасы, после того, как Коршунов и Петров вернули ее, быстренько организовали акт о негодности продукта и, по одним документам, сожгли его, по другим - отдали на корм скоту. А скорее всего, уверен Коршунов, продали на базарчиках за полцены и положили денежки себе в карман. Зато перед банком-кредитором остались чисты - лицо форс-мажор.

Приему с ксерокопией меня, между прочим, обучил Х., - говорит Костя.

...Совещание судьи с народными заседателями затягивается. Мы с Костей сидим неподалеку от входа в здание суда. Костя философствует.

Сегодня на 99 процентов бизнес носит криминальный характер. Если ты занимаешься коммерцией, значит, можешь вовремя не рассчитаться за кредит. Это гарантия того, что к тебе придут бандиты. Поскольку так называемые арбитражные суды работают ну очень медленно, если тебе сегодня не вернули два миллиона, в лучшем случае их возвратят через год, когда эти миллионы превратятся в копеечки. И это тоже повод обратиться за помощью к «бандитам». Они живут за счет оказания подобных услуг. Так, незаметно, ты оказываешься втянутым в криминальщицу. Если ты думаешь, что у «своих» бандитов ты как за каменной стеной, - ты дурак. Ты им платишь и счастлив. Но вот у «твоих» деньги кончатся, и они присыпают к тебе другую группировку. Ты бежишь к «своим» за помощью, а они тебе говорят, тут два варианта: либо «мы ничего не можем сделать» и тогда ты вынужден платить тем, либо «мы поможем, но за это надо заплатить». В любом случае со своими денежками ты расстанешься. Потому что ты для бандитов - никто. Что-то вроде собаки, которую сегодня можно попинать, зная, что завтра все равно сама приползет.

Почему же коммерция у нас все-таки процветает, одних киосков в Томске, наверное, под тысячу! - спрашиваю.

Основная масса киосков постоянно перепродается. Один прогорел, продал, на его смену другой. И так без конца. У нас 80 процентов торговых точек кочат из рук в руки. Некоторые умудряются никому не платить - бандиты об этом просто не знают. Но это до поры до времени. Честным бизнесом заниматься можно. Если, например, не выпендриваешься, то есть оформляешь все на каких-то родственников, тех еще, из партийной мафии, ее не трогают. Или у тебя родственник среди главарей бандитской группировки. Главное - не привлекать внимания. У меня есть знакомый, его доход в прошлом году составил 12 миллионов. Но он ходит в задранных штанах, курит сигареты «Ватра», живет в обычной девятиэтажке. Скрамняга-парень.

Ну а если тебя сегодня оправдают, либо отсрочку дадут, коммерцию не брошишь (Костя перед судом поступил в политику на первый курс и аккуратно посещает все занятия)?

Чего смеяться, стипендия 26 тысяч. Нет уж. Обратного пути нет. Кому этот пряник показали, тот увяз навсегда...

...И вот - приговор. Виновен... совершил преступление... приговаривается к лишению свободы... но, учитывая... применить отсрочку... взять подписку о невыезде... обязать посещать занятия в институте...

(Имена и названия фирм изменены).

Сергей НИКИФОРОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

РЫНОК в «зеркале»



Проведенный анализ рекламных объявлений, опубликованных в томских газетах с 13 по 20 сентября, позволяет сделать достаточно интересные выводы о состоянии и перспективах развития томского рынка. Окончательные результаты исследования будут получены несколько позже, однако наиболее очевидные закономерности можно выделить уже сейчас.

Всего было проанализировано более 600 рекламных объявлений, размещенных в томских газетах («Красное знамя», «Томский вестник», «Томская неделя», «Экспресс-комиссионка») 480 томскими фирмами в течение недели.

Прежде всего необходимо представить структуру распределения рекламных объявлений. Очевидным лидером среди томских газет является «Красное знамя» - на его долю пришлось 53 процента всех объявлений. На «Томский вестник» - 29 процентов, на «Экспресс-комиссионку» и «Томскую неделю» - 18.

Второй факт, обращающий на себя внимание, - соотношение количества фирм, имеющих «лицо» (то есть помещающих в текст объявления название и логотип фирмы) и не имеющих такового (объявления фирм этого типа начинаются, как правило, фразой «организация предлагает...»). Из более чем 480 фирм, разместивших свои объявления на страницах названных газет, «лицо» имеют лишь 82, остальные же 400 ограничиваются указанием номера контактного телефона. Интересно также отметить, что подавляющее большинство подобных

«безликих» фирм публикуют не более одного объявления в неделю, что с точки зрения эффективности рекламы практически бессмысленно. Наиболее же «популярный» (имеющий максимальную частоту) размер рекламного объявления для фирм «без лица» - до 30 кв.см (для фирм, имеющих «лицо» - до 100 кв.см), что говорит о весьма ограниченном бюджете, об отсутствии конкретных планов на будущее и желания завоевывать определенную нишу на рынке. Довершает картину анализ содержания объявлений: подобные фирмы-однодневки, как правило, занимаются коммерцией и продают все, что угодно. В одном объявлении вам предложат продукты питания, видеокассеты, одежду и многое другое. Подобная «всеядность» свидетельствует прежде всего об отсутствии опыта и плохих перспективах на будущее. Не так давно компьютерами, оргтехникой, мебелью, обувью и т.п. торговали все подряд. Сегодня же названия большинства этих фирм никто не вспомнит, а рынок компьютеров и оргтехники, мебели и обуви как в Томске, так и в России подделен между несколькими крупными пред-

Выбирая ту или иную фирму, товар, услугу, мы чаще всего ориентируемся на интенсивность и качество рекламных публикаций, резонно полагая, что лучше самой фирмы никто не опишет ее достоинства. С другой стороны, рекламодатели заинтересованы в установлении обратной связи с читателем (зрителем, слушателем и т.д.), то есть в выяснении того, как воспринимается рекламное объявление, насколько хорошо оно запоминается, каковы оптимальные частота публикации и размеры объявления, соотношение текстовой и графической информации и т.д. Ответ на эти вопросы могут дать только систематические социологические исследования.

приятными.

Следующий вывод основан на анализе данных о частоте и размерах рекламных объявлений фирм одной специализации (компьютеры и оргтехника, недвижимость, видеотехника, банковские услуги и т.д.). Подобная статистика позволяет говорить о

ления (около 13 процентов всей рекламной площади томских газет).

Следует отметить существенные различия в стратегиях организации рекламных кампаний фирмами-лидерами: если «Треком» предпочитает размещать меньшее

«ЛИЦА НЕОБЩИМ ВЫРАЖЕНИЕМ...»



насыщенности того или иного сегмента рынка и остроте конкурентной борьбы в нем. В частности, наиболее насыщенным и соответственно тесным является **компьютерный рынок** Томска. Рекордсменом среди всех томских фирм по суммарным размерам площади размещенной рекламы стала фирма «Треком» - на пять опубликованных ею объявлений приходится почти 1000 кв.см. Второе место по размерам занимаемой рекламой газетной площади принадлежит фирме «Оттис» - размещенные ею в течение недели 13 (!) рекламных объявлений заняли почти 600 кв.см. Всего же на 41 фирм, специализирующихся на поставках компьютерной и оргтехники, за неделю приходится 44 рекламных объявления общей площадью 4200 кв. см - это самая значительная часть газетного пространства, занятая объявлениями фирм одного рыночного направ-

количество объявлений при их больших размерах, то «Оттис» действует наоборот - рекламных объявлений в два раза больше, но их средний размер в три-четыре раза меньше. Самый интересный вопрос в данном случае - о том, что важнее: размер объявления или частота его размещения. В октябре-ноябре исследовательский отдел группы «Пул» совместно с отделением социологии государственного университета планирует проанализировать распределение долей компьютерного рынка Томска между основными фирмами-поставщиками. Указанное исследование позволит ответить и на сформулированный выше вопрос (заинтересованные в результатах исследования фирмы приглашаются к участию в его финансировании).

Вторым по степени насыщенности рекламного пространства и средним размерам одного объявления является **рынок видеотехники**. На 11 фирм, разместивших за неделю 26 объявлений, приходится более 1600 кв.см газетной площади (или 5 процентов всего рекламного пространства). Лидером по суммарной площади рекламных объявлений оказалась фирма «Томинкор» - 440 кв.см на 4 объявления. Однако средний размер одного объявления для фирм этой специализации относительно невелик - 68 кв. см, что свидетельствует о неокончательной сформированности рынка видеотехники в Томске. В свое время рекламная кампания фирмы «Томтэкс», пытавшаяся специализироваться на видеотехнике, была одной из самых грандиозных в Томске. Однако «Томтэкс» ушел с арены, а в просторных выставочных залах, некогда арендованных этой фирмой, теперь торгуют мебелью и игрушками. Вполне возможно, что в Томске еще появится крупная фирма, которая попытается захватить данный сегмент рынка, хотя более вероятно разорение половины сегодняшних продавцов и перераспределение рынка между оставшимися (включая «Телемагазин», не размещающий газетную рекламу). В любом случае реальную расстановку сил на рынке видеотехники также позволит установить маркетинговое исследование, запла-

нированное исследовательским отделом группы «Пул».

Третий по «заполненности» - **рынок недвижимости**: на 9 томских риэлтерских фирм и размещенных ими 13 объявлений пришлось около 1400 кв. см газетной площади, или примерно 4 процента всего рекламного пространства. Следует отметить, что рынок недвижимости, судя по интенсивности рекламы, находится в некоторой стагнации - большинство фирм (исключение составляют «Аурум» и «Риэлт») разместили за неделю лишь по одному объявлению. Однако, учитывая определенную «тесноту» на рынке недвижимости, средний размер объявления на фирму достаточно велик - более 100 кв. см. И еще один достаточно тривиальный вывод: рынок недвижимости, как и рынок компьютерной техники, уже подделен, и чужих на него не допустят. Поучителен пример одной известной томской фирмы, первой организовавшей аукцион по продаже недвижимости, но затем переключившейся на другие виды деятельности. Недавние попытки этой фирмы вернуться на рынок недвижимости, судя по всему, окончательно провалились.

Следующая, достаточно компактная ниша, представленная в рекламе, - **банковские услуги**. Пять томских банков (точнее, филиалов центральных) разместили за неделю 10 объявлений общей площадью 1097 кв. см - это не слишком много, учитывая финансовые возможности банков. В целом, банковскую рекламу в газетах можно назвать откровенно вялой и носящей чисто символический характер. Объявления НГС-банка и ТПС-банка, занимающие 289 и 305 кв. см (даже здесь разительное единодушие), свидетельствуют о том, что реклама делается больше ради приличия, чем во имя достижения каких-либо прагматических целей. Все вышесказанное позволяет сделать вполне очевидный вывод: на фоне постоянно снижающейся ставки ЦБР коммерческие банки не слишком заинтересованы в том, чтобы сражаться за вкладчиков, - хлопот с ними гораздо больше, нежели прибыли.

И, наконец, две последние ниши томского рынка - **мебель и обувь**. Один из несомненных лидеров среди томских фирм, специализирующихся на обуви, - «Барклай» - за неделю разместил 4 объявления суммарной площадью 587 кв. см. Трудно утверждать однозначно, но представляется вполне обоснованным, что рынок обуви в Томске поделен в основном между двумя наиболее крупными поставщиками («Барклай» и «Стивал»), хотя рекламу последнего в указанных газетах почему-то обнаружить не удалось. Лидер же мебельного рынка - фирма «Томтерра» - за неделю разместила лишь два объявления общей площадью 210 кв.см (интересно, насколько удачной была попытка этой фирмы выйти весной на рынок одежды, судя по отсутствию продолжения - не слишком).

Что касается остальных сегментов томского рынка, то число рекламодателей с «лицом» на них весьма ограничено, а общая площадь рекламного пространства достаточно невелика (исключение составляет рынок бытовой техники и холодильников - более 1000 кв. см рекламных объявлений при средней частоте публикаций около 7-8 раз в неделю).

Каковы же общие итоги проведенного исследования?

Во-первых, частотный и контент-анализ рекламных объявлений фирм позволяет установить не только степень конкуренции на различных сегментах рынка, но и размеры рекламного бюджета конкретной фирмы. Последние же говорят весьма о многом: о состоянии дел фирмы, планах на будущее, степени агрессивности и т.д.

Во-вторых, регулярный анализ подобного типа позволяет не только зафиксировать изменения в соотношении сил на рынке, но и найти незаполненные сегменты для внедрения на них. Учитывая важность такого рода систематического анализа, исследовательский отдел группы «Пул» планирует начать с октября-ноября распространение по подписке ежемесячного рекламного дайджеста, содержащего обзор и статистический анализ рекламных объявлений в томских средствах массовой информации. Более того, указанный обзор будет содержать также результаты серии исследований по эффективности газетной, теле- и радиорекламы, проведение которых начато отделением социологии государственного университета.

Ю.КРАСИН,

социолог.

Тел. томского

представительства группы «Пул» - 23-16-21.

КАК МНОГО РАБОТАТЬ И НЕ УСТАВАТЬ

ЧЕТЫРЕ ХОРОШИХ ТРУДОВЫХ НАВЫКА, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ ПРЕДОВАРИТЬ УСТАЛОСТЬ И БЕСПОКОЙСТВО

Хороший трудовой навык N 1: Освободите свой письменный стол от всех бумаг, кроме тех, которые имеют отношение к решаемой сейчас проблеме. Человек, письменный стол которого завален документацией по различным вопросам, почувствует, что его работа стала гораздо легче и результативнее, если он освободит стол, оставив лишь бумаги, связанные с проблемой, требующей немедленного решения. Это хорошее домоводство, и это - первый шаг к эффективности. Люди не умирают от чрезмерной работы. Люди умирают от бессмысленной траты сил и беспокойства.

Хороший трудовой навык N 2: Выполняйте дела в порядке их важности. Речь идет о двух бесценных способностях: во-первых, о способности мыслить. Во-вторых, о способности выполнять дела в порядке их важности.

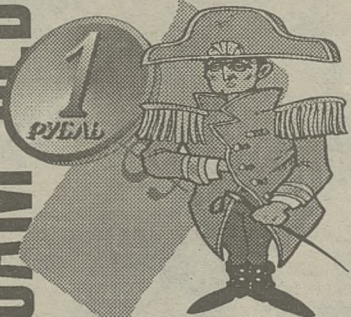
Не всегда удается выполнять свои дела в порядке их важности, но хотя бы приблизительное планирование очередности дел бесконечно полезнее, чем импровизация по ходу действия.

Хороший трудовой навык N 3: Когда перед вами возникает проблема, решайте ее немедленно, если располагаете фактами, необходимыми для принятия решения. Не откладывайте решений.

Рассматривайте каждый раз только одну проблему и решайте ее. Никаких проволочек - никакого откладывания. Решение может сводиться к поиску дополнительных фактов; могли быть намечены какие-то действия или не предпринимались никакие меры. Но ни одну проблему не рассматривайте до решения предыдущей.

САМ СЕБЕ

не похвалишь...



ПОЧЕМ «ОПИУМ ДЛЯ НАРОДА»?

А уж о том, как обожают рекламу наши дети, и упоминать не стоит. Нет, не удержусь: слышал однажды, как одна прогрессивная мама без отрыва от песочницы обучала свое двухлетнее дитя азбуке:

- Придумай слово на букву «у»!
- Уточка.
- На букву «эф»...
- Фу, бяка.
- На букву «ха»...
- Хопер-инвест!

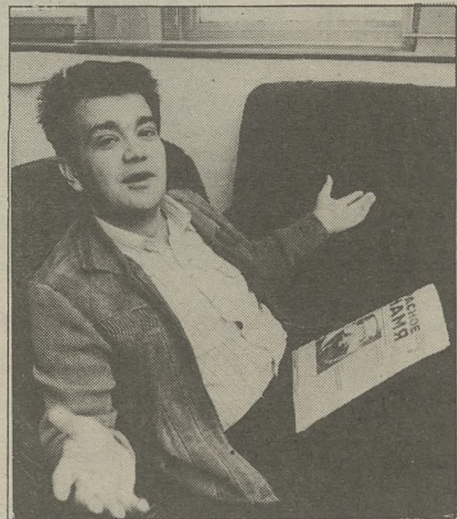
И если ваш собственный детсадовец именует колеса машинок «автомобильным всероссийским альянсом», а в магазине дипломатично предлагает: «Купи мне трансформер. Форма оплаты - любая!», то будьте готовы и к тому, что щенка он решит назвать Дивидендом. Наши дети так сильно любят рекламу, что даже играют в нее. Кстати, еще совсем недавно этим же занимались и рекламисты...

ХЛЕБА И ЗРЕЛИЩ!

Само собой, что реклама для рекламиста - хлеб, а для всех остальных - зрелище. Еще год-полтора назад рекламные агентства везде росли как грибы, в простоте неведения воспринимая свою деятельность как прогулку по полю чудес в стране дураков. Однако поле на поверку оказалось каменным, а дураков обнаружилось до обидного мало. К тому же «место листьев денежки» отнюдь не уступали этот путь. Осознание того, что «легкий» бизнес и реклама - две большие разницы, наступило довольно быстро. И стало единственным открытием в короткой биографии таких агентств. В общем, поле надо было пахать, что совсем не похоже на детские игры. Чтобы «вкусить плодов» рекламы, приходилось быстро взрослеть. Ну а мерой истинной взрослости был и будет уровень интеллекта.

У НАС - ТОВАР, У ВАС - КУПЕЦ

Да, того самого интеллекта, который и является главным товаром на рынке рекламных услуг. Именно этот товар готова сегодня предложить клиентам рекламная фирма «Янсон и СВ». А поскольку проблем в нашей стране не было только у «МММ»,



да и то до поры до времени, стало быть, у всех остальных они есть. У нас - тоже.

Раньше все прекрасно разбиралось в сельском хозяйстве и педагогике, а теперь еще и в рекламе. В самом деле - чего, казалось бы, проще: берешь тезис «чтобы что-нибудь продать, надо мастерски соврать», даешь соответственно этому несколько объявлений в газеты, на радио и телевидение - и все. Действительно - и все! В том смысле, что реклама ускоряет провал плохого товара. А значит, и свой собственный, если она, тоже будучи товаром, не обладает необходимыми потребительскими качествами. Это я о том, что пироги должен печь пирожник, а сапоги чинить сапожник.

Начитавшись умных книжек, мы с первого дня строили фирму по принципу подбора профессионалов - причем разного профиля и высокого уровня. Потому что главной своей перспективой всегда считали проведение комплексных рекламных кампаний. В апреле этого года пришел первый заказ такого объема и сложности - от разработки фирменного стиля до организации долговременной рекламы в Томске, области и Западно-Сибирском регионе.

ДЕНЬГИ ЗА ВОЗДУХ?

Этой первой ласточкой, которая, вопреки пословице, все-таки сделала весну, стала акционерная компания «Томские мель-

ницы». Здесь было все: современное производство, динамичная команда руководителей, их талант видеть дальше сегодняшнего дня. И что главное - умение ценить идею. Не хватало только известности - конечно, известности по большому счету. Специалисты нашей фирмы создали для «Томских мельниц» жизнеспособную рекламную концепцию, благодаря которой акционерная компания значительно расширила горизонты своей деятельности. Хотя и здесь были свои скептики, которые не на шутку опасались, что деньги за рекламу станут «платой за воздух».

Скажу больше. У рекламодателей Томска уже есть потребность в комплексных рекламных кампаниях. И пока еще не готовы платить за идею, за интеллект. Даже у тех, кто сам занимается продажей интеллекта, а значит, понимает суть проблемы. В общем, очевидное-невероятное.

СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ

В рекламе эта истина становится особенно наглядной. Естественно, первый этап рекламы, когда идет ее непосредственное изготовление, самый дорогой. Последующие уже гораздо менее обременительны для кошелька заказчика. Фокус в том, чтобы, стронув с места «двигатель торговли», не дать ему остановиться. Для этого у нас есть поддерживающая реклама. А поскольку «лобовые атаки» на потребителя товаров или услуг не всегда приносят стопроцентный результат, мы предлагаем клиентам скрытую, фоновую рекламу. К тому же по собственному опыту знаем, что не имеем красит человека (или фирму), а имидж. А его надо, во-первых - создать, а во-вторых - правильно эксплуатировать. Мы занимаемся и тем, и другим.

Словом, шедевры типа: «Если вдруг ты спал с лида, ждешь душа не огура: острый голод до конца утолит филе тунца» хороши как шутка, и не более того. Серьезному бизнесу любой сферы применения нужна продуманная и долговременная реклама. Значит, нужен комплекс, основу которого всегда составляет идея.

САМ СЕБЕ РЕКЛАМИСТ

Не краснея от смущения по поводу са-

морекламы, скажу: наша фирма тем и хороша, что способна взять на себя все: разработку идеологии, выбор оптимальной стратегии, тактику реализации. «Янсон и СВ» располагает для этого хорошими возможностями. Есть отличные специалисты. Есть компьютерная техника и сотрудничество со словачским издательством «Palumi press», что позволяет производить отличную полиграфическую продукцию. Есть деловые контакты с газетами, радио- и телестудиями как в области, так и за ее пределами. И, конечно, есть опыт. Все это - база для коллективного творчества, направленного на желаемый для заказчика результат.

ВМЕСТО ИЛИ ВМЕСТЕ?

Кстати, о результатах. Многие крупные фирмы и организации в Томске имеют пресс-секретарей, открывают рекламные отделы. И это правильно. Потому что облегчается жизнь руководителей, у которых как будто перестает «голова болеть» о рекламе. Но наличие пресс-секретаря или небольшого отдела совершенно не заменяет сотрудничества с рекламной фирмой. И прежде всего - с точки зрения результатов. Эти сотрудники просто незаменимы как координаторы, организаторы и поставщики первичной информации - наша фирма имеет немало примеров такой работы. Потому что, когда необходима комплексная реклама, во всех отношениях выгоднее обращаться к специалистам, которые действительно могут ее обеспечить. Кстати, эта идея - из тех, которые следует ценить достаточно высоко. Согласитесь - она действительно того стоит...

С. ЗАХАРКОВ,

президент рекламной фирмы

«Янсон и СВ».

Фото Александра ПАУТОВА.

P.S. Рекламная фирма «Янсон и СВ» создана слиянием рекламного агентства «Янсон» и фирмы «Экспресс СВ». Юридически существует с 01.08.1993. Опыт персонала - три-четыре года работы на рынке рекламы. В штате - 22 человека: дизайнеры, менеджеры, журналисты, специалисты - компьютерщики, фотохудожники, полиграфисты, политологи. Работают по контракту около шестидесяти человек: художники, режиссеры шоу-программ и телевидения, журналисты различных СМИ, дизайнеры, психологи, социологи.

Деятельность фирмы: комплексные рекламные кампании, проведение презентаций и праздников, все виды рекламной продукции, включая ее изготовление и размещение, производство многотиражной, полиграфической и сувенирной продукции, услуги дизайнеров, фотохудожников, социологов.

Фирма «Янсон и СВ» провела презентации томских филиалов «Ладабанка» и «НГССбанка», серию конкурсов «Мотивы «Бурда Моден» в Томске. Выпустила буклет, посвященный 40-летию СХК. Приняла участие в подготовке и проведении конкурса «Алиса», юбилейных мероприятиях, посвященных 390-летию Томска и 50-летию области.

Ликбез

ПРАВО НА ДОСТОВЕРНУЮ РЕКЛАМУ

Наша публикация за 27 сентября («Манящее благополучие») о том, какие предпринимаются меры по защите томичей от недобросовестной рекламы, вызвала живой отклик читателей. Немало примеров привели они, как горько обманулись, доверившись рекламе той или иной фирмы. Как сожалеют теперь об этом. И неизменные вопросы: «А несут ли какую-нибудь ответственность фирмы, дающие недостоверную информацию в своей рекламе? Кто защищает интересы тех, кому реклама адресована? Каков порядок такой защиты?»

Рекламно-информационный выпуск «КЗ», как и все журналисты редакций, поверьте, в достоверной информации при рекламе заинтересованы не меньше любого потребителя - нашего читателя. Потому и публикуем сегодня (единственные из местных средств массовой информации)

ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ О НАРУШЕНИИ ПРИНЦИПОВ ДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ДОСТОВЕРНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ПРИ РЕКЛАМЕ

Настоящее Положение разработано в соответствии с Указом президента Российской Федерации «О защите потребителей от недобросовестной рекламы» и определяет порядок рассмотре-

ния дел по фактам нарушения прав потребителей на достоверную информацию при рекламе услуг банков, финансовых, страховых и инвестиционных предприятий, учреждений и организаций, граждан-предпринимателей, акционерных обществ, а также иных юридических лиц, привлекающих средства граждан либо реализующих товары и услуги (далее - рекламодатели).

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ
1.1. Контроль за рекламной деятельностью рекламодателей в части обеспечения добросовестной конкуренции и защиты прав потребителей на получение достоверной информации осуществляет Государственный комитет России по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (ГКАП).

1.2. Рассмотрение дел по фактам нарушения принципов добросовестной конкуренции и прав потребителей на достоверную информацию при рекламе (далее - нарушения требований к рекламной деятельности) осуществляют ГКАП России и его территориальные управления.

1.4. Дела по фактам нарушения требований к рекламной деятельности рассматриваются по месту нахождения рекламодателя.

2. ПОРЯДОК И СРОКИ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ О НАРУШЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ К РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Дела рассматриваются: по заявлению депутатов; по представлению федеральных органов испол-

нительной власти; по представлению органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления; по инициативе ГКАП и его территориальных управлений; по представлению общественных объединений потребителей; по материалам прокуратуры, суда и арбитражного суда.

2.2. Дела рассматриваются по представлению в письменной произвольной форме с указанием информации, свидетельствующей о нарушениях требований к рекламной деятельности.

2.3. Основанием для возбуждения дела является несоблюдение рекламодателями следующих обязанностей: указывать реальные размеры дивидендов, выплаченные по простым именным акциям в течение последнего финансового года; указывать реальные проценты, выплаченные по различным видам вкладов в течение последнего финансового года с разбивкой по месяцам (кварталам), если выплаты производились ежемесячно (ежеквартально); указывать дату и номер регистрации выпуска рекламируемых ценных бумаг, место их регистрации и место, где можно ознакомиться с условиями выпуска; не допускать объявления гарантий, обещаний или предложений о будущей эффективности (доходности) своей деятельности; не допускать сравнения между рекламируемыми и другими юридическими лицами, их услугами (товарами), если данное сравнение невозможно подтвердить данными статистической отчетности

или бухгалтерского баланса, заверенного аудиторами; не обещать проведение работ, оказание услуг, предоставление товаров, если таковые фактически не осуществляются (не производятся) на день рекламы; указывать акционерным обществам в рекламе только фактически выплаченные по итогам не менее одного года размеры дивидендов по обыкновенным акциям.

2.5. Представления или заявления о нарушении требований к рекламной деятельности рассматриваются в течение 10 рабочих дней с момента их поступления.

2.6. Подготовка материалов к рассмотрению после возбуждения производства по делу осуществляется в десятидневный срок.

2.7. Дела о нарушениях требований к рекламной деятельности рассматриваются в месячный срок с момента получения всех запрошенных материалов. О времени и месте рассмотрения дела извещаются рекламодатели и заявители (далее стороны), эксперты и другие заинтересованные лица не позднее чем за три дня до рассмотрения.

2.11. Решение по факту недобросовестной рекламы доводится до сведения сторон и лиц, привлеченных к участию в деле, немедленно по вынесении.

2.12. Решение комиссии направляется заинтересованным лицам, в том числе рекламодателю и органу, осуществившему лицензирование, в трехдневный срок со дня вынесения решения и подлежит обязательному рассмотрению ими в недельный срок с момента их уве-

домления.

Рекламодатель, реклама которого признана недобросовестной, обязан снять свою рекламу с распространения в трехдневный срок с момента окончания срока на рассмотрение решения и немедленно информировать об этом теруправление ГКАП и орган, осуществивший лицензирование рекламодателя.

2.13. В случае, если рекламодатель не снял рекламу с распространения или орган, осуществивший лицензирование рекламодателя, не рассмотрел вопрос о недобросовестной рекламе, начальник теруправления ГКАП принимает решение о приостановлении действия выданной рекламодателю лицензии.

3. ПОРЯДОК НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И ОБЖАЛОВАНИЯ РЕШЕНИЙ ГКАП РОССИИ И ЕГО ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ УПРАВЛЕНИЙ

3.1. В случае неоднократного (более 3 раз в течение 1 года) нарушения Указа президента РФ «О защите потребителей от недобросовестной рекламы» начальник теруправления ГКАП направляет соответственно Центробанку, Минфину, Госкомимуществу России, Росстрахнадзору или их территориальным органам представление о досрочном аннулировании лицензии.

3.2. Решения ГКАП РФ и его территориальных управлений по фактам нарушения требований к рекламной деятельности могут быть обжалованы в установленном порядке в арбитражный суд.

• Публикуется в изложении.

ЕСЛИ КТО-ТО СВОЙ ВАУЧЕР ПРОДАЛ, ЗНАЧИТ, КТО-ТО ЗАХОТЕЛ ЕГО КУПИТЬ

«Приватизация - это продажа собственности, которая никому не принадлежит, людям, у которых нет денег».

Польская шутка.

Сегодня, когда названия всевозможных чековых инвестиционных фондов практически исчезли из телевизионной и газетной рекламы, головы граждан заполняют подозрения далеко не самые приятные. Основное - оно же первое, которое приходит на ум и самое убийственное для акционеров: ЧИФы собрали ваучеры, получили свою прибыль и тихо ушли в подполье.

О существующих в Томске трех инвестиционных фондах в последнее время приходится слышать примерно то же. А между тем они живы и здравствуют, находясь под неусыпным оком комитета по управлению госимуществом Томской области, налоговых служб и некоторых других организаций. Так что, как говорится, шаг вправо или шаг влево - попытка нарушения законодательства. ЧИФам разрешено заниматься исключительно операциями с ценными бумагами. Но и в этом деле у каждого из них свои устремления, тактика, программа на будущее. И отличаются они друг от друга не только тем, что учредители одного - физические лица, а двух других - только юридические.

Если примерно 90 процентов оплаченного уставного капитала фонда «Сибирские Афины» сегодня инвестировано в долгосрочные проекты, то у фондов «Сибирские инвестиции» и социальной защиты примерно столько же составляют краткосрочные вложения.

Мы пытались проводить спекулятивные операции на рынке ценных бумаг, - говорит управляющий «Сибирских Афин» Анатолий Ершов, - но через некоторое время убедились, что 60 процентов прибыли уходит в бюджет. Остаются - копейки. Поэтому решили получать прибыль только по результатам хозяйственной деятельности предприятий.

По мнению же управляющего фондами «Сибирские инвестиции» и социальной защиты Александра Карбышева, «сегодня вкладывать деньги в экономику более рискованно, чем заниматься спекуляциями». Оба фонда в данный момент существуют в основном за счет операций на фондовом рынке, ежемесячный объем которых составляет 500-600 миллионов рублей.

В чем управляющие единодушны, так это в том, что работать на предприятиях, акционерами которых являются ЧИФы, в нынешнее время очень непросто. Появление сторонних акционеров воспринимается трудовыми коллективами в штыки. На представителей фондов смотрят, как на эксплуататоров, охочих до плодов чужого труда.

«Сибирские Афины», например, вкладывают средства только в томские предприятия - таковых 17 (управляющий считает, что томская экономика ближе и понятнее - «Зачем инвестировать, скажем, абаканский вагоностроительный завод?»). Анатолий Ершов состоит членом советов акционеров нескольких из них, но «волна противодействия» чрезмерно затрудняет работу. И хотя после выхода государственной программы приватизации ЧИФы получили право приобретать до 25 процентов акций одного предприятия (ранее такой пакет не должен был превышать 10 процентов), это не дает им возможности проводить свои решения прямым голосованием. Соблюдают скорее интересы трудовых коллективов, а не фондов и их акционеров.

Средства двух других ЧИФов вложены как в предприятия Томской области, так и в находящиеся за ее пределами. «Там, где складывается нормальная обстановка, - сотрудничаем, - говорит Александр Карбышев. - В дела других вмешиваться не собираемся, поскольку мы являемся акционерами предприятий различных отраслей, а набирать штат управляющих, компетентных во всех областях промышленности, просто невозможно. К тому же с нашим менеджментом в ближайшее время ожидать каких-либо дивидендов от предприятий не приходится».

«Сибирские Афины», напротив, строят свою политику на активном взаимодействии с предприятиями. Вряд ли здесь применимо слово «вмешательство». Главная задача фонда - организация менеджмента, постоянный контроль за деятельностью объекта. Цель - получение прибыли. Предприятие должно работать и быть привлекательным для инвесторов.

У меня есть возможность привлечения инвестиций на государственном уровне, - говорит Анатолий Ершов, - поскольку я состою членом президиума Инновационного союза России. И многие предложения уже сейчас можно провести, но их необходимо проработать. Есть договоренность с Международным инвестиционным фондом, созданным на базе сибирских ЧИФов, об инвестировании 1-2 миллионов долларов в томскую экономику. И не надо бояться привлекать иностранный капитал. Я был на Мальте, летал в Лондон - искал подходы. Но пока не получается. Иностранцам нужна стабильность.

Ни для кого не секрет, что пока большая часть предприятий скована неплатежами и отсутствием элементарных управленческих навыков у некоторых руководителей. Однако «Сибирские Афины» все таки надеются на кое-какие дивиденды по своим акциям за 1994 год. Так завод ДСП планирует получить прибыль в пределах 117 миллионов рублей, рассчитывает на нее и ряд томских автоколонн. Даже ТЭРО, находящийся на грани банкротства - с миллиардным долгом и давно не работающим банковским счетом, - планирует некоторый дивиденд. «Хоть резиновыми сапогами». Впрочем, планировать можно все что угодно. Получить запланированное гораздо сложнее.

У управляющего «Сибирскими инвестициями» и фондом социальной защиты голова болит о другом. Стоит вопрос об объединении фондов, поскольку правительство не сдержало своих обещаний о предоставлении ЧИФам социальной защиты, большого количества льгот. Весьма скептически Александр Карбышев оценивает и начавшийся второй этап приватизации.

Фонды практически лишены возможности участвовать в нем, считает он. - Существующее законодательство делает из ЧИФов спекулянтов, что, впрочем, соответствует мировой практике.

Впрочем, Карбышев надеется, что время долгосрочных вложений когда-нибудь наступит. Иначе они не вкладывали бы средства фондов в акции предприятий, хотя мгновенной прибыли они не обещают.

Как бы ни обстояли дела у ЧИФов с инвестиционной политикой и способами зарабатывания денег, тем не менее «Сибирские Афины» и фонд социальной защиты порадовали своих акционеров дивидендами. Но Анатолий Ершов признает, что выплата дивидендов за II квартал 1993 года, в результате которой многие акционеры получили до 400 процентов, была невыгодна. «Многие коллеги смеялись, - говорит Ершов. - Когда мы сделали анализ, оказалось, что они правы». Дивиденды акционеров «социальной защиты» были несколько скромнее. Да и выплачивались они только по причине особого статуса фонда - большинство его акционеров люди пенсионного возраста.

В определении перспектив дальнейшего развития ЧИФов управляющие сходятся не во всем, но некоторые общие позиции у них есть: увеличить пакеты акций предприятий до 25 процентов, попытаться сделать собственные акции ликвидными - задача сложная, так как фондам запрещено выкупать свои акции, и потому не самая первоочередная.

«Сибирским Афинам», сделавшим ставку на томскую промышленность, необходим эффективный собственник на каждом предприятии, акциями которого они владеют. Для «Сибирских инвестиций» и фонда социальной защиты сегодня важнее аналитическая работа по изучению рынка - сбор информации, прогнозирование, определение наиболее прибыльных отраслей промышленности или тех, которые в скором времени станут таковыми. От спекуляций отказываться не собираются - они приносят средства, необходимые для формирования пакетов и инвестирования. Так что деньги работают. Осталось подождать, когда заработают предприятия.

Владислав МИХАЙЛОВ.

Табель о рангах

Каждый «челнок» сам по себе. Он не подчиняется и не командует другими. Тем не менее существует довольно четкая, не видимая глазу покупателя, иерархия, которую даже не сами «челноки» выдумали. Просто так сложилось. Можно сказать, исторически.



ВСЯК «ЧЕЛНОК» ЗНАЙ СВОЙ ШЕСТОК

«Челночная» братия относится к ней равнодушно. Здесь все определяется личным тщеславием и способностью зарабатывать деньги. Нет ничего зазорного в том, что один каждый месяц навещает Сирию или Арабские Эмираты, в то время как у другого денег пока хватает лишь на поездку в Новосибирск и поход по тамошним мелкооптовым магазинам.

«Солідные «челноки» сегодня торгуют во Дворце спорта, - поделилась со мной одна из представительниц «челночного» бизнеса. - Практически это самая интеллигентная их часть: бывшие работники вузов, НИИ, преподаватели - люди, просто вынужденные этим заниматься, потому что другой работы нет.

Вот и торгуют. Не сами, конечно. Для этого есть продавцы.

Если и торговать, и за товаром ездить - с ума сойдешь.

А те, что всякая мелочь, - они на рынке стоят.

Профессионалы считают, что по вещам можно определить, куда наведывается хозяин - в Польшу ли, в Турцию, в Китай или Корею. Моему ненаметанному глазу горы «тряпок» на прилавках ни о чем не говорили.

По цене понятно, что за вещь и какие люди ее продают, - продол-

жала моя собеседница. - Если, например, блузка европейского качества, то стоит она 200-300 тысяч. Значит, ребята откуда-то «оттуда» привезли. Это элита.

То есть, если я привожу товар из Эмиратов, - я «крутой». А если из Новосибирска...

Значит - нет. Хотя в Эмиратах полно того же китайского и турецкого барахла. Туда надо ехать, скажем, за аппаратурой. За чем-то солидным. Но это дорого.

Поездка подешевле - в Польшу - обходится примерно в 7-8 миллионов. Сюда входят расходы на дорогу в оба конца и покупки 60-90 килограммов товаров. Потом все это надо быстро продать и снова в путь.

Довольно респектабельно смотрятся вояжи в Корею. Если слух о том, что Турция закрыла границу из-за эпидемии холеры подтвердится, то достаточно большая «челночная» масса хлынет именно туда. Хотя не исключено, что многие выберут Китай или Маньчжурию. Как это не странно, но и после провала китайских товаров на нашем рынке их поток не иссяк. Те, кому дорожные вещи не по карману, покупают более дешевые, отдавая себе отчет в том, что хватит их разве что на один сезон.

Существует ли разделение по специализации?

Относительное. Есть, например, люди, которые гапстками торгуют. Кто-то кожаными куртками. А вообще-то товар берут, исходя из собственной интуиции. Если обратил внимание, продают сейчас в основном женские вещи. Вот такая тенденция.

А те, кто отоваривается в Новосибирске, - они чем торгуют?

В основном мелочью: носки, колготки, маечки и т.д. В Новосибирске, если брать оптом, такой товар обходится в два раза дешевле. То же самое в Москве.

Вот такая градация. Можно сказать, этапы ученичества. Сначала до Новосибирска. Заработал денег - попробуй в Китай, в Турцию, Польшу. А потом, глядишь, уже и Корея, и ОАЭ, и Сирия... Словом, кому как финансы позволяют. И тогда - хоть на Канары. Был бы чартерный рейс.

И не надоедает так мотаться?

Интересуюсь напоследок.

Нет. Это как «на иглу сесть».

Наркомания.

В. БОРИСОВ.

Фото
Евгения ЛИСИЦЫНА.

НОВЫЙ ЧЕЛНОЧНЫЙ ПУТЬ

Справка: pool[англ.] - соглашение между предпринимателями для устранения конкуренции; объединение капиталов; обмен информацией; лужа.

Сегодня томский аэропорт покинет самолет Ту-154 и направится в Объединенные Арабские Эмираты. Где и пробудет 5 дней. Первый в Томске столь далекий чартерный рейс организовала фирма «Pool». Ее представитель (имя и организационно-правовая форма предприятия не разглашаются), сообщил нам, что стоимость путевки составляет 525 долларов США. Плюс 3,25 доллара за каждый килограмм стандартного груза. (Стандарт есть оптимальное соотношение веса и объема).

Себестоимость рейса около 120 миллионов рублей. Выполняет его не томский самолет и не томский экипаж. Связано это с тем, что Томское авиапредприятие пока еще только готовит свой международный экипаж, который в настоящее время практикуется в

Москве. В подробности транспортной схемы представитель «Pool» вдаваться не стал, но сообщил, что экипаж будет либо московский, либо из близлежащих городов. Последнее выгоднее: меньше порожних перелетов в Томск и после рейса - из Томск.

Пункт дозаправки на территории СНГ корреспонденту «КЗ» было предложено выбрать самому: Чарджоу (но там очень дорогое топливо), Астрахань или Ростов. Время в полете - 6,5-7 часов, не считая промежуточной посадки.

По прибытии в ОАЭ все заботы о томских вояжерах возьмет на себя арабский партнер фирмы «Pool».

Если будет наличествовать платежеспособный спрос на подобного рода рейсы, планируется еще один, предположительно 29 октября. А затем воздушный чартер в Эмираты, возможно, приобретет некоторую регулярность.

Вдаваться в подробности организации рейса представитель фир-

мы не стал, но сказал, что расходы были большими и часто непредвиденными, хотя и вполне официальными. За использование воздушного коридора была уплачена некоторая сумма. Поскольку каждый воздушный флот имеет свою систему опознавательных знаков (от раскраски до радиопозывных - на летном жаргоне «флаг»), пришлось купить «флаг» у одной из авиакомпаний. Лететь над территорией Ирана с «флагами» российских авиафирм специалисты не рекомендуют.

По завершении рейса фирма «Pool» пообещала поделиться частью коммерческих тайн, ну и вообще рассказать о впечатлениях от поездки. Надеемся, что в лужу пионеры международного чартера не сядут. А вполне благополучно приземлятся на томской земле.

В. ЭМИРОВ.

ДЕЛА ДАВНО
МИНУВШИХ
1
РУБЛЬ
дней

«ДОЛЖНОСТИ ЗАВЧАСТОРА И ЗАВКОМРЫНКА МОГУ ПРИНЯТЬ НА СЕБЯ»

Председателю Уездно-Революционного Комитета
Товарищу Сумецкому.
Заявление.

Препровождая при сем проект-заявления от 30 января сего года, я прошу Вас, товарищ, обратить внимание на то, что с января месяца ничего не изменилось в существующей вакханалии спекуляции. Несмотря на неоднократное указание в «Знаме Революции», обратить внимание на грабительский рынок, до сих пор никто не взял под свое ведение и не искоренил этого зла. Я, когда был назначен военкомом лазарета, проект свой оставил на время у себя, полагая, что найдутся люди, которые пожелают работать по восстановлению народного хозяйства не только в крупных размерах, но и в такой мелко-спекулятивной среде, какою является базар и толкучка.

Военком лазарета № 15
(Подпись).

В Томский Уездный Революционный Комитет
Военкома Лазарета № 15
Минардина Насибуллина
г. Томск, Источная № 47
Проект-заявление

В настоящий переходный период, когда реорганизация существующего порядка совершается революционным путем, когда народное хозяйство строится на новых коммунистических началах, требует усиленной траты энергии рабочего, когда уничтожена крупная частная торговля, а взамен ее еще не организован коммунистический магазин-распределитель; это самое время является почвой для спекуляции. Не имея возможности уничтожить в корне это явление за отсутствием продуктов и фабрикаторов и ввиду необозначенности большинства населения во всем необходимом для существования, все же сократить и ввести в спекулятивную торговлю - торговую дисциплину нахожу возможным путем искусственного

Интересный документ принес в редакцию заведующий отделом информации Госархива Томской области В. Марков. Мы печатаем его с некоторыми сокращениями и с сохранением стиля.

понижения и строгого контроля над спекулянтами... Имея в виду способность мелких торговцев приобретать всевозможные предметы для обиходной жизни и в то же время взимать от 50 до 500 процентов сверх себестоимости частно-розничная торговля вверена самой себе и оставлена без всякого контроля... Если необходимость временно разрешает свободно-розничную торговлю, то также необходимо ввести трудовую дисциплину для каждого частно-розничного торговца, т.е. давая самостоятельную куплю и продажу, обязать депать это не сепаратно, как это было, а организовано и считаясь с тарифными ставками... Спекуляция есть тот же народный бич, не уступающий эпидемии тифа. Если тиф уносит массу жизней, то спекуляция пожирает весь прожиточный минимум трудящихся, не давая в половинном размере те необходимые продукты, которые требуются для существования. Поэтому бороться со спекуляцией нужно революционным путем и не канцелярским, а практическим.

Исходя из выше указанного соображения, я прихожу к следующему выводу: если каждый отдельный торговец имеет право производить куплю и продажу, то не может быть препятствий к временному объединению их в торговый коллектив, услугой которых мы можем воспользоваться для интересов трудящихся. Когда в их услугах мы не будем более нуждаться, тогда очень легко можно влить в потребительский коммун или вовсе ликвидировать. В настоящее время, когда существует мелко-собственническая вакханалия, объединение тем важно, что покупка от производителя будет производиться не конкурентами, а объединенным централизованным путем. Если временный коллектив мучников объединения постановит не производить покуп-

ку муки свыше 200 рублей, несмотря на существующие в рынке 250 руб., то нарушивший это постановление будет караться от штрафа до конфискации. Таким искусственным путем возможно удержать в средней цене привозимые продукты, не давая скачки к дороговизне. Согласно мучной цены, следует поставить в известность Союзы пекарей о соблюдении строго соответствующей стоимости печеного хлеба с мукой, а не так как в настоящее время, мука стоит дешевле, а печеный хлеб дороже.

Кроме выше перечисленного рынка, есть еще так называемый толкучий рынок, на который следует обратить серьезное внимание. Несмотря на его бедность и хламность, там в настоящий момент имеется начиная от старого тряпья до всевозможной мануфактуры, последнее приобретает в большинстве крестьянами из деревень. Этот же рынок является местом распространения заразной болезни в виду негигиеничности ношеного белья и платья, а также место сбыта, как краденого, так и вещей казенного образца. Для реорганизации толкучаго рынка у меня есть особый план, который могу представить дополнительно.

Итак, временно объединяя частно-розничную торговлю в экономическом отношении без права на политическую, они должны объединиться в базарные районные и квартальные объединения. Для этого же я считаю необходимым выделить из Уездкома или Коммун-отдела особый отдел для ведения всей свободной торговли и, встав во главе этого органа, вести самостоятельную борьбу с растущей дороговизной...

На основании изложенного прошу Уездком дать разрешение на созыв общего собрания всех мелких торговцев, производящих свободную торговлю для разъяснения важности вопроса о проведении в жизнь торгово-трудовой дисциплины и для объединения во временный торговый коллектив базарных торговцев и принять во внимание состояние толкучаго рынка и назначить заведующаго этим рынком с правом на реорганизацию и создание коммунального порядка. Должности Завчастора и Завкомрынка временно могу принять на себя.

30 января 1920 года Город Томск.

(Подпись).

ОТ РЕДАКЦИИ: Конечно, несколько нелогично, что заявление это написано военкомом лазарета, у которого вроде бы другие заботы. Но таким уж в те годы был революционный порыв, что каждый комиссар считал себя вправе решать судьбу даже исторического явления. Конечно, для военкома торговца - всего лишь мелкая пометка, поскольку «уничтожена крупная частная торговля». Военком строил мир, согласно марксистской теории. Сейчас вроде позволено развиваться нашей окружающей действительности естественным (капиталистическим) путем. И сколько же, оказывается, осталось у нас таких лазаретных военкомов, опять желающих действовать революционным путем!

Телеобзор

НЕ БЕЙТЕ МОЛОТКОМ ПО КИНЕСКОПУ

Рынок теле-, видеотехники сегодня способен удовлетворить спрос любого, даже самого взыскательного покупателя. Выбор просто огромен, и неудивительно, что многие теряются, гадая, какую аппаратуру приобрести. Итак, что же лучше? Что нынче покупают и почему?

- Сегодняшний спрос переключился на более дорогую технику, считает ведущий специалист сервисного центра торгового объединения «Орион» Михаил Долгов. - Если раньше мы привозили в основном «Funai» и «Orion», то сейчас люди покупают уже «Sharp», «Toshiba», «Sony». Появляется спрос на 25-дюймовые телевизоры - большей частью «Sony». Модель 2531 - очень популярная. Думаю, что хорошо будут продаваться недорогие, но большие телевизоры: «Elekta», например, с диагональю экрана 29 дюймов. Пока трудно реализовать дорогие 14-дюймовые телевизоры.

- Не то, чтобы «Orion» и «Funai» никто не берет, - дополняют коллегу специалисты по ремонту Николай Верхотуров и Венедикт Гавриловский, - но гораздо больше стало покупателей - главным образом из числа городского населения, - имеющих приличный доход. Они долго выбирают, интересуются сборкой...

- И какая предпочтительнее?

- Здесь надо помнить, что главное - технология самой фирмы. У «Sony», например, очень качественное технологическое оборудование. Поэтому чья сборка - малайзийская, ирландская - совершенно не важно. Главное - имя фирмы. Что касается аппаратуры, сделанной в Японии, то она сейчас даже в Москву не поступает. Ее просто нет. Были, скажем, телевизоры «Sharp», собранные в Китае, но их невозможно отличить - до того все аккуратно.

- Что влияет на стоимость аппаратуры?

- Ценообразование зависит в основном от курса доллара. Сейчас доллар «ползет» вверх, соответственно растет и цена в рублях, и как следствие, возникает ажиотажный спрос. А если судить по практике двух предыдущих лет, то в Москве, где все фирмы покупают видеотехнику, перед Новым годом цена на нее увеличивается и в долларах тоже. В Томске же верхний предел зависит от того, какую цену устанавливают конкуренты, а нижний определяется расходами - на транспортировку, гарантийный ремонт.

- Кто ваши покупатели?

- Трудно сказать. Разные люди. Однажды в один из наших магазинов бабуля приходила - достала пачку 50-тысячных, отсчитала, взяла «Toshiba». Правда, когда ходим настраивать аппаратуру, многие старички и старушки не могут понять, зачем нужен пульт. Или возмущаются, что телевизионная антенна плохо принимает. Просто она рассчитана на другой диапазон. Надо пользоваться коллективной или комнатной. А вообще-то большинство фирм выпускают сейчас инструкции на русском языке. Там все подробно с картинками объяснено - практически на пальцах - как и что. И все равно звонит, например, женщина с высшим образованием и говорит: «Я ничего в вашем руководстве не поняла».

- Если исходить из соображений надежности, какой телевизор лучше?

- Мне кажется, что из всех аппаратов - самый надежный JVC, - говорит Венедикт Гавриловский. - У нас в ремонте их вообще нет.

- А видеоманитон? Оправданно ли, скажем, желание иметь видео той же фирмы, что и телевизор?

- Абсолютно неоправданно, если это не касается «Sony» и «Panasonic» - у них общий пульт для телевизора и видео. Это очень удобно. А в общем-то техника вся совместимая, многосистемная. Единственное, если вы покупаете видео для советского телевизора - посоветуйтесь с продавцом. Даже если телевизор пятого поколения - может понадобиться настройка. Только самим не надо куда-то лезть, а то некоторые и головки у видеоманитонов «подстраивают» - потом приходится в ремонт нести. Техника очень точная.

- Телевизоры часто попадают в ремонт?

- По сравнению с советскими - нет. Даже если учесть, что в горсети допуск напряжения 40 процентов, а у аппаратуры - 20. Если покупатель привозит неисправную технику, мы ее тестируем, смотрим - кувалдой он ее не бил, и сразу меняем. Зачем человеку ждать?

Беседовал Владислав МИХАЙЛОВ.

Ликбез

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ?

1. Собственники предприятия принимают решение о ликвидации и назначают ликвидационную комиссию. 2. Опубликовать объявление о ликвидации в местной печати. 3. Выявить кредиторов и дебиторов. 4. В налоговой инспекции: а) проверить, не числится ли за предприятием задолженность по налогам, ликвидировать задолженность; б) сообщить о ликвидации, переговорив с инспектором. Скорее всего инспектор потребует представить все мате-

риалы на проверку (со дня последней проведенной им проверки и до настоящего времени); в) получить акт проверки (уплатить штрафы, если они имеются); г) представить ликвидационный баланс; д) справку из налоговой инспекции об отсутствии задолженности. 5. Взять справку из пенсионного фонда об отсутствии задолженности (скорее всего пенсионный фонд проведет свою проверку). 6. После расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами определить остаток денежных средств и имущества на балансе предприятия. 7. Реше-

ние собственников о распределении имущества, прибыли, возврат уставных взносов. 8. Закрыть расчетный счет в банке. 9. В Регистрационную палату представить: заявление о ликвидации; решение собственников о ликвидации; ликвидационный баланс; справку из ГНИ об отсутствии задолженности; справку из пенсионного фонда об отсутствии задолженности; вырезку из газеты с публикацией объявления о ликвидации; учредительные документы (подлинники); сдать печать в кабинет 10 Регистрационной палаты.

- Вот моему пульта уже 20 лет, а он все как новый...

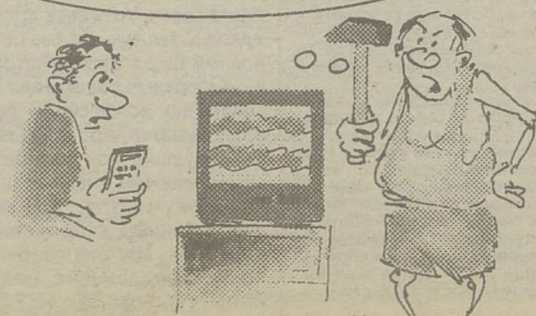


Рисунок Надима КАСИМОВА.



В пунктах обмена

СИДОРОВ, КАССИР:

«ЦБ ХОТЕЛ, КАК ЛУЧШЕ»

Вся прошедшая неделя отмечена повышенным спросом на операции обмена иностранной валюты. Во всех банках замечены очереди, состоящие из граждан, желающих купить или продать валюту. Немудрено: доллар и ниже с ним идут вверх. Однако в Томске ситуацию усложнило закрытие последних оставшихся пунктов обмена валюты, которые располагались вне помещений банков. Пункт обмена в магазине «Подарки» прекратил свое существование практически с 1 октября. Прекратились еще раньше валютные обмены на площади Южной, во Дворце спорта и в кинотеатре им. Горького.

Закрытие пунктов обмена валюты не является произволом со стороны «Финист-банка», которому они принадлежали. Томский филиал этого банка был вынужден закрыть выносные кабинки пунктов обмена валюты в связи с изменениями инструкции Центрального банка России «О порядке организации работы пунктов обмена иностранной валюты на территории Российской Федерации». В частности, изменились технические требования к кабинке кассира. Вызваны новые требования заботой ЦБ о безопасности валютных операций и о здоровье кассиров.

Кабинка должна быть смонтирована из материала, обеспечивающего жесткость конструкции и пуленепробиваемость при внешнем воздействии автоматического оружия калибром 7,62 мм с обычными боеприпасами. (К слову сказать, не всякая капитальная стена выдерживает очередь из автомата). Так же пуленепробиваемая дверь должна обеспечить невозможность проникновения внутрь кабинки всякого рода злоумышленников. Крыша - пуленепробиваемая. И должна исключить возможность заброса внутрь кабинки отравляющих или взрывчатых веществ. Система вентиляции - обязательна, обязательно и 2 рубежа охранной сигнализации. Пуленепробиваемые стекла по новой инструкции - вынь да положь. Жалюзи вместо привычных шторок - необходимы. Но и это еще не все, есть некоторые требования, выполнение которых столь же проблематично в Томске, как и полет на Луну клуба самостоятельной пещи.

Специалисты валютных отделов связывают новые требования ЦБ с двумя вещами. Во-первых, криминальная обстановка в двух столицах по-прежнему остается напряженной и наличие большого числа слабоукрепленных обменных пунктов провоцирует постоянные нападения на них. Во-вторых, крупные банки, не имеющие широкой сети обменных пунктов и не желающие обременять себя хлопотной возней с мелким клиентом, пролоббировали данное решение ЦБ. Но при чем здесь провинция?

Андрей Болтман, начальник валютного отдела Томского филиала «Финист-банка», вот уже неделю выслушивает трезвон собственного телефона. Сотни граждан, сохраняющие свои сбережения от инфляции, переводя их в доллары, крайне недовольны исчезновением легкодоступных пунктов обмена валюты. В Томске такие имел только «Финист-банк». Все остальные банки проводили операции обмена в зданиях банков, к которым таких трудно выполнимых требований не предъявлялось и которые в большинстве своем находятся в стороне от мест скопления валютоимеющих граждан.

«Финист-банк» - взявший на себя основное бремя работы с мелкими клиентами, сегодня практически лишен возможности это делать. Что неизбежно приведет к увеличению «черного» валютного обмена на рынках города. Насколько нам известно, каких-то дополнительных мероприятий по пресечению незаконных валютных операций правоохранительные органы не планировали.

Всевозможные проверки правильности операций с валютой, проводимые специалистами ЦБ, нарушений в работе кассиров «Финист-банка» не выявили. Это еще один довод в пользу сохранения пунктов обмена - в столицах предпочитают нападать на «черные» пункты, где обмен производится с нарушениями, без справок и кассовых аппаратов.

«Финист-банк» пытался сохранить свои обменные пункты, выполнит новые требования ЦБ. Кооператив «Парнас» взялся бы переоборудовать кабинки, но цены за эту работу начинаются в районе 10 миллионов рублей. При всей прибыльности пунктов пойти на такие расходы «Финист-банк» еще не решился. В хороший день пункт обмена делает 4 оборота. Скажем, если стартовый капитал пункта состоит из 2 тысяч долларов, то клиенты четыре раза за день работы могут купить и продать доллары. Нетрудно подсчитать, что норма прибыли лежит где-то в районе миллиона. Но такие денечки нынче отошли.

Можно уже не говорить о таких мелочах, как рабочие места, которые банку придется сократить, и налогах, которые томские «ясные соколы» исправно отчисляли в бюджет.

По данным «Коммерсант-дэйли», в сибирском регионе доллар рос быстрее именно в Томске. Андрей Болтман уверен, что курс валюты в нашем городе по сравнению с другими городами скакнет еще выше. Из-за всех вышеперечисленных обстоятельств.

А. МИХАЙЛОВ.

ЕГО ВЕЛИЧЕСТВО... ШТРАФ

с чувством, с толком,



Знаете ли вы, что в действующем законодательстве более сотни статей, по которым взимаются штрафы? Деньги положено брать не только с нарушителей общественного спокойствия и инициаторов громких ночных разборок, но и за такие поступки (проступки!), как уничтожение межевых знаков, сплавивание несовершеннолетних, строительство без правил летних домиков, изготовление спиртного по-домашнему. Но всем хорошо знакомы предупредительные надписи такого содержания: «За свалку мусора штраф 1, 5, 10 тысяч» или «За самовольную расклейку объявлений штраф...» по нарастающей, где цифры меняются в зависимости от инфляции. Штрафы угрожают и за появление в магазинах и детских садах с четвероногими друзьями, за принесение и распитие определенных жидкостей, за проход и проезд там, где не положено... Однако в ходе небольшого опроса не удалось обнаружить ни одной «жертвы» подобных запретов. Кто же определяет суммы денежных поборов? Где, кем и как запускается «штрафной» механизм?

Помните, лет двадцать назад расшалившихся малышей пугали: «Будешь плохо себя вести, отдам милиционеру!» Товарищи в погонах были некими символами общественного порядка. Сегодня при разгуде уголовщины ни дежурным, ни участковым просто некогда заниматься бытовой мелочевкой. Курение в поездах, повсеместная брань - это давно уже не наказуемые, а привычные реалии нашего быта. Лишь в редких случаях самые исполнительные сотрудники утруждают себя составлением протоколов на мелких хулиганов. Да еще тогда, когда наши земляки перебирают больше меры и рассчитываются за услуги медвытрезвителя приходится на полную катушку. Вообще имеет ли смысл милиции возиться с нашими согражданами при размерах штрафов от одной трети до половины минимального размера заработной платы (статья за мелкое хулиганство)?

ЕСЛИ КТО-ТО КОЕ-ГДЕ У НАС ПОРОЙ...

Главные сборщики штрафов - районные административные комиссии. Для тех, кто никогда с ними не сталкивался, представляется нечто вроде протокольной машины, перерабатывающей груды бумаг во время долгих бюрократических разборок. В реальности же в каждой районной администрации по вторникам в три часа проходит регулярные заседания с конкретным рассмотрением личных дел, где и определяется размер штрафов. Больше всего в городе составляется протоколов в Кировском районе. За первое полугодие нарушителей Административного кодекса здесь зарегистрировано более 3 тысяч, хотя весь прошлый год «дал» 2 тысячи. За счет кого в основном ширятся ряды штрафников?

Основные посетители административных комиссий - продавцы, нарушившие правила торговли. Обманувшие покупателей умысленно или нет, не имевшие нужных документов, предлагавшие запрещенный к продаже товар, допустим, мясо на сезонном рынке, и попадающие под другие статьи сурового Закона РФ «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской

Когда вас последний раз штрафовали? Удивленно задумались и пихорачодно припоминаете редкие случаи нарушения закона? Перебежал через дорогу, где не надо, без мелочи бесплатно проехал в автобусе. У водителей сразу же всплывают в памяти многочисленные встречи с гаишниками. Получается, что в своем большинстве мы довольно законопослушны. Чтим не только уголовный, но и административный кодекс. Уважаем, соблюдаем или нас просто не успевают привлечь? А зачастую нами попросту некому и некогда заниматься.

ВХОД В МАГАЗИН
С СОБАКАМИ
СТРОГО
ЗАПРЕЩАЕТСЯ
ШТРАФ 50 Т.РУБ



Федерации в связи с упорядочением ответственности за незаконную торговлю. По-видимому, законодатель счел нарушения в сфере торговли наиболее опасными для общества, так как на них установлены самые высокие размеры штрафов - от трех до ста минимальных размеров оплаты труда. «Закон рассчитан, по-моему, совершенно не на тех продавцов, с которыми нам приходится сталкиваться постоянно», убеждена ответственный секретарь административной комиссии Кировского района Зинаида Владимировна Тарзанова. - К нам приходят пенсионеры, женщины, находящиеся в декретном отпуске и в вынужденных отпусках, уволенные по сокращению, студенты. Суммы в 60-100 тысяч рублей для них огромны. Многие попадают к нам по незнанию, которое, как известно, не освобождает от ответственности. Нередко страдают «стрелочники» - рядовые продавцы, когда хозяин торговой точки не обеспечил товар нужными документами. В таких случаях на заседания комиссии приглашается главный виновник и штраф перекладывается на него.

Другая большая группа штрафников характерна именно для Кировского района - студенты. Молодые люди частенько теряют «краснокожую паспортину» и забывают вовремя прописаться на новом месте. Штраф для них минимален: один раз в кино сходить - 2 тысячи рублей. «Беспаспортники» идут без очереди - с ними все ясно:

постановление - протокол - расчет в сберкассе. Несмотря на низкую явку - из приглашенных приходят около трети, - штраф платят почти все. После студентов «включается» живая очередь: безбилетники, задержанные контролерами и отказавшиеся заплатить штраф на месте, охотники, вовремя не продлившие лицензии на оружие... Особенность последнего полугодия - в комиссию стали поступать материалы на собак, точнее, на их хозяев. Протоколы составляются в райотделах, чаще всего, когда агрессивная живность не просто напала на неосторожного человека, но уже и покусала кого-нибудь. Если раньше такие случаи были редкостью, то теперь за шесть месяцев составлено уже тридцать протоколов. Наказание для хозяев собак - штраф от 0,5 до 5 минимальных размеров оплаты труда.

Штраф можно заплатить как в любой сберкассе, так и рядом, в администрации, сэкономив 20 процентов, отказавшись от услуг почты. Многие из нарушителей после заседания комиссии пытаются надеемся скрыться, тогда материалы из администрации передаются в суд. Обители Фемиды завалены подобными делами, судебные исполнители стонут: не успеваем заниматься ничем другим - все «съедают» разборы с должниками. «Наши граждане далеко законопослушны», говорит судебный исполнитель Кировского народного суда Людмила Муштаева. - Приходится по нескольку раз отправлять повестки в суд, ходить по домам. Если раньше легко можно было найти человека по месту работы, то сегодня - сложно. А иногород-

ние? Вот и бродят неприкаянные суммы годами... Всего же бюджет Кировского района пополнился за счет поступивших штрафов за полгода на 20 миллионов рублей. Еще 9 до сих пор не собраны.

ШАГ ВПРАВО, ШАГ ВЛЕВО - ШТРАФ НА МЕСТЕ

Отдельный разговор о штрафах в ГАИ. Каждый из членов движения - и пешеходы, и водители - имеет свой букет нарушений.

Статистика госавтоинспекции показывает, что среди водителей чаще всего приходится платить штрафы любителям быстрой езды (около 23 тысяч томичей было привлечено к административной ответственности за это нарушение за 8 месяцев) и неимеющим нужных документов на машину (около 6,5 тысячи). Среди других нарушений - управление в нетрезвом состоянии, езда без прав и передача машины в чужие руки. Размеры основных гаишных штрафов - доли минимального размера оплаты труда, но когда попадает пьяный за рулем - величины штрафов многократно возрастают.

Пешеходам чаще всего приходится отстегивать в бюджет часть личных доходов за склонность к пересечению оживленных улиц в неположенных местах, за невнимательность к сигналам светофора, а порой и за элементарное незнание дорожных знаков. Всего же за 8 месяцев в Томске отмечено 16 429 нарушений среди пешеходов.

Интересен один момент. Сотрудники госавтоинспекции предпочитают лучше иметь дело с тремя водителями, чем с одним пешеходом. Автомобилисты, уже привыкшие к дорожным порядкам, выдержанны и, как правило, не вступают в долгие дискуссии. Поведение же наших пешеходов непредсказуемо: единицы расплачиваются молча, другие без тормозов высказывают все, что думают, третьи пытаются убеждать... Но в целом, это признают все, с кем удалось побеседовать при подготовке материала, в ГАИ - в этом своеобразном самостоятельном государстве, за многие годы сложился и без сбоев действует, пожалуй, единственный идеально отлаженный механизм по взиманию штрафов. Остальные зачастую прокручивают впусую.

СТАРЫЕ ПЕСНИ НА НОВЫЙ ЛАД?

Совсем недавно был принят Закон Томской области «Об административной ответственности граждан за правонарушения, посягающие на общественный порядок на территории Томской области» («Красное знамя», 23 сентября). Местный законодательный акт предусматривает новые случаи уплаты штрафов. За шум в ночное время, за рисование на стенах и повреждение плакатов, за проникновение без разрешения на территории садов и больниц. Есть и другие поводы для штрафов, хотя их значительно меньше, чем предполагалось в проекте закона. Похоже, повторяется старая ситуация: законов много, штрафов много, но кто будет ими заниматься? Закон области предполагает, что рассматривать дела и принимать решения будут суды, кроме упрощенного варианта, когда штрафы будут взиматься должностными лицами на месте. Ясно, что суды не смогут переработать весь вал материалов на проштрафившихся. Следовательно, опять борьба за общественный порядок останется только на бумаге? И каждый район, вплоть до каждой организации, займется своей профилактической работой, начнет внедрять свои штрафы, развешивать свои предупредительные таблички.

Елена УТКИНА.

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Загадка: «Не лает, не кусает, а в дом не пускает».

Отгадка: «Вневедомственная охрана».

«Короли» и «капуста»

В мультфильме «Бременские музыканты» резонно поют: «не может без охранников король». Не только монархи в наше лихое время не могут без них. Несмотря на дороговизну, в ведении вневедомственной охраны все еще находятся 2463 объекта плюс 2389 помещений (от объекта это отличается размерами, например, касса, бухгалтерия, помещение, где хранятся наркотики и т.д.), а также 1922 квартиры (в их числе еще несколько гаражей). Удовольствие это весьма недешевое и галопирующее вместе с инфляцией - так в прошлом году охрана три раза (!) перезаключала договоры, и, естественно, ни разу речь не шла об уменьшении сумм. Нынешний год также внес свою лепту. Если до последнего повышения цен один час вневедомственного милиционера стоил 5 тысяч рублей, то сейчас

Плюс надбавки за классность, звание и т.п.

Вернемся к тем, кто умеет считать деньги. Многие из них, особенно те, кто не может переложить расходы на охрану в цены выпускаемых товаров или оказываемых услуг, отказываются от повышенного внимания со стороны вневедомственных милиционеров. В их числе и наш «Белый дом».

Как теряются хорошие клиенты

Заведующий финансово-хозяйственным отделом администрации М.С.Брестовицкий прекрасно помнит те времена, когда главной фигурой в области был Юрий Кузьмич. Статус первого секретаря определялся правительством и ЦК. И охрана была соответствующая. Вежливые милиционеры обоим пола не позволяли устраивать из обкома проходной двор. И в нынешние времена некоторые губер-

опасности, а именно охрану. 11 охранников обойдутся существенно подешевле, нежели дорогая милиция. Причем будут они нести службу не только на просторах первого этажа, но и приглядывать за порядком в более высоких коридорах власти. Не секрет ведь, что и в здании администрации немало зафиксировано краж. Беспечные секретарши и хозяева кабинетов, бывает, оставляют ключи в дверях, удивляясь потом исчезновению самых любимых вещей. Не исключены и случаи внесения в здешние стены нежелательных предметов. «Я за много лет работы раза четыре бежал по этажам, когда нам звонили и говорили, что туда-то подложено взрывное устройство. Так же, как с этим детским садиком».

Да, некоторые клиенты вневедомственной охраны уходят недобрыми глазами, но все же без работы она не остается.

«Единственное, что отличает нас от всех других милиционеров, - резюмирует В.Я.Тарасенко, - если нашими услугами пользуется больше хозяйственных органов - мы будем вводить больше личного состава, а если наши услуги не нуж-

дели пятна, похожие на кровь. На третьем обнаружили мужика, который ругался и бил куском водопроводной трубы в дверь. Кровь тоже была его. Как выяснилось из переговоров, его пытались ограбить двое парней. Отбиваясь, одного он уронил, и тогда второй воткнул ему ножик в левую ногу. И смылись гады в эту квартиру. Пока сержант пытался дождаться кого-то из соседей (в квартире молчали как рыбы), напарник пролезал вверх по лестнице. Под запертый люком на крышу он их и обнаружил. Ножик со следами крови умники засунули в отсек со счетчиками...

«Если близко воробей - мы готовим пушку...»

Во вневедомственной охране 912 аттестованных сотрудников и 2500 сторожей и прочего люда без аттестации. Можно еще вычленил порядка 350 человек элиты - банковской милиции.

В прошлом году вневедомственной охраной предотвращено 437 краж из охраняемых объектов, за семь месяцев нынешнего года уже 382. При попытках проникнуть внутрь в 93-м задержали 269 человек, нынче - 113. И тем не менее в этом году допущено 8 краж. «Это у нас брак в работе. Чаще всего или сигнализация не работала, или массовые отключения электроэнергии. Вот, допустим, в Каргаске тайфун прошел - двое суток не было напряжения. За это время и совершены две кражи из наших охраняемых объектов. Просто не хватило там сил, чтобы охранять милицейскими постами сто объектов. Деревня есть деревня».

В принципе, отделения вневедомственной охраны есть в каждом райцентре, кроме Тегульде, где три года назад таковое сократили, поэтому там остались лишь 6 милиционеров, охраняющих отделение Госбанка.

Милиционеры ОВО вносят свой вклад и в обеспечение общественного порядка, и ночного спокойствия граждан. В этом году ими задержано за различные преступления 259 человек, за мелкие хищения - 556, за административные правонарушения привлечено к ответственности 7300 граждан. В вытрезвитель доставлено 2692 индивидуума. Раскрыто (кроме краж) 246 преступлений. Изъято 32 ствола огнестрельного оружия.

«Нашими сотрудниками в этом году оружие применялось и стреляли на поражение 5 раз. Все случаи применения оружия прокурами признаны правомерными».

13572 раза в этом году сотрудники ОВО выезжали на ложное срабатывание сигнализации.

Вопрос для финала - И все же, Вячеслав Яковлевич, кем вы себя больше ощущаете - милиционером или коммерсантом?

- Коммерсантом - нет. Коммерцией мы не занимаемся. А вот хозяйственным в милицейской форме - это точно. Сейчас идет подготовка к зиме, все здания нужно сдать - голова кругом...

Сергей МАКИЕНКО.
Рисунок
Вячеслава ШИЛОВА.

«АЛЬФА» БЕЗ ОМЕГИ

Среди фирм, занимающихся подготовкой частных охранников и детективов, в Томске наиболее известны две: «Альфа-колледж» и «Кодекс». Вторая, более молодая, недавно пришедшая на этот рынок, начала с массовой рекламой, а «Альфа-колледж» действует уже около года, и в средствах массовой информации упоминаний о нем мало.

Тем не менее «Альфа» выпустила в большую охранную оборот более 200 человек с лицензиями частного охранника. Такая лицензия служит необходимым документом для того, чтобы стать законным владельцем оружия, без которого охранник сегодня беззащитен, как барашек в овраге. Огневой подготовке в колледже уделяют немало внимания: из 150 часов, предусмотренных программой подготовки, практическая стрельба занимает 20 часов. Однако, по словам руководителя «Альфа-колледжа» Владимира Ремнякова, основное внимание они уделяют юридической подготовке будущих охранников. В будущей работе без знания уголовного, гражданского законодательства, основ криминалистики - не обойтись.

В разряд специальных относятся три предмета: психология, медицинская подготовка и курс по защите коммерческой тайны, который ведет Анатолий Бешенцев, бывший специалист регионального отдела Сибирского химического комбината.

Учебная программа вообще достаточно универсальна и рассчитана при некоторых модификациях на подготовку не только охранников, как низшего звена любой службы безопасности, но и специалистов более высокого класса, в том числе и частных детективов. Необходимо сказать, что потребность в частной детективной деятельности ни обществом, ни частными гражданами, ни разного рода предпринимателями еще не осознана. В областном центре всего три частных детектива. Все они работают в службах безопасности коммерческих банков. На вольных детективных хлебах сегодня не попасешься.

Стоимость почти 4-недельного курса обучения в «Альфа-колледже» - 450 тысяч рублей. Сумма небольшая, и многие зрелые мужчины в состоянии заплатить и получить лицензию частного охранника. Но в состоянии ли они учиться? Над профессией охранника довлеет имидж «силовой» профессии, где «ума не надо». Уровень слушателей «Альфа-колледжа» явно ниже того уровня знаний, что могут предложить сотрудники учебного заведения. Налицо некоторое несоответствие потребности и возможности их удовлетворить. Этот зазор, по всей видимости, будет уменьшаться. Уже сейчас тупоголовые громилы никому не нужны. Нужны универсалы: смесь аналитика, розысника-оперативника, экономиста и Брюса Ли. Естественно, что таковых сегодня мало, и они нарасхват. Но отлаживаемая сеть подготовки рано или поздно выдаст новую генерацию работников служб безопасности.

Л. АГАТИН.

ДОРОГАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

уже 7-7,5 тысячи. Пультовая охрана подешевле, но тоже влетит в копеечку - от тысячи до 2,5 тысячи рублей, в зависимости от статуса объекта - детский садик и коммерческая организация платят по-разному.

Магическое слово «самофинансирование» не позволяет все же «рубить капусту» в неограниченном количестве. По словам начальника областной вневедомственной охраны В.Я.Тарасенко, планируемое превышение доходов над расходами составляет 5 процентов. Так, допустим, в первом квартале фактические доходы были 2135582 рубля, а расходы 1653649 рублей, т.е. превышение даже не дотянуло до полумиллиона. Хотя, с другой стороны, когда федеральная власть повысила оклады милиции, охрана тут же повысила ставки, и уже с августа ее сотрудники получают по новым тарифам, а вот те милицейские силы, которые содержатся за счет местного бюджета, такого себе не могли позволить. И все же...

«Раньше доходов было больше, - считает В.Я.Тарасенко. - Сейчас все деньги научились считать. И правильно делаем. Мы не завышаем тарифы - только-только чтобы выплатить зарплату, выдать форму и по минимуму содержать транспорт».

Кстати, основной доход дают не частные жилища, а более состоятельные клиенты в лице организаций, магазинов, банков, баз, фирм. Квартиры же обслуживаются чуть ли не в порядке благотворительности. Цена для квартировладельца зависит от этажа, количества комнат, стоимости приборов при установке сигнализации. В среднем же однокомнатная - 120 тысяч рублей, двух - 150 тысяч, трех - 200 тысяч.

По данным из того же источника, средняя зарплата рядового милиционера-охранника - 150-200 тысяч, офицера - 250-300, у начальника получается - чуть больше 500.



наторы устанавливают режим строжайшего недопущения посторонних в их официальную резиденцию, но это уже вопрос политики.

Меня же интересовало, куда пропали вежливые милиционеры из холлов «Белого дома». «Мы не откапались от охраны, - заметил М.С.Брестовицкий. - Просто у нас нет денег. Этот пост, по расценкам милиции, стоит 64 миллиона с 1 июля. Столько платить у администрации нет возможности. Хотя по указу президента и по постановлению правительства государственные структуры должны охраняться милицией».

Безденежье - одна из главных причин, почему томская исполнительная власть решила создать собственную охрану. Не службу без-

ны - мы вынуждены будем сокращаться».

Битое стекло, труба и пятна крови

Получив сообщение о срабатывании сигнализации в магазине, группа задержания помчалась по указанному адресу. Прибыли как раз за три минуты, отводимые нормативом. На двери следов взлома не было, но первое стекло в витрине было разбито. Второе вроде цело. На втором этаже открылась форточка, и женский голос произнес: «Они во двор побежали». Во дворе никого не было, но в подъезде откуда-то сверху доносился шум. На втором этаже, где горела лампочка, на площадке уви-

Ликбез

ГОСПОШЛИНА: ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

17 сентября президент Борис Ельцин подписал Указ «О государственной пошлине», который вступил в силу 21 сентября. Потребность в новом документе назрела давно, усугубили такую потребность повальные неплательщики. Раньше сумма государственной пошлины равнялась 10 процентам от цены иска экономического характера. А поскольку суммы, которые крупные предприятия задолжали друг другу, давно уже перевалили за несколько миллиардов, можно себе представить размеры госпошлины. Это и останавливало многие предприятия от подачи исковых заявлений в арбитражный суд. Сегодняшняя система уплаты госпошлины дифференцирована. При цене иска до 10 миллионов рублей (именно такие суммы чаще всего встречаются на областном уровне) госпошлина составит 5 процентов от цены иска, но не менее размера минимальной месячной оплаты труда.

Последняя оговорка позволит избежать исков, когда предприятия хотят получить друг от друга смешанные суммы в 5-10 тысяч рублей. Такие казусные иски не так редки в наше время, как думается. Бухгалтеры многих предприятий для упорядочения собственной документации вполне могут настоять на иске самых минимальных размеров. Расходы на процесс, где спорят о несчастной «десятике», составляют сегодня гораздо больше, чем цена иска, сумму.

Если цена иска составляет от 10 до 50 миллионов рублей, госпошлина взимается в размере 200 000 рублей плюс 4 процента от суммы свыше 10 миллионов рублей. Миллиардные иски будут облагаться следующим образом: 16 миллионов 300 тысяч рублей плюс полпроцента от суммы свыше одного миллиарда рублей. Более подробно обо всем - в «Российской газете» от 21 сентября.

Таким образом, госпошлина с исков имущественного характера существенно уменьшена. Зато увеличена пошлина с исков неимущественного характера. Это могут быть иски о признании предприятия банкротом, о признании недействительными актов государственных и иных органов и т.д. При очевидности благих намерений Указа «О государственной пошлине» в томском областном арбитражном суде считают, что решить все проблемы он не сможет.

Во-первых, вряд ли сильно увеличится поток клиентов в арбитражные суды. Возможно, немного прибавится исков о неплательщиках, но беда в том, что «новые русские» еще не осознали, что их экономические интересы могут и должны защищать государственные третейский суд. По недавней привычке идут за помощью к криминальным структурам, по давней привычке жалуются на исполнительную власть. Во многом это объясняется тем, что в России крайне редко присутствует «золотой миг» российского капитализма в 1993 году на всю огромную страну существовало всего около десятка таких судов. Арбитраж советского периода особой роли в экономической жизни страны вообще не играл.

Во-вторых, сдерживающим фактором для потенциальных клиентов арбитража сегодня является отсутствие юридических услуг по подготовке исковых материалов. Хозяйственные споры не могут решаться без предоставления всех документов о предмете спора. А это значит, что нужно собрать и предоставить в суд огромное количество бумаг: счета, квитанции, платежные поручения, договоры, протоколы... Не всякий предприниматель в силу собственной безалаберности или некомпетентности сможет это сделать. Квалифицированных юристов даже в Томске не так уж много, что уж говорить о районах

области. Тем более что такие юридические услуги могут обойтись в копеечку.

В третьих, и самое главное. Праздник непослушания продолжается, и конца ему не видно. Вынесение решения судом еще не гарантирует его исполнения истцом и ответчиком. Скажите, зачем людям тратить нервы, деньги и время, если ответчик может проигнорировать решение арбитража и ему ничего не будет. Готовится, но все никак не принимается, просит Закона «Об исполнительном производстве». Если в гражданских и уголовных судах есть служба судебных исполнителей, есть гарантия исполнения наказания, то у арбитража таковой нет. Когда появится служба судебных приставов - неизвестно. А ведь именно они должны охранять помещения арбитражного суда, пресекать физические столкновения спорящих сторон и, самое главное, следить за выполнением решения суда.

Впрочем, физических столкновений спорщиков в томском арбитраже не припомнят, но от судебных приставов здесь бы не отказались. Тем более что судьями в арбитраже обычно работают женщины - в силу отращивания мужчин к большому количеству бумаг и меньшей усидчивости.

А. КАПУСТИН.

ВТРОЕМ В ТЕМНОЙ КОМНАТЕ

оказались бизнес, налоговая система и арбитражный суд, выполняя Закон Российской Федерации «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением».

Сектор минус

С января 1995 года он будет действовать на всей территории области. Но уже сейчас, пока этот законодательный акт распространяется на Томск (и только в ряде случаев на районы), госналогинспекции столкнулись с немалыми проблемами. Об этом и некоторых положениях статьи начальника информационно-аналитического отдела Томского областного арбитражного суда Л. Ф. Чеклюевой «Шел в комнату...» («Предприятие», 14 сентября 1994г.) у нас и пойдет речь.

Информация к размышлению

За расчеты с населением без применения контрольно-кассовой машины положен штраф в 350-кратном размере минимальной месячной зарплаты; за использование неисправного кассового аппарата - в 200-кратном размере, за отсутствие ценника или прейскуранта услуг - в 100-кратном. Не выдал покупателю чек - выложи десять минимальных зарплат. А при повторном нарушении деятельности фирмы, связанная с денежными расчетами с населением, должна быть приостановлена (если самовольно продлится, приготовьте, господа, 700 минимальных зарплат), а суду предстоит решить вопрос о закрытии предприятия.

Кто-то нарушает по незнанию, кто-то - по халатности, кто-то - сознательно, но платить не хочется никому. Подумайте: не выдала девушка - вчерашняя школьница чек на пачку сигарет - минус двести с лишним тысяч. И начинаются объяснения:

«Не успела отбить, были еще покупатели». Хотя товар положено выдать только после отражения этой операции на ККМ. «Пересчитывала чеки». И даже «порезала палец».

Кстати, в жалобах, помимо традиционной «необъективности проверки», указывается, что «предприятие не может нести ответственности за ненадлежащее исполнение продавцом своих обязанностей». Нужно сразу заметить: халатность работника не освобождает предприятие от ответственности. Готовьте кадры.

Часто ККМ не применяется потому, что «нет электроэнергии». И тут получите добрый совет: лучше сразу прекратить торговлю. А если кассовый аппарат неисправен, сделайте то же самое, известите руководителя и вызовите мастера. Потери будут значительно меньше возможного штрафа.

Масса нарушений происходит потому, что лицом к покупателю встают неквалифицированные,

необученные продавцы, и кассиры их не предупредили об ответственности по закону. Поэтому немало жалоб идет руководству государственной налоговой инспекции по Томской области. Жалуется директор АП ТОО «Спутник», протестуют руководители «Визави» (Северск) и АО «Крестьянский двор» (Кожевниковский район): считают штраф несправедливым. У ТОО «Орион-92» (Октябрьский район) дело сложнее - налоговый инспектор обнаружил повторное нарушение, над фирмой нависла угроза закрытия.

В некоторых случаях доходит

ся, за что виновные несут ответственность по закону, требующему обязательное введение ККМ. Позиция арбитражного суда, судя по статье «Шел в комнату...», иная: нет машины - нет и ответственности.

Еще один момент. «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» (Л. Ф. Чеклюева). Однако...

Информация к размышлению

Интересующий нас закон начинается так: «Статья 1. Денежные расчеты с населением при осуществлении торговых операций или оказании

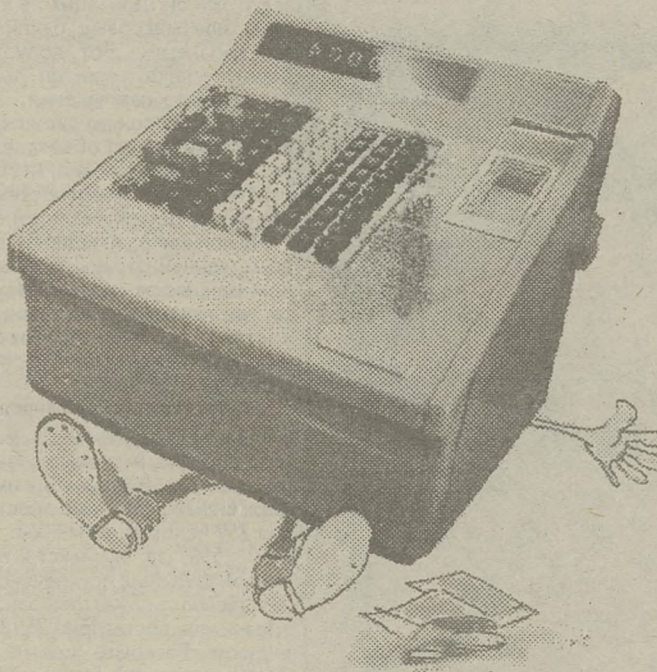


Рисунок Надима КАСИМОВА.

до арбитражного суда. И вот тут особенно остро встает проблема, вынесенная в заголовок.

- Мы сталкиваемся с увертками, стремлением использовать несовершенство законодательства, - считает начальник юридического отдела госналогинспекции Т. Г. Колмогорова. - Что ни слово - то вопрос.

Действительно, разрешена, например, торговля без применения контрольно-кассового аппарата с лотков. А что это такое? Вот директор агрофирмы «Томич» Г. Г. Коробов пишет: «Краешек приемного стола 0,1 м кв, на котором продавала в момент проверки продавец, ... мы рассматриваем как лоток, ибо толкования лотка в правительственном положении нет». И правда, нет. А как быть, если человек торгует с ящика? Если товар лежит на раскладушке? Закон безмолвствует.

Российская налоговая служба в ряде случаев дает разъяснения. Арбитражный же суд их в расчет не принимает, считая ведомственным нормотворчеством.

По-разному понимается выражение «неприменение контрольно-кассовых машин». В налоговой инспекции справедливо считают (и это подтверждает здравый смысл): раз нет кассового аппарата, значит, он и не применяет-

услуг на территории Российской Федерации производятся всеми предприятиями (в том числе физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в случае осуществления ими торговых операций или оказания услуг), организациями, учреждениями, их филиалами и другими обособленными подразделениями (далее - предприятия) с обязательным применением контрольно-кассовых машин». (Выделено автором).

Естественно, далее в тексте закона, в том числе и в статье 7, все осуществляющие денежные расчеты условно названы «предприятиями». Следовательно, штрафные санкции распространяются и на физических лиц, то есть на предпринимателей.

И это подтвердила коллегия Высшего арбитражного суда Российской Федерации, поддержав решение томских налоговых инспекторов оштрафовать ТОО «Орион-Т» (руководитель О. М. Даниленко) за торговлю вино-водочными изделиями без применения контрольно-кассового аппарата.

Кстати, иск этого предприни-

мателя к госналогинспекции как две капли воды похож на приведенный в газетной статье. К сожалению, документ из Москвы пришел уже после выхода «Красного знамени» с данной публикацией.

И получилось так: внимательный читатель заметит, что арбитражный суд только и делает, что отменяет решения госналогинспекции. Других примеров у Л. Ф. Чеклюевой нет.

А внимательный читатель-бизнесмен может сделать ложные выводы:

1. Ну нет у меня ККМ - так какой с меня спрос?

2. Я - предприниматель, а ответственность распространяется только на предприятия.

3. Арбитражный суд меня все равно оправдает.

И будет потрясать перед налоговым инспектором газетой. В лучшем случае.

Вот что бывает, когда представители разных ветвей государственной власти по-разному трактуют закон, лишая четких ориентиров бизнесмена-налогоплательщика. Вот что бывает, когда отстает только буква закона и упускается из внимания его дух: привести выплачиваемые налоги в соответствие с реальными доходами.

Информация к размышлению

Только 20 процентов штрафов, налагаемых на нарушителей настоящего закона, идет в федеральный бюджет. Остальное - в местный. И местным властям есть прямой резон навести порядок в торговле, призвать к ответу руководителей предприятий и предпринимателей, скрывающих прибыль и не выплачивающих положенные налоги.

А у нас учителя и врачи по несколько месяцев не получают заработной платы. А у нас коммунальные службы в некоторых районах, протестуя против финансового голода, отказываются давать тепло.

Собственно, ККМ - дело не новое. Еще три года назад они были необходимой принадлежностью каждого серьезного торгового заведения. Сейчас идет восстановление этой практики.

1 января контрольно-кассовые машины должны быть введены на всей территории области. Чтобы избежать ошибок и последующих неприятностей, прислушайтесь к словам старшего налогового инспектора А. В. Селихова:

- Господа, есть время подумать и подготовиться. Приобрести кассовые машины, но не любые, а указанные в Госреестре. Обучить персонал. А затем соблюдать правила эксплуатации этих машин и надлежащим образом вести документацию. И тогда претензий к вам в области применения настоящего закона не будет.

Е. ЗЫРЯНОВ,
начальник отдела информации государственной налоговой инспекции по Томской области.

Нововведения на таможне

СПЕШИТЕ ПРОДАТЬ

Знатоки народных примет утверждают: зима нынче будет суровая (уж больно хороша уродилась рябина). Суровым обещает стать начало года и для торговцев вино-водочными и табачными изделиями иностранного происхождения. С 1 января данные товары на территории Российской Федерации без акцизных и специальных марок реализовывать будет запрещено.

Что это значит? Как пояснил начальник Томской таможни на совещании по проблемам развития внешнеэкономической деятельности Ю. Б. Кузьменко, под нововведение в таможенных управлениях созданы специальные посты. Если организация заключает контракт на поставку из-за рубежа вино-водочных или табачных изделий, ей необходимо сначала заявить в таможню о своих намерениях, предъявить контракт, заказать и выкупить на весь объем продукции акцизные марки. Которые должны быть наклеены в стране-изготовителе товара.

Стоимость одной акцизной марки для вино-водочных изделий 0,1 экю, для табачных - 0,05 экю.

Таков же порядок и на аналогичные товары из ближнего зарубежья. Только марка будет называться не акцизной, а специальной. Стоимость ее в 2 раза ниже. Но при этом необходимо будет предъявить на таможню и сертификат происхождения товара (документ, подтверждающий, что таковой произведен в странах СНГ). Это, по всей видимости, задумано для того, чтобы пресечь различного рода махинации. На сегодня таможней заведено 12 дел: когда вино-водочные изделия из дальнего зарубежья завозятся через Казахстан или Грузию, где этикетки переклеиваются и товар на таможню представляется как произведенный в странах СНГ.

Как бы там ни было, но вывод из нововведения следует такой: до 1 января вся завезенная в Россию из-за рубежа вино-водочная и табачная продукция должна быть реализована. Появление такой продукции в продаже в новом году (без марок) - это уже сфера деятельности налоговой полиции и налоговой инспекции.

Любопытный штрих в связи с данным нововведением. На начало октября по нашему региону уже заявлено 46 контрактов на поставку подакцизных товаров из-за рубежа. Среди них - ни одного от томичей. Либо предприниматели Новосибирска, Барнаула и Омска более прозорливы, чем их томские коллеги, либо наши земляки просто не знают, чем грозит для них неразворотливость в этом бизнесе.

В. АЛЕКСАНДРОВ.

БУХГАЛТЕРАМ ПОКА БОЛЬШЕ ДОВЕРЯЮТ, ЧЕМ ПРОВЕРЯЮТ

Почти из «Ревизора»: Городничий. Я пригласил вас, господа, с тем, чтобы сообщить вам пренеприятное известие: к нам едет аудитор.

Аммос Федорович. Как аудитор? Аудит в переводе с латинского - «спышит только он». Фирмы, которые в Томске реально занимаются аудиторской деятельностью, можно пересчитать на пальцах одной руки. Сугубо специализированных аудиторских фирм, у которых этот вид деятельности являлся бы единственным, в городе нет.

Тамара Гребнева, аудитор фирмы «Защита»:

- Аудиторская проверка выявляет скрытые резервы, бухгалтерские ошибки, совершенные как по незначению, так и умышленно. Задачи обычной ревизии - найти и устранить ошибки, наказать бухгалтера. Аудитор же «не выносит сор из избы», он просто рекомендует исправить недостатки в интересах самой фирмы. Аудитор никогда не приходит неожиданно, всегда существует клиент, который заинтересован в проверке бухгалтерской деятельности. Сегодня ситуация на ауди-

торском рынке такова, что заказчиков нужно искать самим. Обвального спроса на наши услуги нет.

- Кто заказывает проверку?

- Как правило, приходят руководители фирм вместе с бухгалтерами. Правда, зачастую поздно: после налоговой проверки. В этом вся беда. Аудитор уже ничем помочь не может. Часто приходят директора, учредители каких-то коммерческих структур с просьбой проверить бухгалтерскую документацию своих предприятий, не предупреждая бухгалтера. К сожалению, такие факты еще случаются - некоторые бухгалтера злоупотребляют. Это специалисты без будущего: закончили кратковременные курсы, не имеют практического опыта, нацелены на быстрое обогащение любыми способами. Чаще всего такое случается в несерьезных фирмах, созданных временно, не думающих о перспективе.

- Как вы оцениваете уровень подготовки томских бухгалтеров? Почему наряду с многочисленными объявлениями о новых бухгалтерских курсах идут объявления: требуется бухгалтер?

- Возьму на себя смелость сказать, что старые опытные бухгалтеры в большинстве своем консервативны и не могут перестро-

иться чисто психологически, потому что идет постоянный и мощный поток нормативных документов, касающийся, в частности, и налогового законодательства. Постоянно учиться, меняться им труднее, но в силу старой закалки они думают о своей репутации, о своей дальнейшей бухгалтерской судьбе. Мне симпатичны такие специалисты, мне приятнее работать с ними. Я их сразу узнаю: у них всегда есть Главная книга, и она в порядке. Они хорошо понимают, что она - лицо фирмы. Я даже по тому, как человек пишет, отличу бухгалтера старой школы от новеньких. Как правило, у хорошего бухгалтера и почерк-то каллиграфический, документация заполнена аккуратно, без помарок и подтирок.

- Кто и как становится аудитором?

- Основные обучающие центры находятся в столице. Лучший, наверное, существует при МГУ. Но, к сожалению, практические знания можно получить только после нескольких лет практической работы бухгалтером. Быть аудитором и не быть бухгалтером очень сложно, я таких людей не видела. Можно купить лицензию на аудиторскую деятельность, но это не прибавит квалификации. Сегодня требования к аудитору таковы: высшее или средне-специальное экономическое образование (допускается юридическое), опыт

практической работы и малая толика организаторских способностей.

- Есть ли у аудитора обязательства перед той же налоговой инспекцией?

- Если недостатки неисправимы и мне встретилось прямое хищение средств, я обязана сообщить только руководителю фирмы. Если же меры не принимаются, а речь идет об умышленном сокрытии прибыли, то я обязана отметить этот факт в заключении об аудиторской проверке, которое предоставляется в налоговую инспекцию.

- Ревизоров обычно ублажали...

- Аудитор - не государственное или ведомственное лицо. Меня нечего задабривать, и взяток мне не нужна. Видя объем работы, я сама назначаю цену той услуги, которую оказываю. В Москве, например, стоимость консультации аудитора - 75 долларов за час. Это очень дорогое удовольствие, и не только в России, но и везде в мире. В Томске, где спрос на услуги аудиторов в начатом состоянии, разброс составляет 16 - 25 тысяч за час. Хотя готовится постановление правительства о фиксированной плате за аудиторские услуги.

А. МИХАЙЛОВ.

ПО ТОЧКЕ ЛЬДУ

Жуткая, граничащая где-то даже с политическими, статья 88 старого законодательства действительно была в прошлом году похоронена. Называлась она «Нарушение правил валютных операций», а касалась манипуляций с валютой, спекуляций, валютными ценностями и ценными бумагами. Ответственность за нарушения предполагалась достаточно крутая. Но государство про 88-ю «забыло» лишь для того, чтобы принять новую, более современную. И такая статья - уже 162 (7) была не так давно введена в новое законодательство.

Новый закон «О валютном регулировании и валютном контроле» призван соблюдать правила работы с мягкой валютой и валютными ценностями. К ним относятся: иностранная валюта; платежные документы - чеки, векселя, аккредитивы, облигации (в иностранной валюте); банковские документы, приобретенные за валюту; драгоценные металлы: золото, серебро, платина, палладий, металлы платиновой группы (исключение - ювелирные изделия и бытовой лом); природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде - алмазы, бриллианты, рубины, изумруд, сапфиры (исключение - драгоценные камни); драгоценные металлы и изделия из них (исключение - драгоценные металлы и изделия из них, используемые в качестве платежной или платиновой проволоки, золотого песка...

Свеженький Закон не имеет пока даже необходимых комментариев. Но это совсем не означает, что разными драгоценностями можно жонглировать по своему усмотрению.

Сотрудники отделения по борьбе с валютными преступлениями и фальшивомонетничеством отдела по экономическим преступлениям службы криминальной милиции УВД на чеку. И дел как в отношении томичей, так и «гостей» города они ведут сейчас огромное количество. Среди них два очень громких «дела». В них есть все - хищение драгоценностей в особо крупных размерах, подлог, должностные нарушения. Однако сегодня мы поговорим о тех ситуациях, в которых может оказаться каждый...

Из 30 опрошенных томичей, хоть каким-то образом связанных с бизнесом, только трое не смогли ответить на вопрос: предусмотрено ли законодательством России наказание за нарушение правил валютных операций. Восемь человек ответили расплывчато - «вроде что-то есть». Двое точно знали, что Закон не дремлет. Остальные семнадцать человек абсолютно железно уверены, что статья из законодательства исключена напрочь.

ВСЕХ ЗА ВАЛЮТУ НЕ ПЕРЕСАДИШЬ

На зелененьких бумажках для россиян свет клином сошелся. И, уповав кто на авось, кто на якобы безнаказанность, мы скупаем, обмениваем, продаем доллары, рубли, марки. Правоохранительные органы уже охрипли, донося до сознания томичей, что операции с валютой разрешены только в специальных местах - банках,

принесло казне сумму в 5 тысяч 700 долларов плюс 2 миллиона 594 тысячи рублей.

Не вздумайте «клянуть» на предложения продать или купить за валюту дом, машину, дачу или еще что из недвижимости. Покупка чего-либо за валюту разрешена в Томске в магазине «Березка».

Гарри Дюппер, уезжая из Шегарки на постоянное место жительства в Германию, решил

СЛИШКОМ РАНО МЫ СПЕЛИ «ГУД БАЙ...»

ВАЛЮТНОЙ СТАТЬЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

обменных пунктах и только в случае получения ими специальной лицензии. Но на рынке без особого труда можно найти шустрей ребят, торгующих валютой. В газетах полно объявлений подобного содержания: куплю валюту. Становясь участниками подобной операции, обе стороны вступают в конфликт с законом.

Хотя спешу обрадовать земляков - на рассмотрении Государственной Думы находится проект Уголовного кодекса, в котором не предусматривается привлечение к ответственности за любые действия с валютой. Закон о запрете операций с валютой на глазах теряет свою актуальность.

Опять же сама обстановка, организация денежных отношений в Томске благоприятствуют нарушениям. Банки и обменные пункты работают до 13 часов. Часто в них не оказывается средств для купли-продажи валюты. Вот и тусуются «зеленые» молодцы у магазина «Подарки», на центральном рынке, у Сбербанка на Красноармейской, во Дворце спорта. Выгода от вступления с ними в сделку несомненная. Но бойтесь закона. Бойтесь в конце концов самих молодцев, которые могут вам подсунуть невесту что вместо долларов.

Когда правоохранительные органы «накрывают» подобных продавцов-покупателей, то все конфискованные деньги идут в доход государству. К примеру, самое первое дело по валюте

продать своему земляку дом за 8 тысяч 600 марок. Дело не прошло. Уехал новый иностранец из России без копейки - вся сумма изъята в доход государству.

Не рассчитывайтесь валютой с таксистом, не доставайте из кошелька при расчете за любую услугу.

Председатель одного томского клуба собаководов С. привез в город чистокровного кобеля известной породы. Этот производитель и должен был стать валютным ручейком в кассу клуба. С каждой удачной случки бухгалтерия получала от хозяина собачьей дамы сто долларов - как плату за услуги. Операций четко проводились по бухгалтерским документам. Но закон-то все деяния с валютой запрещает. Пять раз удачно прокрутил кобель любовь с томскими овчарками. Но из 500 долларов правоохранительные органы смогли найти только 200, остальные упылили в Москву.

Конечно, всех за валюту не пересадишь. Теряет свою значимость недавняя статья. Но еще живет. И очень даже бойко.

СПЕКУЛЯЦИЮ ЗАЧЕРКНУЛИ, ПОВЕРХ НАПИСАЛИ - БИЗНЕС

Дела с другим подвидом валюты - драгоценными металлами

и камнями - обстоят куда более сложно. Здесь не будет никаких изменений и поблажек. Знающие люди поговаривают, что можно ожидать скорее ужесточения закона, чем его послабления.

От золота и ему подобных бирюлек люди сходят с ума. И есть от чего: имеешь драгоценности - имеешь все. Но закон строго блюдет интересы государства в отношении этих самых драгоценностей. И все операции с ними находятся под жестким контролем. Два гражданина Армении скупали на заводах Томска золотосодержащие детали (благо в нашем городе таких каждый первый). Это законом не запрещается, если имеешь специальное разрешение. Но темпераментные ребята пошли дальше - создали целую лабораторию-фабрику и химическим путем отделяли зерно от плевела. Их деятельность преподнесла государству приличный подарок - было изъято 105

бардов и 6 ювелирных точек. А сколько желающих самостоятельно торговать драгоценностями! И каждый должен быть непременно зарегистрированным в пробирной инспекции. Если вы хотите открыть магазин, то Евгения Петровна потребует его специального оборудования, наличия хранилища, книги учета, для ювелирной мастерской - неременное условие - весы. Обспедую будущее рабочее место, она обязательно поинтересуется, есть ли у вас договор с милицией об охране точки.

Игнорирующие ее требования торговцы из частников, охотно таскающие из-за границы ювелирные украшения и не имеющие на этот вид деятельности специального разрешения, наказываются штрафом в 250 тысяч рублей.

Как и в случае с мягкой валютой, скупка, продажа, обмен и использование драгоценностей в качестве средств платежа (кроме ювелирных изделий) - статья 162 (7) в России запрещены. Это особенно надо помнить бизнесменам, которые получают самые невероятные предложения на этот счет. Береженого Бог бережет. И если у вас появились любопытные варианты деятельности, лучше проконсультироваться у специалистов, а уж потом - в омут с головой. Покупка золотой монеты - нарушение Закона, расчет ею - аналогично. Воровство серебряного никеля (мы все его знаем по урокам химии) и попытка продать, обменять - преступление. Желание заменить золотые зубы и предложение дантисту части металла (если он природный) за работу - то же самое. И таких на вид безобидных ситуаций сколько угодно. Хотите спать спокойно - избегайте их. 162 (7), а тем более сотрудники отделения ОБЭП не спят. Государство не любит, если игра идет на то, что ему очень дорого. Статьей, о которой мало кто знает, предусмотрены наказания за незаконную пересылку, хранение, перевозку драгоценных камней и металлов. А наказания «незнакомка» предусматривает разные: штраф от 30 до 100 минимальных окладов, лишение свободы до 5 лет с конфискацией имущества и без такового. Если же подобные махинации человек совершил повторно или по предварительному сговору, или будучи должностным лицом - «от 3 до 10 лет с конфискацией имущества».

Вступая в экономические отношения, драгоценности очень часто становятся жертвами мошенничества, налого обмана. В следующий раз мы поговорим о том, как томские предприятия различных форм собственности могут помочь крупным и мелким бизнесменам, каждому из нас остаться неболашенными.

В. АКОПЯН.



Руководитель центра психологической помощи «Психосинтез» Сергей КУЧЕРЕНКО: «ЧЕМ БЛАГОПОЛУЧНЕЕ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ КОЛЛЕКТИВ, ТЕМ ЧЕЛОВЕК ЛУЧШЕ РАБОТАЕТ...»

— Вас как психолога не удивляет та быстрота, с какой люди, сформированные на социалистических ценностях, стали капиталистами? Побросали обжитые рабочие места, профессии ученых, медиков, педагогов, журналистов и занялись частным предпринимательством. Как вы оцениваете эту удивительную метаморфозу?

— На самом деле никакой метаморфозы тут нет. Просто раньше у нашего человека не было возможности реализовать себя таким образом. Когда эта возможность открылась, люди не то чтобы резко изменились, переориентировались, просто в них проснулось нечто неустраивавшее. Они с легкостью поменяли свой образ жизни, поскольку новое дело более отвечает их сущностным потребностям. Потребности в творчестве, самореализации, желании видеть результат своего труда, стремлении сделать себя и свою семью богаче. Причем материальный стимул — не самый главный. Заметили, наверное, что многие не стали жить заметно лучше, уйдя в бизнес, некоторые особые успехи на стезе предпринимательства не добились, бывает, что и разоряются, но тем не менее никто ведь обратно не возвращается. Пытаются или продолжать, или начинать новое дело. Возвращение на прежнее место работы для них выглядит как возврат к чему-то удушающему, тесному. Ведь человек лишается свободы — свободы выбора, свободы принятия решений, свободы действий, а свобода — это великая вещь. Тот, кто хотя бы глоток ее попробовал, уже не насытится.

— Есть ли такое понятие — психология бизнеса, психология предпринимательства?

— Термин «психология бизнеса» широко используется на Западе, и там это целое направление в прикладной психологии, изучающее особенности человека, пришедшего в бизнес, и такие узкие проблемы, как психология организации дела, психология управления, психология маркетинга, психология рекламы и т.д. Там без этих знаний человек не может успешно действовать в сфере бизнеса. У нас к такому положению вещей еще не пришли. Либо нашему человеку от природы многое дано, либо рынок еще не отфильтровывает тех, кто такими знаниями не обладает. На самом деле психология бизнеса — это одна из основных наук, которая так же необходима для процветания бизнеса, как знание юриспруденции, экономической теории. Как правильно подобрать кадры, как сформировать свою команду, чтобы не было больших неожиданностей, конфликтов. Как организовать контакт с партнерами, заказчиками, клиентами. Как бороться с конкурентами, как правильно преподнести свой товар, как создать психологически обоснованный имидж

своей фирмы. В бизнесе не бывает мелочей. Например, товарный знак — символ, который должен отвечать внутренним настроениям каждого сотрудника фирмы, тому, что делает фирма, он должен не отталкивать, а притягивать клиента или покупателя, быть понятным. Фирменный стиль — психология? Интерьер офиса, торгового зала, то, как скомпонованы цвета, помогает это или мешает? Почему в одном помещении одному хорошо дышится, другому плохо? На все эти вопросы отвечает психология бизнеса.

— Какие психологические характеристики вы можете дать современному российскому бизнесмену?

— Тем, кто ориентируется на краткосрочный бизнес: быстро-быстро нагрести побольше денег и исчезнуть, желателен «за бугор», присущи такие качества: как можно меньше

в дальнейшем они будут проявляться еще в большей степени. Но надо разделить наемных работников на две категории. Первый тип, это когда человек работал на госпредприятии и вдруг оно после приватизации стало частным, и он оказался в наеме не у какого-то мифического государства, а у конкретного Иванова, Петрова или Сидорова, имеющего, допустим, контрольный пакет акций. Здесь есть основа для конфликта, ведь этот человек оказался лишенным психологического выбора, не он сам сознательно пришел наниматься на эту работу, а за него кто-то все решил. Его вне зависимости от его воли поставили в такие условия. И ясно, что внутри он остался при прежних установках. Добавим еще живущие в нас истории о буржуах и эксплуататорах, представления, что вот я пашу, а он моим трудом пользуется. На таких пред-

взятиях, наверное, сложнее и руководителю с подчиненными, и самим подчиненным. Должно пройти время, чтобы все это уложились. Другое дело — тот, кто сам приходит сегодня устраиваться на работу в частную фирму, делая это по доброй воле. Больше того, сейчас многим приходится выдерживать конкурс для того, чтобы его приняли туда. Потому что там, как правило, хоть и трудиться приходится интенсивнее, но и платят больше. Такому человеку легче, он уже сделал этот внутренний выбор, он сам принял решение. Здесь основы для каких-либо «классовых» битв практически нет.

— Сегодня многие предприниматели успешно обзавелись своими собственными адвокатами, а как обстоит дело с личными психологами?

— Появляются только первые пасточки. Потребности еще нет. Глубокой. Очень мало людей, которые пользуются этим регулярно. Нет привычки, нет понимания. Кажется, что это не главное. Важнее кажется знать экономику, юриспруденцию. Ну хорошо, создал ты все, что хотел, заработал, построил. Но если после всего этого сам ты развалишься как личность, превратишься в костного, жесткого, выгоревшего душой человека и обнаружишь, что уже ни чувствовать не можешь, ни любить, ни эмоции проявлять — робот, машина. Единственное, от чего острые ощущения получаешь — алкоголь или девочки. И то это тоже быстро приедается. Скучно. Вакуум. Друзей нет, одни попутчики, партнеры, нужные люди. Рано или поздно это может произойти с каждым. Но — потребности обратиться к психологу пока не появилось, психологическая помощь для многих все еще означает то же самое, что и психиатрическая, обращение к психологу — значит, больной. Как бы признание в своей слабости.

Но в целом в последнее время интерес к психологии возрос. Появились заказы от фирм на различные виды психологической помощи: проведение психологического и социометрического обследования коллектива, выявление психологической атмосферы, тренинги делового общения, предоставление информации руководителю о состоянии его коллектива, о сильных и нераскрытых сторонах сотрудников...

— Какого профиля фирмы в основном обращаются?

— Прежде всего банки.

— То есть они первыми почувствовали, что экстенсивный путь развития закончился, настала пора извлекать внутренние резервы?

— Да, но есть немало и коммерческих фирм, торгующих компьютерами, мебелью и т.д., то есть такие фирмы, которые получают прибыль в зависимости от того, как умеют ее сотрудники ладить с клиентами, покупателями, потребителями.

— Недавно наша газета сообщила о том, как в одном из томских магазинов продавец обругала Эдиту Пеху, приехавшую на гастроли. Мне до сих пор интересно, уволил директор этого продавца или нет?

— Те, кто бывал в шопах на Западе или в фирменных магазинах, которых сегодня много уже открылось в Москве, Петербурге, согласятся, что квалифицированному обслуживанию покупателя там придется особое зна-

чение. Побывав в таком магазине, получаешь массу положительных эмоций от того, что ты повстречался не с продавцами, а просто с хорошими людьми, которые тебе рады, тебя ждут, которые с тобой так добры и вежливы. Я вот сегодня в одном из томских фирменных магазинов покупал видеокамеру для нашего центра. Очень показательный пример. Подошел продавец. После пяти минут общения с ним мне захотелось развернуться и уйти. Во-первых, от него несло перегаром. По идее, его вообще сегодня нельзя было к работе допускать. Потом он начинает мне что-то такое невнятное рассказывать, постоянно отвлекается, то один его позовет, то другой. Я не разбираюсь в видеотехнике, мне важно послушать информацию о достоинствах той или иной модели. И подошел второй продавец. Он спокойно, вежливо все рассказал, показал. Дал все потрогать, пощупать. Минут двадцать на нас потратил, но ни разу не сделал вид, что мы его утомили. Вот два продавца. Если бы второй не подошел, я бы больше в этом магазине не появился, даже несмотря на то, что там цены ниже, чем у других. Это все — тоже психология. Что мы можем тут сделать? Из полного идиота приличного продавца, конечно, не сделаешь, это совершенно очевидно. Поэтому важен отбор. Мы проводим психологическую диагностику кандидатов и выдаем его психологическую характеристику: вот его коммуникативные особенности, общая психологическая культура, вот его возможности владеть своими эмоциями, вот его интеллектуальные возможности, способности именно к работе продавца. Все это сегодня наша психологическая наука великолепно определяет. Разумеется, руководителю решать: брать или не брать. Можно подобрать таких сотрудников, которые действительно делали бы атмосферу. В торговом зале, в выставочном зале, так, чтобы тебе туда хотелось еще раз прийти. От этого сегодня зависит очень многое. Пусть еще не так сильна конкуренция, но тем не менее фирм, торгующих оргтехником, компьютерами, бытовой радиоэлектроникой, уже много, и между ними уже идет конкурентная борьба. То же самое банки, страховые компании — они борются за клиентов, торговля недвижимостью — они борются за клиентов, и дальше эта борьба усилится, и победит не тот, кто наглее, мощнее, сильнее, у кого больше денег, но больше денег будет у того, кто умеет торговать, у кого талант продавать, общаться с людьми. Всему этому в принципе и обучают специалисты-психологи.

— Понятно, что сегодня все благоприятствует торговому бизнесу. Но рано или поздно появится и бизнес производственный. Если заглянуть в будущее, что могут дать психологи предпринимателям-производственникам?

— Там очень много задач и проблем. Большинство нынешних бизнесменов начинало свое дело с «толкучки», а сейчас у них свои фирмы, численность которых перешагнула за сорок-пятьдесят человек. Все ясно, когда у тебя как у руководителя с каждым сотрудником есть личный контакт. Но как только коллектив вырастает, вступать в непосредственные личные отношения с каждым уже невозможно, возникает необходимость какого-то структурирования, распределения функциональных обязанностей, установления системы соподчиненности. И ребята, которые в общем-то никогда и не думали, что будут когда-нибудь руководителями таких больших фирм, вдруг задумались: а как это вообще делается. И потом, есть большое государственное предприятие, где существуют три основные формы управления: директива начальника, проверка исполнения, в зависимости от результатов, поощрение или наказание. Простая схема. Но другая ситуация возникает, когда фирма складывается больше по семейному, дружескому принципу. Моя фирма — моя семья. Но семья эта неожиданно разрослась, стала очень большой, и уже не знаешь, что делать твои «праправнуки» или «племянники» и «дяди». Здесь приходится вводить систему подчиненности. С другой стороны, сохраняются и какие-то неформальные отношения. Нередко наступает момент, когда некогда слаженный, дружный коллектив вдруг поражает вирус конфликтности, склок, дразн и т.д. И здесь не лишней будет работа психологов. Прежде всего нужна диагностика. Она во многом прояснит ситуацию. Вот там произошел раскол, там крепнет оппозиция, там ведется подкоп под лидера, там образовалась группа, которая работает уже не на фирму, а непонятно на что. И уже это видение дает человеку возможность сообразить, что дальше делать. Психолог помогает выбрать какой-либо вариант решения проблемы. На производстве проблемы все те же. Чем благополучнее в психологическом плане коллектив, тем человек лучше работает. Тем более, если от него зависит качество продукции. И нужно, чтобы потенциальные возможности соответствовали тому, чем он занимается. Может, он природный художник, а его поставили счетоводом. Да не будет из него никогда счетовода, хоть тресни, а вот рисовать он может великолепно. Наша задача помочь руководителю и человеку выявить то, что неустраивает, то лучшее, что есть в человеке, что он еще не раскрыл.

Беседу вел Сергей НИКИФОРОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

КАК МНОГО РАБОТАТЬ И НЕ УСТАВАТЬ

Хороший трудовой навык N 4: Научитесь организовывать работу, делегировать ответственность и осуществлять контроль.

Многие деловые люди раньше времени доводят себя до могилы потому, что они так и не научились делегировать обязанности, стремятся все выполнять сами. Результат! Человек тонет в море деталей, происходит путаница. Его охватывает чувство постоянной спешки, беспокойства, тревоги и напряжения. Трудно научиться делегировать ответственность. Но как бы ни было трудно делегировать ответственность, администратор должен это делать, если хочет избежать беспокойства, напряжения и усталости.

Человек, который создает крупное предприятие и не учится организовывать его деятельность, делегировать ответственность и осуществлять контроль, обычно приобретает какое-либо сердечное заболевание в возрасте пятидесяти-шестидесяти пяти лет, вызванное напряжением и беспокойством.

FUJI EXPRESS
ВСЕГО ЗА 1 ЧАС
ПРОЯВЛЯЕМ ЦВЕТНЫЕ ФОТОПЛЕНКИ
И
ПЕЧАТАЕМ ЦВЕТНЫЕ ФОТОГРАФИИ.
ПРЕДЛАГАЕМ:
фотоаппараты, фотопленку, фотоальбомы,
а также моментальную цветную и черно-белую фотогра-
фию на любые документы; услуги фото-
графов в фотосалоне и на выезде.

МЫ РАБОТАЕМ БЕЗ ВЫХОДНЫХ
ПО АДРЕСУ:
пр.Кирова, 54, тел. 49-65-10.
Наши приемные пункты в
магазинах: ЦУМ (2-й эт.),
«Спутник», «Товары для
мужчин» (пр.Комсомольский);
«Ермак» (угол пр.Фрунзе-
ул.Советская).

**ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ,
СПИРТНЫЕ НАПИТКИ,
ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ**
в ассортименте.
Форма оплаты любая.
Постоянным клиентам -
отпуск под реализацию.
Доставка транспортом
предприятия.
Тел. раб. 21-23-01.

Водителя "Волги" ГАЗ-31029 серого
цвета, подвозившего 10 октября двух моло-
дых людей с кассовым аппаратом от пл.Киро-
ва до ул.Учебной, просим позвонить по тел.
77-86-24, за вознаграждение. В вашей ма-
шине оставлена сумка с документами.

**Реализация по сниженным
ценам залоговых товаров:**
НАПИТКИ В ТЕТРАПАКАХ
(яблочный, гранатовый);
КОНСЕРВЫ из морепродуктов;
ПОСУДОМОЕЧНЫЕ МАШИНЫ
(Испания);
ОБУВЬ мужская зимняя (США);
**ОДЕЖДА, БИЖУТЕРИЯ,
СЕРЕБРО, НЕДВИЖИМОСТЬ.**
Ассортимент постоянно пополняется.
НПФ "ВОСТОК", ул.Нахимова, 13.
Тел. 44-33-02, 44-73-76.

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

Тел. 21-58-09

Низкие цены!
**РЫБНЫЕ
КОНСЕРВЫ:**
- Печень минтая;
- Горбуша
в собственном соку;
- Салат из
морской капусты.
Иркутский тракт, 15,
ком.12, ДОСААФ.
Тел. 76-91-51.

**ШУБЫ
МУТОНОВЫЕ!**
Новые
поступления,
разм. 44-56-й.
Тел. 76-06-88.

Каникулы в Сочи
3-разовое питание + 2/3 местное проживание +
бассейн + сауна + тренаж.зал = 16 т.руб/сутки
Технопарк, тел. 26-97-56

У НАС ПОСТОЯННЫЕ ПОСТАВКИ С ЗАВОДОВ-ИЗГОТОВИТЕЛЕЙ



УЛУЧШЕННЫЙ САЛОН,
28 МЕСТ - ЭТО АВТОБУС
ПАЗ-3205

АВТОКРАНЫ Г/П 12,5 и 14 Т.

ПРИЦЕПЫ И ПОЛУПРИЦЕПЫ
АО «УРАЛАВТОПРИЦЕП»
РАЗЛИЧНЫХ МОДИФИКАЦИЙ
ДЛЯ ГРУЗОВЫХ
И ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.

ДОР
СТРОЙ
СЕРВИС

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

Вниманию руководителей предприятий, частных лиц!

ИНЖЕНЕРСЕРВИС
ИНЖЕНЕРНО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

**ПРИНИМАЕТ ОТ ОРГАНИЗАЦИЙ
И НАСЕЛЕНИЯ
ОТХОДЫ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ**
(меди, бронзы, латуни, алюминия, любых
лом-изделий, содержащих эти металлы: кабель,
провода, электродвигатели, электрогенераторы,
радиаторы и др.) ПО ПОВЫШЕННЫМ ЦЕНАМ,
РАСЧЕТ С ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ НА МЕСТЕ.

Организациям предлагается расчет кабельной
продукцией, эмальпроводом, товарами народного
потребления, гвоздями длиной 50-120 мм.

Адреса постоянно действующих приемных пунктов:
ул.Пролетарская, 63;
ул.Советская, 84 (на территории автостоянки);
пр.Фрунзе, 119-а (на территории автостоянки);
ул.Кошурникова, 1 (на территории автостоянки,
район НАЗга).

В летний период с апреля 1994 года принимаем отходы цветных
металлов в поселках, районных центрах Томской области
от Томска до Стрежевого на плавучем приемном пункте
теплохода «Томск» и барже № 96.

С предложениями обращаться по тел. 23-26-55, 23-27-81.

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ
КОНКУРС**
Некоммерческое общественное объедине-
ние благотворительный фонд "Сибирь и
люди" приглашает всех желающих принять
участие в конкурсе по разработке эмблемы
фонда. Основными направлениями деятель-
ности фонда являются содействие народам
Томского приобья, возрождение народных
ремесел и национальной культуры, защита
экологии области.

Для участия в конкурсе Вы должны до 25
декабря отправить в конверте с четко ука-
занным обратным адресом эскиз эмблемы и
квитанцию об уплате 5 тысяч рублей на
рас./счет 700037, г.Томск, РКЦ Госбанка,
МФО 46902001, кор./счет 700161528. На
перевод обязательно указать "Благотвори-
тельный взнос".

Письма отправлять по адресу: г.Томск,
ул.Смирнова, 30, подъезд N 5. Компетентная
комиссия выберет победителя и назначит
приз до 1 миллиона рублей. Своим участием
в конкурсе Вы оказываете реальную помощь
возрождению родного края.

Тел. для справок 44-27-37.

1С Бухгалтерия
Официальный дилер
ТОО БЭСТ
Адрес:
г.Томск, пр.Ленина, 49-а
Телефоны:
22 39 21,
78 43 79,
г.Томске-7:
2 13 79

САМАЯ
ПОКУПАТЕЛЬНАЯ
КОМПЬЮТЕРНАЯ
ПРОГРАММА
В СЕБЕ

Версия: 5.0, ПРОФ. 2.0, ЗАРПЛАТА 2.0

БЕСПЛАТНО
Для пользователей
актуальные отчетные формы
Для интересующихся
обзор бухгалтерских пакетов, демоверсии

ПРЕДПРИЯТИЕ РЕАЛИЗУЕТ
БЕНЗОПИЛЫ
"Урал-2Т-электрон"
цена 459800руб.
штaketник
а/м BMW-520 (1988 г) -
8 млн.руб.
т.76-31-24

**ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ
ТАЛИ**
грузоподъемностью 1 т.
Форма оплаты
любая
(860 тыс.руб.).
Или меняем на
металлопрокат
(лист 2,3-2,5
мм, уголок
40x40, 56x56,
63x63).
Тел. 76-60-37.

**Таракан!
Таракан!!
ТАРАКАНИШЕ!!!**
Ни за что
с японским средством
НЕ СПРАВИШЬСЯ!
**447470 (день)
210572 (вечер)**

КОМПЬЮТЕРЫ
Гарантия до 3-х лет

386DX (ws).... от \$501
386DX от \$716
486DX от \$1174
(HDD от 210Mb)
Оплата в рублях по курсу ММВБ+5%

ТЕЛЕФАКСЫ,
КОПИРОВАЛЬНАЯ ТЕХНИКА
496-325 (-402) Ottis

**КИНО
В КИНОТЕАТРАХ**

"ОКТАБЕРЬ"
12 октября. "Я люблю не-
приятности" (США, триллер) - 9
(льг.), 11, 13, 15, 17, 19. "Сны"
(Россия, комедия) - 9-30 (льг.),
11-20, 13-10, 15, 16-50, 18-40,
20-30. "Основной инстинкт"
(США, для взрослых!) - 13-40,
16, 18-20.

"РОДИНА"
12 октября. Детский мульт-
фильм "Ну, погоди!" (1-8-й
выпуски) - 10, 12. "Возвраще-
ние динозавра" - 14, 16, 18,
20.

ИМ. М.ГОРЬКОГО
12 октября. "Городские пи-
жоны" (США, комедия) - 10,
12, 14, 16, 18, 20. "Молчание
вечный" (комедия-пародия) -
11, 12-30, 14, 15-30, 17, 18-
30, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
12 октября. "Цыган" (Фран-
ция) - 12, 16, 20. "Шикарная
путана по кличке Шу-Шу, или
Неустановленное лицо" (Рос-
сия) - 10, 14, 18.

"СИБИРЯК"
12 октября. "Легенда о ди-
нозавре-3 (Годзилла против коро-
ля Гидоры)" (Япония,
фантастика) - 14, 16, 18, 20.

**ЛИСТ
СТАЛЬНОЙ**
толщиной 1; 1,5;
3; 4 мм;
уголок 50; 63;
швеллер 12;
угольники, муфты,
контргайки и т.п.
Садовый участок.
Автомобили
ВАЗ-21093.
Изготовим
металлические
гаражи.
Тел. 780-386,
780-139.

24, кв.13. Тел. 4-35-12.
ПРОДАЮ трактор Т-40, кар-
тофелекопалку, грабли конные
или обменяю на однокомнат-
ную квартиру. Зырянский р-н,
с.Чердаты, тел. 9-22-16 или 9-
21-23.

ПРОДАЮ однокомнатную
благоустроенную квартиру
улучшенной планировки в
новом доме по ул.И.Черных (37
кв.м, лоджия) - 16 млн.руб.
Форма оплаты любая. Тел. 26-
05-86.

ПРОДАЮ автомобили "Мос-
квич-2140" 1985 г. выпуска
(3,8 млн.руб.), "Москвич-412"
1971 г. выпуска (1,9 млн.руб.).
Тел. 44-91-10, 49-67-31.

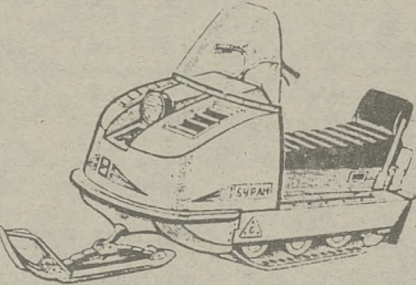
ПРОДАЮ автомашины 260-508
(4 шт.), кабель сварочный 50
кВ; гвозди 120 мм. Тел. 21-06-
80, в рабочее время.

ПРОДАЮ дом-особняк (баня,
гараж, 40 кв.м, местное ото-
пление, крытый двор, ост.
"Ул.Ялтинская"). Или меняю.
Возможны варианты. Тел. 23-
88-07.

МЕНЯЮ трехкомнатную бла-
гоустроенную квартиру 45 кв.м
(5-й этаж, телефон), плюс до-
плата, на хороший дом с цент-
ральным отоплением.

КУПЛЮ однокомнатную
квартиру в Академгородке.
Тел. 26-54-91.

СНЕГОХОДЫ
- 3 466 000 руб.;



мотоцикл "УРАЛ"
- 2 150 000 руб.;

автомобиль Иж-2715
- 8 200 000 руб.



**реализует магазин
"ПУЛЬС".**
Оптовикам скидка до 10 %.
Форма оплаты любая,
возможен бартер.
Тел. 78-19-54,
76-63-16.



ЧАСТНОЕ
СДАМ в аренду капитальный
гараж в Академгородке. Тел.
25-88-91.

СНИМУ меблированную бла-
гоустроенную квартиру, жела-
тельно с телефоном. Тел.
75-78-14.

ПРОДАЮ ВАЗ-21013 1983 г.
выпуска. Тел. 76-00-23.

ПРОДАЮ новую, в упаковке,
морозильную камеру "Сименс".
Тел. 75-03-28.

КУПЛЮ автомобиль в ава-
рийном состоянии. 636070, Се-
верск, пр.Коммунистический,

Коллектив томской швейной
фабрики "Весна" скорбит в
связи с кончиной после
тяжелой продолжительной
болезни ветерана фабрики
КОНСТАНТИНОВОЙ
Марии Ивановны
и выражает глубокое
соболезнование родным и
близким покойной.

СУПЕР

салон

1
PVEL

ВОТ МЧИТСЯ «ЛАДА» УДАЛАЯ

Автообзор

Сказывается специфика прошлых лет. северяне - нефтяники, геологи, лесники - имели гораздо больше возможностей приобрести себе авто. Да и сельским труженикам кое-что перепадало. Правда, и в последние, неблагоприятные в экономическом плане годы, работники «Томскнефти» не стали покупать меньше. Только сменились пристрастия. Работники госавтоинспекции Стрежевого с дрожью вспоминают дни, когда в город приходили партии по 300-400 автомобилей, в основном японского производства. И летели дешёвые в областную ГАИ: «Подкиньте пару-тройку тысяч номеров. Наш запас иссяк». Кстати, процент иномарок в Стрежевом гораздо выше, чем в областном центре. А сводки дорожно-транспортных происшествий в столице томских нефтяников схожи с любым заграничным городом. «Хонды» с «Тойотами» бьют друг друга чаще, чем «Жигули» с «Москвичами».

Но давайте окинем проницательным взором парк личных легковых автомашин в Томске. Что, каких годов выпуска и состояния кружит сегодня по его проспектам и улицам. Начнем с неприхотливого «Запорожца». Одно время в ходу был анекдот о том, что это чудо советского автомобилестроения завоевало международную премию, как самый быстрый танк и самый тихий трактор. Так вот сегодня в наличие у томичей 5200 «Запорожцев». Всего 235 автолюбителей являются обладателями «Таврии».

Все многочисленное семейство «Жигулей» с его различными моделями и модификациями специалисты ГАИ разделяют на две группы - заднеприводные и переднеприводные. К первым относятся модели с «первой» по «седьмую». И таких у нас насчитывается 14 112 штук. Во вторую категорию входят «восмерки» и «девятки». От общего количества «Жигулей» они составляют примерно одну десятую часть - 1 644. Плюс к этому имеется полторы тысячи «Нив» и 62 «Оки».

Явно отстал от ВАЗа московский АЗЛК. Его продукция в Томске исчисляется 13 600 экземплярами. Причем 12 550 - это устаревший по всем параметрам «Москвич-412», 1054 - «Москвич-2141».

И совсем уже в хвосте плетется «Волга». Самый известный у советского человека автомобиль, показатель богатства, не дотянул и до одной тысячи экземпляров - 878.

Иные времена - иные приоритеты. В последние 2-3 года показателем жизнен-

Даже в далекие 20-е годы утверждение О. Бендера о том, что автомобиль не роскошь, а средство передвижения, не встретило возражения со стороны его компаньонов. Хотя тогда «механической коляске» составляли вполне успешную конкуренцию лихачи на гнедых да буланых. Ну а теперь «автомобили, автомобили, буквально все заполонили». Вот и по дорогам нашей области сегодня «бегает» 110 тысяч личных легковушек. Из них 44,5 тысячи приходится непосредственно на Томск. Как видим, здесь проживает меньше половины «частников» области.

ного успеха стала иномарка. Не важно какая, лишь бы «оттуда». И таких сегодня насчитывается 2434 штуки. А по области 3500.

Об иномарках следует сказать особо. Еще 3-4 года назад их было единицы. И прохожие откровенно глумились над этими чудесами автомобилестроения.

Сейчас нас можно удивить только чем-нибудь «эдаким». Ну, например, единственный в Томске, шикарнейший черный «Линкольн» 1993 года выпуска. Куда уж новее! Кондиционер, холодильник, телевизор: полный джентльменский набор. Для представительницы прекрасной половины челове-



чества. Поскольку владеет этим «раем на колесах» женщина. Заставляя оборачиваться и прищелкивать языком два «Кадиллака» - мощных, очень больших и комфортабельных. За рулем - водители преуспевающих бизнесменов - мужчин. Но «Кадиллакам» все-таки не угнаться за «Линкольном» - старше его лет на 10.

А вообще-то парк зарубежных авто чрезвычайно пестрый. Лента компьютерной распечатки, которую мне продемонстрировали в областной госавтоинспекции, метров двадцать длиной. Это вам не десяток отечественных марок с их модификациями. Здесь - сотни. Конкуренция заставляет автомобилестроителей Запада и Востока учитывать и предугадывать любое желание клиента. И там создаются модели буквально на все случаи жизни.

В Томске наиболее популярными являются «Форды», «Ауди», «Мерседесы» - «даймлеры» и «бенцы», «БМВ», «Вольво». Это - представители Европы и Америки. А Япония успешно заявляет о себе «Тойота-

ми», «Хондами», «Ниссанами». Причем 80 процентов из них имеют правое рулевое управление.

Иметь иномарку, конечно, престижно. Да и по удобству их не сравнить с отечественными, считает начальник регистрационно-экзаменационного отдела ГАИ Ю. А. Руденко. Но беда в том, что в подавляющем большинстве их возраст - 10 и более лет. Нынешнего года выпуска всего насчитывается 15 штук. Конечно, по западным дорогам и с тамошним сервисом они бы еще побегали. Но в наших условиях жесткой эксплуатации изношенные «старички» долго не протянут. Так что я бы предпочел новые «Жигули» старому «Форду» или «Тойоте».

В последнее время из-за высоких таможенных пошлин поток машин из-за рубежа заметно снизился. Тем не менее уже имеющиеся 3,5 тысячи вносят непропорционально высокий вклад в статистику дорожно-транспортных происшествий. За неполные 9 месяцев произошло 807 ДТП, в которых пострадали люди. В происшествиях участвовало 973 единицы различного транспорта. Из них 381 личный автомобиль, в том числе 45 иномарок. Виновными признаны 108 «частников», 75 из них были за рулем импортного автомобиля. За совершение ДТП с причинением материального ущерба наказано 1 119 водителей. Из них 622 владельца легковых автомобилей. В это число входят 237 «импортных» нарушителей.

В Томске за тот же период на штрафную стоянку был поставлен 2 301 автомобиль. Уже пятая часть приходится на иномарки. А ведь в общем количестве они составляют какую-то одну двадцатую.

... А темпы автомобилизации все растут. И не иссякают в ГАИ очереди на регистрацию. В нынешнем году парк уже увеличился на 1 200 легковушек. К уровню прошлого года это составляет 125 процентов. Разная им уготована судьба. Одним суждено быть вдребезги разбитыми в аварии, на другие «положат глаз и руку угонщики». Большинство же предстоит годы и годы накручивать километры по узким томским улочкам, замирать у светофоров, оглушать сигналами рассеянных пешеходов, выбрасывать в атмосферу свою скромную дозу выхлопных газов. Пусть же ваша механическая жизнь будет долгой и безаварийной. Сумей же дотянуть до наших дней «Виллис» 1943 года выпуска. И ничего, бегает еще, благополучно преодолевая строгие техосмотры.

А. ЧЕРНЫХ.

Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

ПРОВЕРЬТЕ
себяХВАТИТ ЛИ
У ВАС
ХАРАКТЕРА
БЫТЬ НАВЕРХУ

Современная, стремительно меняющаяся жизнь подарила нам много новых возможностей и новых неожиданных ролей. Среди них одна из самых волнующих и по нынешним временам романтических - возможность стать главой своего дела, хозяйном, президентом, руководителем - одним словом, боссом. Роль увлекательная и рискованная. Заметьте, вовсе не каждый обязан этого хотеть. Но если вы все-таки хотите, то лучше заранее узнать, есть ли у вас навыки и свойства характера, необходимые для выполнения обязанностей руководителя. Босс должен быть уверен в себе настолько, чтобы пользоваться властью, ожидать от других сотрудничества и даже послушания. Больше того, босс должен принимать ответственность за решение, а еще лучше - принимать правильные решения в большинстве случаев.

Отвечьте на вопросы, предлагаемые журналисткой и предпринимателем Сюзан Кохен, чтобы понять, хватит ли у вас характера быть наверху.

1. Предстоит большая работа. Лучший способ ее выполнить это: А. поручить Петрову сделать одно. Сидорову другое, а Иванову закончить. Б. делать все самому. Всегда. Остальное безумие. Вы не можете доверить другому то, в чем вы специалист. В. нанять профессионала для консультации о наилучшем способе решения. Стоит потратить чуть больше, чтобы получить наилучший результат. Г. вздремнуть.
2. Я обычно считаю, что мои решения: А. не должны обсуждаться. Б. всегда открыты для разумного обсуждения. В. выражают коллективное мнение. Г. очень глупы.
3. Когда приходится идти на большой риск: А. я не рискую. Б. лучше всего быть осторожным. В. лучше всего использовать шанс. Г. лучше всего прийти к общему мнению сначала.
4. Если вы руководитель, то для того, чтобы пользоваться популярностью, вам следует: А. всегда стараться объяснить, почему вы просите работников сделать то или другое. Б. быть теплым, дружелюбным и поддерживающим. В. никогда не забывать отметить работника, сын или дочь которого вступает в брак или заканчивает учебное заведение. Г. не обращать внимания на популярность. Вы не обязаны всем нравиться.
5. Нехорошо заключать сделки или давать торговые льготы партнерам только для продвижения своей карьеры: А. верно. Б. неверно.
6. Что определяет успех руководителя? А. страх - то есть в какой степени вы способны внушить его подчиненным. Б. одежда и внешний вид. В. знание о других частях производства, даже если вы непосредственно не связаны с ними. Г. интеллектуальные способности. Д. умение блефовать.
7. Марджори Роббинс, молодой юрист, получила новую работу. В свой первый день она просит помощника задержаться на работе на полчаса больше обычного, изменяет расположение стола своего секретаря и критикует работу более пожилого юриста, который ей подчинен. Марджори: А. слишком самоуверенна. Б. напориста. В. лезет на рожон ищет неприятностей. Г. ведет себя неосторожно. Д. ведет себя чересчур по-мужски.
8. Какая фигура вам больше нравится?



ОТВЕТЫ И АНАЛИЗ

1. А - правильный ответ. Боссы должны знать, как распределить ответственность. Никто не может делать все сам, поэтому Б - неправильно. В - глупо. Вы сами авторитетное лицо, если только проблема не выходит настолько далеко за пределы обычных операций, что просто невозможно решить ее квалифицированно самостоятельно - а это экстраординарный случай.
2. А - правильно. Босс должен стараться поддерживать хорошие отношения с работниками, но ему не следует искать поддержки со стороны коллектива для принятия окончательных решений, как бы недемократично это ни звучало. Высокий процент правильных решений должен убедить вас доверять собственному суждению.
3. Люди на руководящих должностях должны быть готовы к риску, это скажет любой эксперт в данной области, поэтому правильно В. Хорошо, конечно, выяснить все шансы на успех и принять обоснованное решение, но ничем не рискуя - ничего не выиграешь.
4. Г. - правильно. Замечательно быть экспертом в человеческих отношениях, и это, конечно, помогает создать хорошую атмосферу на рабочем месте, но человек, который нуждается в том, чтобы быть популярным и любимым, никогда не сможет принимать непопулярные решения, которые босс часто должен принимать.
5. Неправильный ответ - Б. Согласно экспертам, продвижение карьеры - это реальная потребность большинства менеджеров и руководителей. Те, кто довольствуются одним положением, не обладают агрессивностью лидеров.
6. Правильные ответы Б, В, и Г. Ваша манера одеваться символизирует ваше положение, хотите вы этого или нет. Представитель фирмы IBM просто не станет носить джинсы или сексуально провокационную одежду на работу. Что касается В - то босс заинтересован в перспективном и широком взгляде на дело, а не близоруким видении только той области, в которой непосредственно занят.
7. В - реалистичная оценка. Если бы Марджори была мужчиной, ее действия, конечно, выглядели бы естественно для яркого, агрессивного мужчины. Марджори явно извлекала для себя пользу из феминизма.
8. Б - ответ, который практически без вариантов выбрала группа старших руководителей, поскольку он показался им более творческим и интересным. Люди, которые успешно работали на неруководящих должностях, как правило, предпочли А (прямая, ровная дорога, не отклоняющаяся ни вверх, ни вниз) или В («Кружки в углах кажутся защитными мишенями» - сказали несколько человек). Фигура Б не ограничена рамками, наиболее свободна и наиболее экспериментальна. Каждый правильный ответ оценивается в 10 баллов.
- Если вы набрали 70-80 баллов, у вас несомненно есть организаторские способности. Вы думаете о перспективах своей карьеры, а не только о том, чтобы удержаться на работе. Вы чувствуете себя удобно в статусе «босса» и скорее готовы разрабатывать решения и пути их осуществления, чем ждать, когда вам скажут, что надо делать. Ваш личностный стиль - «взять на себя», и вы можете создать команду, способную предложить нечто новое. Вы планируете, организуете и направляете с изысканием.
- Если вы получили 40-60 очков, у вас есть лидерские способности, но вы склонны нервничать, когда приходится принимать большую ответственность. Вы слишком боитесь ранить чью-то чувства или дать твердое указание. Именно над этим вам следует поработать, потому что босс иногда вынужден ранить чувства и всегда должен давать указания. Вам нужно научиться тверже работать, а не заканчивать то, что начали другие. Для вас может быть полезен курс тренинга по менеджменту, а также литература по этому предмету.
- Если вы набрали меньше 40 баллов, вы чувствуете себя счастливым и в большей безопасности, когда вам не нужно «вызывать огонь». Когда вы приходите домой с работы, вам хочется, чтобы она кончилась... (Работа в действительности никогда не кончается для боссов, так как никогда полностью не исчезает из их сознания). Вы можете быть необыкновенным, оригинальным человеком - но только не любите быть боссом. И путь наверх вам следует избрать другой.



Рисунок Надема КАСИМОВА.

60-80 тысяч рублей, а «рубрики» в полированном коллекционном исполнении потянут никак не менее полумиллиона.

Как видите, современные наши деньги обесцениваются с каждым днем, а старые постоянно растут в цене. Ну прямо, как доллары на московской бирже. Так что есть, вероятно, смысл аккладивать наши «деревянные» в старинные медяки.

Вл. КОШКИН.

ВЫГОДНОЕ
ХОББИ

ПОЧЕМ ПУД МЕДЯКОВ?

Нумизматика в наши дни - довольно аристократический вид коллекционирования. Тем более что старые монеты стоят довольно дорого. И если у вас появится желание приобрести более-менее приличную коллекцию, состоящую из медных и серебряных монет Российской империи (не по годам выпуска, а по типам), то для этого вам придется сначала застаться тремя-пятью миллионами наших рублей. Один только медный пятак екатерининских времен стоит на томском антикварном рынке 10-15 тысяч рублей. Встречаются монеты и более дорогие, хотя и отчеканены они не из благородного металла.

Завершилась эпоха денег с надписью «СССР», естественно, монеты этого периода тоже подорожали. К примеру, 1 копейка 1924 года выпуска оценивается сейчас в 300-500 рублей, а копейка 1925 года аж в 9 тысяч рублей и выше (вероятно, их было выпущено меньше, а потому для коллекционеров они представляют большую редкость). Каждая из монет (от 1 коп. до 20 коп.) 1961 года выпуска оценивается не менее чем в 100 рублей, а, скажем, рублевая монета того же года стоит сейчас 500-700 рублей.

Если вы задались целью собрать советские юбилейные рубли, исключая, конечно, монеты из драгоценных металлов, то эта коллекция будет стоить примерно