

М **предприятие**

СРЕДА, 16 НОЯБРЯ 1994 г., №308-309(22225-22226), ЦЕНА 400 РУБ.(В РОЗНИЦУ)

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК **КРАСНОЕ ЗНАМЯ**

В номере



стр.4

Александр ЯБЛОКОВ:

«Под вывеской нового качественного скачка в жилищном строительстве каждый застройщик творил все, что хотел»



стр.6

Виктор САВЕНКО:

САВЕНКО:

«Если бы мы гнались за деньгами, то сразу бы возникла задача поделить их между собой со всеми вытекающими последствиями»

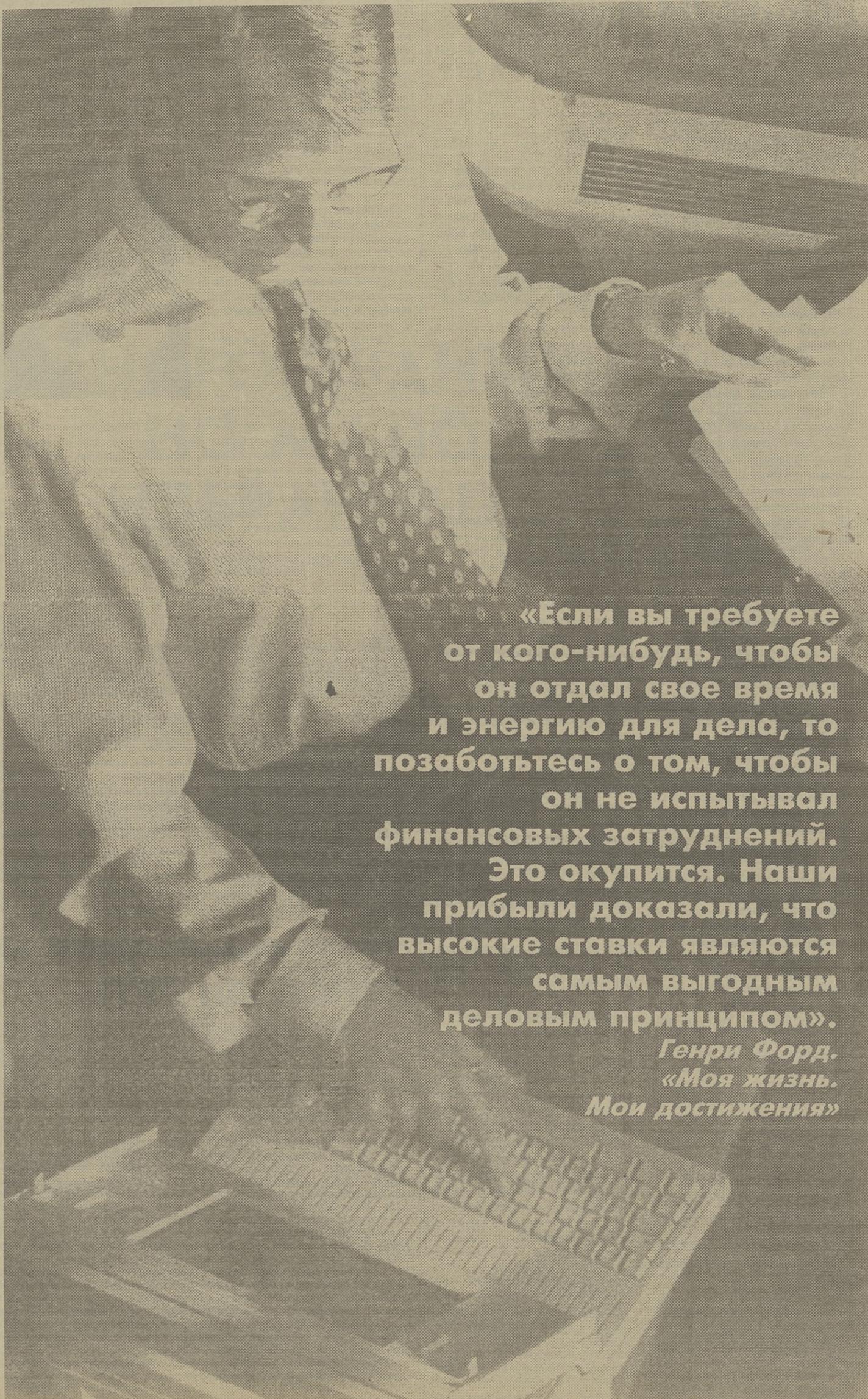


стр.8

Олег

КУШЕЛЕВСКИЙ:

«Первое правило рынка - высочайшая экономическая и правовая ответственность за свои действия»



«Если вы требуете от кого-нибудь, чтобы он отдал свое время и энергию для дела, то позаботьтесь о том, чтобы он не испытывал финансовых затруднений. Это окупится. Наши прибыли доказали, что высокие ставки являются самым выгодным деловым принципом».

Генри Форд.

«Моя жизнь.

Мои достижения»

суждение иметь



ПЛАТИТЕ ЛИ ВЫ СВОИМ РАБОТНИКАМ СТОЛЬКО, ЧТОБЫ ОНИ НЕ РАБОТАЛИ «НАЛЕВО»?

И.К., директор коммерческой фирмы:

- Знаете, чем больше людям платишь, тем меньше от них пользы. У зарплаты нет такого предела, после которого можно сказать: все, мне больше ничего не надо. Поэтому я плачу своим работникам - а их, слава богу, немного - ровно столько, сколько считаю нужным. Меня не интересует, занимается ли проституцией по ночам моя секретарша, дабы увеличить свой доход. Главное - чтобы она на следующий день как следует исполняла свои служебные обязанности. Большой заработок расхолаживает, у человека появляются большие запросы, он хочет иметь более дорогие вещи. Левые заработки, как правило, именно заработки, то есть не хлява какая-нибудь, а нечто, требующее более интенсивного труда, иначе времени на две работы не хватит. Если я чувствую и вижу, что мой работник постоянно спит на ходу, делает очевидные ошибки и при этом я выясняю, что причиной тому его вечерне-ночной «калым», - я с ним расстаюсь. Если он ничем не выдает свое «левачество», работает так, что не подкапывается, - честь и хвала ему. Мне нужны только гарантии, что он не продаст на сторону наши секреты и не готовит себе «запасной аэродром».

Мария Кофман, администратор гостиницы «Томск»:

- Я считаю, что в нашем коллективе платят достаточно. Хотя у нас есть своя специфика: 80 процентов персонала - это пенсионеры, которые получают зарплату и пенсию. Им хватает. В то же время мне известно, что молодежь подрабатывает - кто ремонт делает, кто стирает.

Геннадий Молоканов, президент СПАО «Химстрой»:

- Если считать по прожиточному минимуму, который разрабатывают наше правительство и ученые, то рабочим у нас платят достаточно. Но если взять во внимание нормальную жизнь - питание и прочие расходы, то, конечно, мало. Хотя на зарплату в «Химстрое» влияет множество факторов - квалификация, профессия. У нас есть рабочие, которые получают миллион в месяц. Я думаю, им на жизнь хватает. А есть уборщики помещений и сторожа, которым зарплата не позволяет жить безбедно. И потому нормой нашей жизни стала считаться подработка.

Виктор Антонов, директор Томского филиала торгово-промышленной ассоциации «Крокус»:

- Я могу сказать, что по сравнению со средним уровнем заработной платы в Томской области наши сотрудники получают больше. А вот хватает ли этого - другой вопрос. Достаточно ли 350 тысяч для семейного человека?

Конечно, претензии иногда высказывают, но чтобы кто-то из сотрудников ходил «налево» - таких фактов не было. Почему не повышаем зарплату? Причина общеизвестна: первая - высокая арендная плата, вторая - налогообложение. Несмотря на приличные обороты, мы связаны по рукам и ногам. Стараемся недостаток зарплаты компенсировать морально.

Марк Райзман, директор

АООТ «Реатон»:

- Номинальную зарплату мы выплачиваем. Но фактически из-за долгов со стороны Министерства обороны, наши работники не получают заработную плату с июля. Поэтому тот, кто имеет возможность, подрабатывает.

Елизавета Ивоинна, заместитель генерального директора русско-испанской страховой компании «Барт»:

- Мы уже много раз говорили об этом: получаем очень скромную заработную плату, потому что ремонтируем здание, потому что думаем о будущем. А потом специфика работы в страховых компаниях такова: агент имеет процент от заключенных им договоров страхования, поэтому он может получать больше, чем основные работники компании. Я не знаю в своем окружении людей, которые получали бы миллионы. Наверняка кто-то из наших работников задумывается о приработке, но точно сказать не могу.

P.S. Как вы могли убедиться, мнения «генералитета» разделились. Промышленники вроде бы и рады платить больше, да не могут. Коммерсанты платят, сколько хотят. Остальные влору самим «налево» работать. И все это на фоне хронического недовольства наемного персонала своей заработной платой.

С одной стороны, лозунг «чем меньше платишь, тем больше от человека пользы» выглядит совершенно алогичным. С другой - некоторые руководители коммерческих фирм с удовольствием бы под ним подписались, хотя данный тезис наверняка не отражает ситуации на их предприятии (в части, касающейся пользы). С одной точки зрения - хорошему работнику надо хорошо платить, с другой - мы недалеко ушли от социалистической системы оплаты труда, и зарплату в индивидуальных конвертах выдавать пока никто не собираются.

В итоге оплата труда конкретного наемного работника, на наш взгляд, зависит (в порядке убывания значимости): а) от личного мнения руководителя о пользе, которую приносит фирме данный работник; б) от профессионализма самого работника и его стремления выделиться из общей массы; в) от стратегических планов руководства (касающихся, помимо прочего, и зарплат трудящихся); г) от финансовых возможностей фирмы.

P.S. По данным статистики, среднемесячный доход одного работающего жителя Томской области составил на начало III квартала 273 тысячи рублей, а среднемесячная зарплата - 256 тысяч. Разницу специалисты объясняют тем, что почти каждый третий житель области имеет в последнее время дополнительные заработки.

С рублем, с толком, с расстановкой

ВСЕХ В РЕЕСТР!

Областная администрация решила всерьез заняться фондовым и финансовым рынками

Постановлением главы областной администрации от 12 октября 1994 года в Томской области создана комиссия по контролю за рынком ценных бумаг. Возглавляет ее первый заместитель главы областной администрации Владимир Пономаренко, а вошли в комиссию представители всех государственных структур, которые имеют отношение к таким специфическим рынкам, как фондовый и финансовый: ГКИ Томской области, Фонда имущества, антимонопольного комитета, ГУ ЦБ по Томской области, финансового управления и ряда других ведомств областной администрации.

- Главное, - говорит заместитель председателя Фонда госимущества Вячеслав Фишер, - будет ли эта комиссия еще одним мертворожденным дитя томской бюрократии или же рабочим органом, приносящим пользу. Это волнует и нас - членов комиссии, и, наверное, публику.

Сегодня комиссия уже действует. На первом собрании оговорен круг вопросов, которые она будет решать. Первый - информационно-просветительская работа в средствах массовой информации (это направление поручено разработать антимонопольному комитету). Второй - защита прав акционеров, в части правильного ведения реестра акционеров на томских предприятиях (ГКИ Томской области). Третье направление, которое курирует комитет по экономике областной администрации, - разработка альтернативных способов вложения денег для населения. В частности, путем создания муниципального займа, выпуска областных долговых обязательств.

- Если доходность по ним будет чуть выше, чем в банках, - комментирует этот проект Вячеслав Фишер, - а надежность гарантирована, то средства населения потекут именно туда. И эти деньги уже не будут выкачиваться из области, а начнут работать здесь.

Что касается Фонда имущества, - продолжает Фишер, - то прежде чем контролировать или пытаться как-то влиять на фондовый и финансовый рынки, необходимо создать информационную базу по всем их участникам. Такая задача перед Фондом поставлена, специалисты работают. Структуры, располагающие той или иной информацией - в том числе финансы

и ГУ ЦБ по Томской области, - предоставляют нам необходимые сведения. Подготовлено соответствующее постановление о создании персонального реестра фондовиков и финансистов. Реестр будет вести Фонд имущества.

Словом, первоочередные задачи, стоящие перед комиссией, ясны: если не навести порядок, то



хотя бы разобраться в той сложной политической и социальной ситуации, которая сложилась в этих специфических секторах рынка. И главное в этой работе, безусловно, ее социальная направленность, поскольку все «проколы», мошенничества и даже просто недоброкачественная работа будут в первую очередь по достаточному большому количеству жителей. Да и властям они даются тяжело.

По мнению Вячеслава Фишера, после обобщения и анализа необходимой информации можно будет пытаться выявлять структуры или группы, которые привлекают средства населения, не имея соответствующей лицензии.

- Может, мы присваиваем себе полномочия, которых у нас нет, - говорит он, - но нам хотелось бы, чтобы такие группы прошли регистрацию в реестре. Если люди работают профессионально, представляют серьезные корпорации, я думаю, у них не будет трудностей с регистрацией. У людей же, которые, не являясь профессионалами, просто решили поиграть в эти игры, могут возникнуть проблемы. Мы же должны представлять себе, какие неприятности в будущем могут ожидать том-

ских инвесторов.

И еще один важный момент - мы хотим провести добровольную аккредитацию профессиональных участников фондового рынка. Может, им это и не понравится, но я думаю, какими-то своими методами мы заставим их это сделать. Людей, которые работают не первый год, мы знаем, и они нас знают. Для них не будет большой сложностью встретиться, показать, сколько у них аттестованных специалистов, есть ли источник собственного капитала. После 1 января 1995 года для многих это будет камень преткновения - по новым требованиям с этого срока фондовый брокер должен будет обладать собственными средствами в размере не менее 50 миллионов рублей. И тогда останется, скажем, 5 сильных профессиональных команд - это даже лучше.

Заметим, что хотя комиссия по ценным бумагам, согласно Положению, регламентирующему ее работу, и обладает некоторыми полномочиями, каких-то реальных властных рычагов она не имеет. Такие рычаги есть у ее субъектов, поскольку финансирование выдает лицензии фондовым брокерам, Комитет госимущества - инвестиционным, а Росгосстрахнадзор - страховым структурам. Объединение усилий этих и других заинтересованных ведомств может принести свои плоды в деле оцифровки фондового и финансового рынков. Со специализированными органами у комиссии уже существует договоренность, что если где-то запахнет мошенничеством, с их стороны будут приняты меры.

- Когда бюрократами создаются такие структуры, профессионалы начинают пугаться, думать, что им ставят еще одну задвижку, - заканчивает Вячеслав Фишер. - Они считают, что все это делается ради того, чтобы доказать им существование власти, которая может что-то решать. Это не так. Пока комиссия по ценным бумагам - просто координирующий орган. Она будет следить за рынком.

P.S. 8 ноября президент России подписал указ о мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг. В месячный срок должна быть создана федеральная комиссия, которая установит новый порядок лицензирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг и квалификации всех финансовых инструментов.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Арабески

ОБНОВИЛИ ПУТЬ...

10 ноября в Томск вернулись «челноки» из первого чартерного рейса в Объединенные Арабские Эмираты. Полет проходил на авиалайнере Красноярского авиапредприятия. Паспортный контроль томичи прошли в Красноярске, таможню - в Томске. Пунктом дозаправки послужил Оренбург, где по причинам, не зависящим от фирмы-организатора рейса, одна из пассажирок была «снята с пробега». Всего же в коммерческом рейсе принимали участие 38 человек - подавляющее большинство пока довольны.

Поскольку среди «челноков» почти две трети составлял сильный пол, самолет порядочно нагрузили. Больше 10 тонн различных товаров привезено в Томск. Это детская одежда, игрушки, ткань, бытовые осветительные приборы, видеотехника, профессиональная аудиоаппаратура. Пара человек не имела особого коммерческого интереса и съездила просто отдохнуть, благо по сибирским понятиям в Эмиратах вечное и жаркое лето. Одна из вояжеров привезла 350 (!) килограммов груза, как принято говорить, в ассортименте. Летали и представители томских фирм, надеющихся завязать контакты с арабскими коммерсантами.

Поскольку день возвращения пришелся накануне выходных, до субботы таможню прошло чуть больше половины «челноков», остальные «растаможивались» в понедельник. Эксцессов не наблюдалось. Арабские товары «из первых рук» уже появились в магазинах и на рынках города. Надеемся, что воздушный мост между Томском и ОАЭ несколько расширил их ассортимент и слегка понизил цены. Хотя душа «челнока» - потемки.

Следующий рейс - а желающих слетать уже обнаружилось немало - планируется в конце ноября.

Б. ЭМИРОВ.

ЗАПОЗДАЛАЯ РЕАКЦИЯ

Несмотря на то, что все сектора рынка молниеносно отреагировали на скачок курса доллара 11 октября и буквально на следующий день привели свои цены в соответствие с новой отметкой, на рынке недвижимости, для которого характерна некоторая инертность, после «черного вторника» сохранились завышенное ценовое спокойствие. Как отметил начальник отдела недвижимости фирмы «Аурум» Вадим Алатарцев, в течение недели после 11 октября самая ликвидная недвижимость - квартиры - покупалась много и часто. Связано это было с тем, что из-за резко возросшего курса доллара для покупки квартиры потребовалось гораздо меньше валютных средств. Одновременно цены удерживались на уровне додollarовой лихорадки, что и обусловило ажиотажный спрос на квартиры.

Ответная реакция рынка последовала через неделю, когда цены на квартиры возросли в среднем на 10-15 процентов. И тем не менее ажиотаж сохранился в течение еще двух недель. Как заметил Вадим Алатарцев, сейчас обстановка стабилизировалась, так как цены повысились с некоторым запозданием, что в свою очередь привело к увеличению предложения.



В идеях томских предпринимателей - могучий технологический потенциал, но большинство из них, увы, обречено, ибо предполагает сумасшедшие суммы инвестиций.

Есть такой старый анекдот. Брежнев на том свете узнает, что к власти в стране пришел Горбачев. «А кто его поддерживает?» - спрашивает Брежнев. Андропов отвечает: «Никто. Он сам ходит».

Слово «поддержка» сегодня очень популярно. Мы слышим и говорим сами: нужна поддержка товаропроизводителей, безработных, лечащих, учащихся, необеспеченных, немощных... Психологи, работающие на стыке с языкознанием, думаю, когда-нибудь составят словарь ключевых слов, отражающих особенности мироощущения, настроения народа в разные периоды времени. И одной из характеристик наших дней, уверен, послужит это многосмысленное слово - «поддержка». А потомки-букваллисты пусть потом гадают, что это за времечко такое было, с ног все валились, что ли, раз необходимо было по д е р ж и в а т ь.

Вот и малый бизнес мы уже третий год не развиваем, не расширяем, не совершенствуем, а к сожалению, только по д е р ж и в а е м.

Помыслы

Любопытно, что в решении Томского областного Совета народных депутатов (декабрь 1992 г.), положившему начало работе властей с предпринимательскими проектами, слова «поддержка» нет. В решении было записано: «Предусмотреть в областном бюджете ассигнования в сумме 150 миллионов рублей на РАЗВИТИЕ малого и среднего бизнеса... Администрации разработать... в месячный срок программу по РАЗВИТИЮ предпринимательства в Томской области и положение по использованию выделенных средств» (выделено мной - С. Н.).

Случайность? Думается, нет. Потому что «поддержать» - значит «не дать упасть», а «развить» - значит «усилить, дать чему-н. окрепнуть» (так у Ожегова). Как говорится, почувствуйте разницу. 31 марта 1993 года глава областной администрации подписывает постановление о создании координационного совета по развитию и поддержке малого и среднего бизнеса в Томской области. Как видно из названия, на совет был возложен весь спектр возможной работы с предпринимателями, как с только-только народившимися, которых действительно надо удерживать от падения, так и с уже действующими, которым

нужно посодействовать в дальнейшем движении вперед. Во временном положении о КС говорилось, что целью совета является «разработка концепции и организация системы государственной поддержки предпринимательства, малых и средних предприятий, становление соответствующей инфраструктуры...» Среди задач назывались такие: «выбор приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса в регионе», «содействие созданию условий для вовлечения в предпринимательскую деятельность широких слоев населения», «разработка и утверждение механизма развития и поддержки малого и среднего бизнеса» и т.д.

В том же положении говорится: «Основой поддержки малого и среднего бизнеса служат региональная кредитная и налоговая политика, система информационного обеспечения...» Предполагалось также, что механизм кредитования предпринимательских про-

представители комитетов и управлений, с самого начала предстояло решить как минимум две проблемы. Поскольку есть деньги, возникал вопрос, как их распределить, и, поскольку денег мало, - кому их распределить. Дело в том, что томские предприниматели с энтузиазмом восприняли призыв администрации представить бизнес-проекты для возможного льготного кредитования и в течение короткого времени в отделе маркетинга таких проектов набралось около 150. Диапазон самый широкий: от производства стиральной машины до искусственного осеменения коров.

(В скобках. Чуть позже эти проекты были обнародованы в специальных каталогах, где раскрыто краткое содержание каждого из них. Познакомившись с ними, можно лишь искренне поражаться, какой мощный технологический потенциал заложен в идеях томских предпринимателей и сожалеть о том, что большинство из них, увы, обречено, ибо предполагает сумасшедшие суммы инвестиций.)

Администрация области в лице КС оказалась в некотором тупике. С одной стороны, продекларированные цели («выбор приори-

новка получения высокомолекулярного полиэтилена», «Выпуск минеральной воды», «Выпуск бытовых трубчатых электронагревателей». Средняя сумма кредитов - 5-7 миллионов рублей.

В 1994 году администрация выделила 25 предприятиям малого бизнеса 713 миллионов.

На последнем заседании координационного совета, - говорит Н. Белоусов, - верхняя кредитная планка, с учетом инфляции, была поднята до 50 миллионов. Но принцип - чем меньше кредит, чем больше охват предпринимательских проектов, тем лучше - остался прежним.

Механизм

Механизм получения кредита под реализацию бизнес-проекта достаточно сложен. Предпринимателям приходится немало побегать по инстанциям, долго корпеть над технико-экономическим обоснованием, проработкой документов. Затем эксперт администрации представляет проект на заседании КС, где, после обсуждения, выносится решение, положительное, либо, увы, отрицательное. Если предприниматель повезло, ему предстоит подписание двух дого-

воров - один с администрацией, другой - с банком. Функции контроля за соблюдением условий договоров, прохождением денежных средств, возвратом кредита и процентов по нему возложены на банк (банковский интерес - 3-процентная маржа).

Столб сложной путь к заветному кредиту в администрации считают оправданным, поскольку задействованы деньги налогоплательщиков и гарантии их целевого использования и возврата должны быть железными. Пока случился лишь один прокол - с предприятием «Модель-Люкс».

Сегодня в администрации находится уже свыше 300 предпринимательских проектов. Все просят поддержки.

Но существующая система этой поддержки не удовлетворяет сегодня ни предпринимателей, ни саму администрацию. Три года рыночной реформы, как ни крути, произвели естественный отбор среди малых производителей предприятий. Кто-то свернул на проспект Коммунистический, кто-то канул на Банкротном тракте, кому-то случай улыбнулся и он нашел силы и средства остаться на Производственной улице. Кто должен был упасть на тернистом предпринимательском пути, тот упал. Выжившим сегодня нужна скорее не поддержка, а толчок для движения дальше.

Об этом мне говорили те «счастливчики», которые получили кредиты от администрации еще в прошлом году. Александр Комарчев, директор ТОО «ОСИП», получивший в свое время 20 миллионов льготного кредита под реализацию проекта «Производство высокоценных паркетных изделий на основе конверсионных технологий облагораживания древесины». - На мой взгляд, - говорит он, - администрации нужно сконцентрировать средства на приоритетных отраслях. Это позволит поднять верхнюю планку кредита. Предприятие, получившее дей-

МНОГО ЗВАННЫХ, НО МАЛО ИЗБРАННЫХ

ектов будет основан на «анализе потребностей области, конъюнктуры рынков» с учетом «стратегических направлений развития малого и среднего бизнеса Томской области».

В общем-то все глобально и... правильно. Так всегда у нас получается, когда речь заходит о перспективе. Настоящая действительность почему-то редко вписывается в красивые, но не подтвержденные реальностью схемы.

Реалии

Координационному совету, в состав которого вошли заместители главы администрации и руководители финуправления, а также

тетных направлений», «соответствие стратегическим задачам», а с другой - ну просто смешные деньги, которыми она вынуждена оперировать. При этом - реальная опасность, что и имеющиеся суммы достанутся не тем, кому надо, из-за нормального (и ненормального) отраслевого лоббизма.

По словам Николая Белоусова, заместителя главы администрации, курирующего сферу малого бизнеса, поначалу звучали предложения делить средства по отраслям: к примеру, двадцать миллионов - промышленникам, двадцать - аграрникам, двадцать - науке и т.п. Здравый смысл возобладал, деньги удалось сохранить в кучке, не растаскивая по углам, где, как обычно, всегда находится много всяких щелок и дыр.

Однако и делить те же 150 миллионов лишь между двумя-тремя фирмами, отвечающими долгосрочным потребностям области, координационный совет не решился.

На первом этапе решено было установить верхнюю планку льготного кредита суммой в 10 миллионов рублей. Соответственно этому пределу и подбирались проекты. Тем самым наиболее капиталоемкие и долгосрочные из них отсекались сразу же (точнее, закладывались в банк данных в надежде на лучшие времена).

Вот это уже были реалии. Не до глобальности.

Пекарни, минеральная вода и трубчатые нагреватели

Всего в 1993 году на «поддержку малого бизнеса» (не дать упасть!) было выделено 306 миллионов рублей. Поддержано 34 предпринимательских проекта. Перечислю некоторые из них: «Производство термолепековой ткани», «Производство обуви», «Изготовление ножей мусорубок с увеличенным сроком службы», пекарня, «Реконструкция Рыбаловского колбасного цеха», «Уста-

вительно существенное влияние в свое развитие, как локомотив, потянет за собой остальных.

Схожую мысль высказал директор предприятия «Эдельвейс» Анатолий Щепетнев (10 миллионов рублей на реконструкцию швейного производства):

- Было бы неплохо, если, допустим, имеющиеся 150 миллионов были распределены между двумя-тремя предприятиями, но на более жестких условиях, скажем, не на год, а на полгода. Вернуться средства - передай следующему.

По словам Н. Белоусова, он «всеми фибрами» за это, за приоритеты, за стратегию.

- Я согласен: то, чем мы сейчас занимаемся, это нужно, необходимо, но это вчерашний день, - говорит он. - К сожалению, администрация имеет сегодня в своем распоряжении мизерные средства. Этого мало. Нам хотелось бы, чтобы областная Дума поддержала нас, и в областном бюджете было зафиксировано - один процент направить на поддержку предпринимательства. Это сегодня порядка 10 миллиардов рублей. Тогда уже можно было бы работать планово, с перспективой. А приоритеты есть. Они ждут своего часа...

Что дальше?

Между прочим, предприниматели ждут от администрации не только кредитной манны. И не столько. Деньги на развитие малого и среднего бизнеса области сегодня поступают и из других источников (к примеру, около 500 млн. рублей должен получить на эти цели Томский технопарк из федеральных средств, почти 1,5 млрд. рублей в нынешнем году предпринимателям выделило областное управление труда и занятости, 100 млн. долларов обещает Европейский банк реконструкции и развития, открывший в Томске свое представительство).

Многие хотели бы получить от органов власти не финансовую помощь, а консультационную, информационную. «Предприниматели варятся в собственном соку, каждый сам по себе, - сказал мне один из них. - Нет доступа к нормативным документам, не организован обмен опытом, часто приходится изобретать велосипед, не зная, что рядом есть все, что тебе нужно».

А налоговые льготы? У нас ведь предприятие, даже выполняющее социальный заказ, платит «на всю катушку».

Но координационный совет погружен в распределение невеликих сумм. Но если оставить в стороне кредиты? Судя по протоколам, другие, «неденежные», формы поддержки предпринимательства на заседаниях координационного совета просто не рассматривались...

...По-хорошему, Томской области надо бы быть лидером в Сибири по части работы с малым бизнесом. Ведь совет межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» по поддержке и развитию предпринимательства возглавляет не кто иной, как томский губернатор Виктор Кресс. Какие-то элементы работы с предпринимателями у нас, несомненно, отлажены четко, в частности, сама процедура отбора проектов и доведения их до «кондиции». Около 60 томских малых фирм производственного спектра получили поддержку, и ни одно, насколько известно, не пожалело об этом.

Но в отсутствии программы развития предпринимательства, выбора приоритетов, системной деятельности в этом направлении о томском малом и среднем бизнесе еще долго нельзя будет сказать, что его никто не поддерживает. Что оно само ходит.

Сергей НИКИФОРОВ.

ДОМА ЗА РУБЕЖОМ - ПО ЛИЦЕНЗИИ

Центральный банк Российской Федерации предупредил предприятия и граждан о незаконности сделок по купле-продаже недвижимости за рубежом без соответствующего разрешения.

В целях ограничения вывоза капитала из страны, говорится в сообщении ЦБ РФ, установлен лицензионный порядок на совершение подобных операций. Они являются законными только при наличии у российского предприятия, учреждения, организации или граждан соответствующего разрешения (лицензии банка России).

При совершении сделок с недвижимостью за рубежом без лицензии они в установленном порядке будут признаваться недействительными, действия - незаконными, а весь доход, полученный в результате этих операций, будет изыматься в пользу государства на основании статьи 14-й Закона Российской Федерации «О валютном регулировании».

КУДА ПРОПАЛИ РОССИЙСКИЕ ТОВАРЫ?

Эта проблема стала основной темой состоявшегося недавно в Москве форума, организованного Союзом предпринимателей розничной и оптовой торговли (СПТ).

В 1993 году спад производства в пищевой промышленности составил 16 процентов, около 70 процентов продуктов питания в магазинах России - импортные. Подобная ситуация, по мнению выступавших директоров предприятий, может привести к резкому сокращению рабочих мест и мощному росту безработицы. А также не исключено, что, когда производство отечественных товаров будет свертываться, иностранные экспортеры начнут диктовать свои цены и условия реализации товара. В связи с этим было отмечено, что на российских предприятиях должны предприниматься большие усилия по инвестированию. Это может улучшить качество отечественных товаров и сделать их конкурентоспособными по отношению к западным. Кроме того, необходимо выпускать более привлекательную упаковку, создавать отсутствующие до сих пор структуры по сбыту, расширять маркетинговые и рекламные отделы предприятий. Участники форума единодушно пришли к мнению, что подобные шаги возможны в данный момент в России.

Авторитетное
мнение

НА ПОРОГЕ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА

Промышленный кризис в России налицо. Банковский же грозит вообще парализовать экономику. Насколько это реально? Экспертный институт Российского союза промышленников и предпринимателей подготовил анализ современного состояния банковской системы. Ученые определяют его как предкризисное. Причем, как утверждают они, кризис может разразиться в ближайшем времени.

Сотрудники института обращают внимание на три момента. Во-первых, сегодня сложилась парадоксальная ситуация, когда российские банки, столь долго мечтавшие о финансовой стабилизации, о минимальной инфляции, оказались абсолютно не готовы действовать в этих условиях. Именно это ставит их в тяжелое положение, ибо банки уже привыкли работать на разнице между теми средствами, которые они тратят на приобретение кредита, и теми, которые получают от клиентов за свои кредиты. Разница эта раньше была столь велика, что давала коммерческим банкам громадные прибыли. Все это было связано с отрицательной ставкой рефинансирования Центрального банка России, при которой его кредиты становились для коммерческих банков практически бесплатными. Ныне банковская прибыль - маржа - значительно уменьшилась, что снизило доходность банков.

Вторую причину кризиса эксперты связывают с резким сокращением финансового рынка, значительным уменьшением денежного оборота при торгово-посреднических операциях, меньшей потребностью в деньгах. Точнее сказать, банки накопили такое количество денег, которое торговля просто не может переварить. В нормальной финансово-экономической ситуации деньги при этом должны перетечь на инвестиционный промышленный рынок. Однако этого пока не происходит из-за больших инфляционных ожиданий банков, равных минимум 10 процентам.

Третьей предпосылкой кризиса ученые называют значительно возросший фактор невозврата кредитов. По их словам, еще недавно банки были равнодушны к этому, так как за счет сверхприбылей на процентной разнице получали большие доходы. Их уменьшение сделало долги весьма серьезной проблемой. Кризис неплатежей докатился и до банков. По словам экспертов, общая масса кредитов, которые не могут быть возвращены, равна 25-50 процентам их общей суммы. Многие предприятия брали кредиты под программы, финансировать которые обязывалось государство, многие - под ожидаемый сбыт товара и т.п. Сейчас надеяться на возврат таких кредитов не приходится.

В связи с этим прогнозируется, что значительное число банков не сможет выполнить своих обещаний по выплате процентов по вкладам. Особенно это отразится на таких, которые имеют небольшой уставный капитал. Практика показывает, что так и происходит. Недавно Центральный банк вынужден был обратиться к общественности с разъяснением, что коммерческие банки могут отказаться от своих обязательств лишь при лишении их лицензии, а Центрбанк делает это в исключительных случаях. Все остальное - «самодеятельность» самих банков, и клиент имеет право подать в суд. Однако список банков, прекративших операции по выплате дивидендов и процентов, растет.

Эксперты видят три возможных варианта выхода из кризиса, если таковой наступит. Первый может подтолкнуть ЦБР к поддержке коммерческих банков. Если это произойдет, ставка рефинансирования станет отрицательной, а кредиты Центрбанка - практически бесплатными. Дешевые кредиты восстановят ситуацию в ее недавнем виде - увеличатся прибыльность банков, снизится фактор невозврата заемных средств. Однако этот путь неизбежно раскрутит инфляцию. События на валютном рынке показывают, что ЦБ пока не намерен воспользоваться этим путем, ставка рефинансирования повышена до 170 процентов. Правда, возросла и инфляция, и она вполне может опередить и новую процентную ставку Центрбанка, сделав его кредиты снова привлекательными.

Второй вариант возможен в случае поглощения мелких и средних банков крупными, превращая их в отделения банков-гигантов.

Самым трагичным будет ситуация, при которой испуганные вкладчики могут одновременно начать снимать деньги со счетов, что приведет к обвалу банков.

Наиболее желательный путь - третий, когда и банки, и правительство объединят усилия для перехода к инвестированию реальной экономики. Должна быть создана система льгот и стимулов для этого - снижение налогов, льготное кредитование долгосрочных инвестиционных кредитов, разделение с государством кредитного риска и т.п.

Пока этого не происходит, финансовый рынок лихорадит, деньги с рынка ГКО перескакивают на валютный, ищут наиболее прибыльного применения. Особенно усилилась эта тенденция после обвала рубля в конце первой декады октября. По словам председателя правления банка «Новая Москва» Игоря Финюгенова, если еще в сентябре банки готовы были договариваться о создании пула для инвестирования крупных строительных проектов в столице, сейчас даже разговора об этом не возникает.

Эксперты не считают выходом участие банков в рынке ценных бумаг и даже недвижимости. По их словам, оба эти рынка переполнены, цены на них чрезвычайно низки и не обеспечивают доходности операций. Причем, по словам Андрея Нецадина, рынок акций переполнен в основном из-за неоправданно высоких темпов приватизации. Нет надежды и на залоговые операции - опять-таки из-за низкой цены на недвижимость и на оборудование. Активы предприятий, объявляемых банкротами, крайне малы. К тому же в новой программе приватизации арендованная недвижимость должна продаваться за две арендные платы, что резко снижает цены на нее. Это делает банковские операции с залогом имуществом крайне невыгодными.

Словом, банковский кризис - реален. Причем это знают и сами банкиры, однако пока никаких заметных движений в банковском бизнесе, направленных на его недопущение, нет.

(РИА)

Александр Яблоков. Родился в 1952 году в Томске. Окончил ТИСИ в 1975-м. Работал в управлении «Химстрой». Специалист по отделочным работам и строительному дизайну. При его участии в Томске построены «Белый дом», гостиница «Октябрьская», конгресс-центр «Рубин», множество объектов Академгородка, в том числе здание 9-й школы и Президиума СО РАН.

С 1991 года - предприниматель. Владелец частного предприятия «Мебель», которое, несмотря на свое название, занимается строительством. Хобби, ставшее второй профессией, - декоратор-реставратор старой мебели. Живет в «нормальной» двухкомнатной квартире. Сейчас реализует оригинальный проект строительства в Академгородке 18-квартирного жилого дома, где планирует жить сам и «где будут жить мои дети и внуки». По его мнению, «элитность» жилья каждый человек определяет для себя сам. Дом, в котором уютно и ничего большего и лучшего не хочется, уже элитен.



Говоря об элитном жилье, нельзя обойти молчанием историю развития и воплощения в СССР различных концепций жилищного строительства. Без этого мы не поймем, почему у большинства жителей великой страны такое уродливое, примитивное понятие о жилье.

Сталинская концепция жилья была относительно верной. В Северске наиболее красивая, уютная часть города построена в 50-е. «Сталинские» дома до сих пор находятся в неплохом состоянии и считаются престижными. В Томске это, скажем, район площади Дзержинского. Высокие потолки, кирпичные стены.

Но в «сталинских» домах ограждающую конструкцию стен делали из шлакобетона. Его долговечность 30-40 лет, дальше он начинает разрушаться. Что и происходит. Вообще советское жилье для рядового гражданина всегда проектировалось и строилось как временное, рассчитанное на жизнь одного поколения. Именно поэтому искать элитное жилье на рынке жилья вторичного - бессмысленно. И, кстати, в Томске до сих пор нет агентства по недвижимости, которое бы формировало рынок первичного жилья с его элитным сегментом, занималось бы разработкой концепции жилищного строительства. В основном идет спекуляция вторичным жильем, зарабатывание капитала.

Жилищная концепция Хрущева была заимствована в основном из Италии. Заводы КПД строили таким образом, что технологически перестроить линию было трудно, почти невозможно. Отсюда дома-близнецы. В сибирском же климате разница температур внутри и снаружи очень быстро разрушает железобетон стен, металлические соединения корродируют, утрачивают свою несущую способность. Через 50-60 лет панельные дома придется убирать полностью. Жить в них будет нельзя, а перестроить невозможно.

Кроме физического износа, дома из железобетона очень быстро морально устаревают,

говорят, «стены давят». Душа отторгает такой дом. Дети, как правило, уже не хотят жить там, где жили родители.

К 1985 году под элитным жильем понимали обычную четырехкомнатную квартиру в любом районе города, в любом доме, даже в «хрущобах». Предпочтение Кировскому или Советскому районам было совершенно необоснованным. Ни качество строительства, ни материалы, ни состояние коммуникаций не давали оснований подразделять город на элитные и не очень районы. Основной признак элитности в те годы - это паркетный пол. Он считался роскошью.

Примерно году в 1988-м люди с деньгами начали перестраивать элитные четырехкомнатные квартиры. Убирали стены и перегородки, расширяли

ДЕНЬГИ ЕСТЬ, НО МУЗЫКИ НЕ СЛЫШНО

кухни, клали на пол импортный линолеум, на стены - кафель. До этого времени можно было назвать несколько элитных домов, строившихся по заказу тогдашних властных структур. Дом по переулку Дербышевского, на улицах Карташова и Крылова, возле Буфф-сада и по переулку Нечевскому. Ничего особенного в этих домах не было. Паркет, чуть улучшенная планировка и отделка.

В 1990 году появилась законодательная возможность начать индивидуальное жилищное строительство. Учитывая дешевизну земли и строительных материалов для тех, кто имел доступ к ним, начался настоящий бум. При этом использовались любые проекты домов - архитекторы отменно халтурили, сталкивая заказчика самые невероятные идеи. Типичный тому пример - «поле чудес» за Академгородком. Под вывеской нового качественного скачка в жилищном строительстве каждый застройщик творил все, что хотел. Точнее, так: архитектор предлагал фасад - заказчик не спорил, зато внутренняя планировка была камнем преткновения. Заказчик настаивал на своем, и в результате возникло полное несоответствие между фасадом и внутренним, эстетически не организованным пространством дома. Огромные затраты средств, помноженные на амбициозность желаний порождают неэквивалентный выхлоп: крайнее неудобство дома, его неуютность. В конечном счете - дискомфорт жильцов.

Проблема дискомфорта жилья мне очень хорошо знакома по опыту строительства 1978-84 годов, когда в Академгородке строились коттеджи, в народе называемые «зубевскими». Первый коттедж был построен по индивидуальному прибалтийскому проекту. Все жизненное пространство решалось в 4 уровнях: гараж, хозяйственный блок, гостевой этаж, спальный блок. Это - самодеятельное жилье, даже для его обслуживания, чтобы в нем можно было просто жить, необходимо было

содержать целый штат работников. Регулярно мыть полы, отгрести снег, скинуть его с крыши - это занимало дикое количество времени. Внутренний объем жилья должен соответствовать внешней весомости человека. Несоответствие этих показателей ведет к неуспокоенности, дисгармонии. Получался же большой проходной двор. Хозяйка буквально искала уголок в огромном доме, в котором бы могла отдохнуть, почувствовать камерность пространства и уют. Она не могла жить в этом доме.

Поэтому и возник второй коттедж. Классическая русская сибирская изба - пятистенник. Все небольшие комнаты на одном уровне. Но было создано оптимальное жизненное пространство для 4-5 человек - стандартное нормальное жилье.

Повторю, престижность жилья в Томске трудно оценивать по таким критериям, как район, этаж, наличие или отсутствие двух и более уровней, особенности проекта. Последнее, в частности, вообще невозможно, потому что томские архитекторы работали в совершенно особенных условиях. Например, самый известный в городе «Томскгражданпроект» был создан и работал как институт карманный, для удовлетворения потребностей и выполнения заказов тогдашнего обкома. Бросили клич: жилье колхозникам! И была создана реально существующая, но по функции своей потемкинская деревня - Зоркальцево. Над окрестными коттеджами трудились самые разные проектные и строительные коллективы, соревнуясь между собой в применении новых материалов и технологий, в сроках строительства. Адаптировали прибалтийские проекты, но дома все равно получились бездуши и тепа, только красивые фасады. Жить в этих домах тоже очень сложно. Знаю это потому, что имею обыкновенные присматривать за теми объектами, что строил. И спрашивать, как в них живется и работается. Хотя уровень престижности жилья, конечно, определяет сам человек. Для кого-то дом на площади Дзержинского - это предел мечтаний, потому что в нем жили какие-нибудь зампреды и предрики. Но когда я живу в Москве, мне приятно жить в доме, где жил Маршак, и в бывшей квартире композитора Прокофьева.

В Томске я могу назвать два объекта, которые можно считать элитным жильем. Первый: пристройка к жилому дому, предназначавшаяся для художественной школы. В связи с «трудными временами» необходимость в школе отпала. В пристройке провели перепланировку, отделку. Второй объект: мансарда, принадлежавшая Союзу художников, отошла в частные руки. Перепланировка, отделка - это надо видеть. Где они находятся - не суть важно. По-

тому что нет сегодня в городе и его окрестностях экологически чистого района, нет абсолютно удобного места в смысле транспортных и иных коммуникаций. Причудливые строения, что сегодня растут как грибы после дождя в укромных уголках ближе к центру города, вряд ли станут престижными. По причинам, о которых говорилось выше: несовпадение интересов архитектора, заказчика и строителя. А если прибавить к этому необходимость многочисленных согласований с разного рода организациями типа «Томскэнерго», «Томскводоканал» - невероятно увеличиваются расходы на строительство. И эти расходы не гарантируют круглогодичного присутствия в «элитном доме» тепла, воды и прочих благ в силу ветхости и загруженности коммуникаций в историческом центре города.

Новая концепция жилья, в том числе и элитного, в Томске может быть связана только с качественно иным подходом к строительству. Уплотнять и без того тесный город - путь тупиковый. Выход может быть только в создании автономных жилых домов, чья жизнедеятельность не зависит от общегородских коммуникаций. На Западе технологии, позволяющие это сделать, давно существуют. Например, еще довоенное и, надо сказать, простейшее изобретение - «Кливус Мультрум», которое позволяет вообще не иметь в доме канализации. Все отходы жизнедеятельности человека преобразуются в удобрение - компост.

Скоро в Технопарке пройдет промышленно-торговая выставка. Канадские фирмы «Роко» и «Рансан» совместно с томскими предпринимателями представят новый проект - «Канадско-сибирский дом». С канадцами нас роднят похожие климатические условия, похожие строительные материалы - кирпич, дерево, ДСП, ДВП. Только у них есть свои ноу-хау, а у нас нет. В чем состоит идея? Используя нашу дешевую рабочую силу, строить за 3-4 месяца из наших материалов по их технологиям дом, который при желании клиента мог бы быть полностью автономной системой. Жильцы не будут зависеть от городских водо-, электро- и теплосетей. Единственная проблема - земля под строительство; но это в конечном счете проблема клиента.

Стоимость квадратного метра такого жилья в современных ценах - примерно миллион, миллион двести тысяч рублей. Это не больше, чем сегодня собирают под строительство «элитного» жилья различные строительные фирмы. Но в канадско-сибирском доме можно будет жить в полном смысле этого слова. Его не нужно будет «доводить до ума». Просто съезжай и живи. Обои, светильники, мебель, сантехника - в нем уже будут.

По стране катится строительный бум. Бум, а не тот беспредел, который мы имеем сегодня. От столицы он дошел до Поволжья. Московский принцип - больше денег - больше музыки - пробивает себе дорогу. В Томске же все поставлено с ног на голову: деньги дают, а музыки не надо.

Подготовил Д. ЛАПШИН.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.



Геолог, работавший во Вьетнаме в последние годы войны с американцами, рассказывал мне, что, несмотря на колоссальную помощь СССР, несмотря на наши МИГи, автоматы Калашникова, минометы и зенитные установки, медикаменты и продукты, несмотря на наших военспецов и прочее и прочее, вьетнамцы были уверены, что победить им помог Китай. Почему? Потому что миски и ложки, которыми они пользовались каждый день, были сделаны в Китае и имели соответствующую маркировку.

ПАМПЕРС ВЫИГРАЛ У ПЕЛЕНКИ...

В Афганистане тысячи тонн наших продуктов, одежды, обуви, которыми мы (кроме оружия и наших войск) поддерживали прежний режим, не прибавляли у крестьян-афганцев уважения к «шурви» (советским), так как афганские власти не очень-то утруждали себя объяснениями на этот счет. А бесцветные и почти безымянные советские упаковки продуктов и вещей тоже ничего не говорили неграмотным афганцам.

Читатель, возможно, будет смеяться, узнав, что эти серьезные факты вспомнились мне в связи... с коробочкой палочек фирмы «Джонсон и Джонсон» для чистки носиков и ушей грудных младенцев, которую я увидел на прилавке в одном из томских магазинов. Экий пустячок, а как приятно, что кто-то очень серьезный и очень богатый о таких мелочах думает.

Нам, советским людям, десятилетия не хватало таких мелочей. Мы строили, ковали, водружали и сооружали, но не знали, что на свете существует туалетная бумага. Если бы кто-то когда-нибудь заикнулся на этот счет, его признали бы космополитом, врагом народа, который не понимает гигантских задач строительства коммунизма, или просто ненормальным.

Во всем цивилизованном мире правительства, промышленники стремились скрасить своим народам жизнь, придумать и произвести полезные в быту вещи. Конечно, не из простой благотворительности - в первую очередь из соображений выгоды, реальных доходов. Понадобился «исторический визит» генерального секретаря ЦК КПСС Никиты Хрущева в США, чтобы в СССР стали производить... супы и каши в пакетах, а также стиральные машины. Между прочим, Никита Сергеевич со своим лозунгом «догнать и перегнать Америку» был не так глуп, как это потом представили. Конечно, насчет «перегнать» это слишком, но в чем-то сравняться по созданию элементарных благ для людей могли. Кстати, американцы всерьез восприняли советский лозунг шестидесятых годов: «Все во имя человека, все для блага человека». Их убедили в серьезности его и первый наш спутник, и первый космонавт. Они, американцы, тогда многое сделали, чтобы народ США жил лучше, комфортнее, чтобы, не дай Бог, пример Союза не увлек аме-

Если в стране нет по меньшей мере пятидесяти сортов сыра и хорошего вина, значит, страна дошла до ручки.
Сальвадор ДАЛИ.



риканцев. Их труд не пропал даром, хотя волновались они зря. У нас только позвонили провозгласили, а там - всерьез работали, чтобы простой человек смог купить автомобиль и не тратил время на поиски запчастей, чтобы жена простого человека не тратила время на чистку картошки и мытье посуды, уход за своими волосами, не стояла в очередях за пухляком детской еды на молочной кухне, если у нее не хватает собственного молока. Они придумали кухонные комбайны и электрофены, молочные смеси и управляемые кресла для инвалидов, на которых можно даже танцевать. Кстати, идея всепогодной одежды к 2000 году родилась тоже «в странах эксплуататоров». И хотя идея пока не реализована, но попутно сделано столько полезных открытий, что игра стоит свеч. Во всяком случае мир давно носил удобные легкие куртки и пуховики, в то время как мы таскали тяжеленные пальто на вате или фуфайки.

Помнится, советские партийные идеологи сильно страдали из-за того, что наша молодежь рвется носить джинсы и тем самым «проникается западной идеологией», так как на этих джинсах «не наши» названия. А здесь был тот же синдром, что и у вьетнамцев с их китайскими ложками. Важнее то, что нужно каждый день. Страдали, вместо того, чтобы купить технологию производства и шлепать советские джинсы с совет-

скими наклейками типа «Юность» или «Заря» (Кстати, детям своим те партийные и советские чиновники, которым удавалось съездить за рубеж, привозили эти злосчастные джинсы, блейзеры, кроссовки).

По этой позиции - «все для человека», мы, похоже, навсегда отстали, увы... Даже сейчас, когда всем руки развязаны, тапочки везем из Китая - вспомните наши, из дерюги и на резиновом ходу, дубленки из Турции, шубы из Италии, носки из Тайваня, заколки для волос из Кореи. Как хорошо, что в мире есть люди, которые думают об этих мелочах, столь важных для жизни. И как хорошо, что наши тысячу раз обруганные «патриотами» мужчины и женщины - «челноки», «спекулянты», «фирмачи», «коммерсанты» - везут в своих баулах и контейнерах те же китайские тапочки и те же пуховики. Не проходят на западных и восточных рынках и в магазинах мимо тех же палочек для чистки детских носиков и бутылочек для молока, в которых соски уже проколоты и есть даже сеточка перед соской, чтоб отверстие не забивалось, когда ребенку дают, например, компот... Когда подумаешь о том, что министры всей торговли - что Союза, что России - со всеми их госмиллиардами, со всеми их могучими торговыми флотами, воздушным и автожелдортранспортном не смогли обеспечить удобствами даже грудных младенцев, хочется поклониться этим самым «челнокам». Не будь их, наверное, мы еще бы долго чистили носы грудным младенцам лучиной, отколотой от полена. И если мне говорят, что мы проиграли соревнование с Западом, то я знаю день, когда это поражение началось. Это был день, когда их младенцы молча начали писать в памперсы, а наши продолжали орать в грубые пеленки. Выиграли не политики, не президенты. Выиграл у пеленки памперс.

К. ЛЕСКОВСКИЙ.
г. Северск.

Свой УГОЛ

КОНТОРА - НАЧАЛО НАЧАЛ

Предприниматель без офиса - все равно что птица без гнезда. Именно поэтому вопрос, который больше всего волнует каждого начинающего бизнесмена, - где пристроиться?

Единственный выход в данной ситуации - аренда, поскольку на покупку офисного помещения денег все равно не хватит, а пока заработаешь... Не спорю, некоторые благополучно обходятся без офиса, проводя большую часть времени в автомобильных развездах и на телефонах друзей. Однако иметь свой угол все-таки необходимо. Хотя бы для того, чтобы в крайнем случае составить туда десяток-другой коробок с оргтехникой.

Арендные отношения сегодня регулируются все еще действующим законодательством СССР об аренде, союзными же «Основными гражданскими законодательствами (разделом, касающимся аренды жилых помещений)» и разделом Гражданского кодекса РФ по аренде помещений. Документы местных властей - в частности, городских - касаются в основном аренды помещений муниципальной собственности. Они-то и определяют самое главное - арендную плату.

Весной этого года мэрия Томска установила ее в размере 40 тысяч рублей за 1 квадратный метр в год. Для помещений в зонах исторической застройки (это в основном центр города) сумма арендной платы удваивается. Естественно, эти цифры касаются только муниципальной собственности. Но! В принципе, негосударственные структуры при сдаче площадей в аренду ориентируются именно на них. Впрочем, цены могут колебаться от 20 до 80 тысяч рублей за метр ежемесячно.

Вспору схватиться за голову и спросить, почему же ежемесячно? По ряду причин. Если весной 40 тысяч за метр в год было очень много, то сейчас это чуть ниже среднего уровня арендных цен. К тому же сумма зависит от выгодного расположения помещения или здания и срока аренды. Если вам нужен офис на месяц, никто не станет брать с вас по годовым ставкам. Нет смысла. Метры должны приносить прибыль.

Другое дело - государственные организации. Если вы решили обосноваться под их крылышком - взять с вас больше 40 тысяч в год теоретически они просто не имеют права (если вы не замахнулись на офис в историческом центре Томска). Однако существует постановление, касающееся зонирования территорий города, согласно которому практически вашу плату могут увеличить или уменьшить соответствующим коэффициентом.

Другая проблема: организация, сдающая вам помещение, выступает в договоре только в качестве балансодержателя. Непосредственным собственником вашего будущего офиса является областная или городская комитет по управлению госимуществом.

Поэтому ГКИ формально выступают в роли арендодателя. Комитет же есть комитет, и в ходе переговоров у вас могут появиться определенные трудности, поскольку тамошние чиновники все видят под своим углом и неизвестно, какие условия вам будут предложены. Сопутствующая проблема - вам может захотеться устроить офис в здании, которое относится к еще не разделенному имуществу. То есть город говорит: «Оно мое!», а область: «Нет, мое!». Поскольку четкого списка имущества города и области не существует, то выявление действительного собственника может быть весьма проблематичным.

Идеальный вариант - это иметь дело непосредственно с полноправным собственником. Именно с собственником. Поскольку, находясь в неведении, вы можете заключить договор с кем-либо, имеющим ограниченное право распоряжаться данной недвижимостью, либо вообще не имеющим права сдавать вам помещение в субаренду. В таком случае ваш договор может быть признан незаконным и расторгнут в самый неподходящий момент.

Так что аренда - дело достаточно хлопотное. Но если вы думаете, что купить офис проще, то несколько заблуждаетесь. Да, купить себе помещение для работы можно. Наиболее ликвидны в Томске офисы площадью до 50 квадратных метров. Обойдется это примерно в 50 миллионов рублей. Если вы хотите устроиться с размахом, то можете приобрести что-нибудь более просторное - в пределах 200 квадратных метров. Однако подобный офис станет вам в 500 миллионов, если не больше. Любой предприниматель вряд ли позволит себе исключить столько денег из оборота. Арендовать такое помещение тоже не очень выгодно, ибо коммунальные услуги будут «сидеть» примерно столько же, сколько и расходы на аренду. А если требуется еще и провести ремонт...

Словом, арендовать и покупать проще и выгоднее небольшие офисы. По нормативам на одного человека должно приходиться 7 квадратных метров площади, поэтому 30-50 метров вполне хватит, чтобы пристроить бухгалтера, коммерческого директора и кого-нибудь еще. Правда, заключая с собственником договор купли-продажи или аренды, не забудьте выяснить некоторые немаловажные вопросы. В частности, возможность пользоваться, извините, мужским и женским туалетами, а также входом в здание. В первом случае учреждения «М» и «Ж» могут принадлежать соседней организации и запираются на ключ, а во втором существует вероятность, что проникновение в здание через центральный вход разрешено не всем и для вас останется - черным.

Словом, аренда сопряжена с различными сложностями, и если вы чувствуете, что самостоятельно в них не разберетесь, то лучше обратиться к специалистам. Конечно, можно махнуть рукой на организацию и учреждения и устроить офис в жилой квартире. Увы, эта популярная идея разбивается о седьмую статью Жилищного кодекса, который запрещает подобные действия. Не стоит также стремиться к аренде с правом выкупа, так как, по мнению юристов, на сегодня - это совершенно нерабочий вариант, хотя основы законодательства об аренде ее и предусматривают. Фактически - это покупка помещения с рассрочкой платежа. Но, скажем, Комитет по управлению госимуществом, да, наверное, и любой другой собственник никогда не решатся на заключение такого договора. Зачем терять право собственности, когда можно спокойно получить деньги от арендатора? Откажется один - на его место придет другой.

Проще говоря, перед тем, как арендовать помещение под офис, как и в любом другом деле, необходимо подумать. Так ли вам нужен офис? Если да, то зачем? Хватит ли ваших средств на оплату аренды? Ко всему прочему имейте в виду, что на покупку минимального набора хорошей функциональной офисной мебели (скажем, стола, тумбочки, шкафа, стеллажа, кресла и пары стульев) уйдет около трех миллионов рублей.

Счастливей аренды.

В. БОРИСОВ.

Тенри Горд

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Производитель ли существует для потребителя или наоборот? Если потребитель не хочет или не может купить того, что предлагает ему производитель, вина ли это производителя или потребителя? Вина ли в этом вообще кто-нибудь? Если же никто не виноват, то производитель должен прикрыть лавочку.

Но какое дело начиналось когда-либо с производителя и оканчивалось потребителем? Откуда идут деньги, которые заставляют вращаться колеса? Разумеется, от потребителя. Успех в производстве зависит исключительно от искусства производителя служить потребителю, предлагая то, что ему нравится. Ему можно угодить качеством или ценой. Больше всего ему можно угодить высшим качеством и низкими ценами; и тот, кто сможет дать потребителю лучшее качество по низким ценам, непременно станет во главе индустрии - безразлично, какие бы товары он ни производил. Это непреложный закон.

Президент «Томтерры» Виктор Савенко не «светился» в средствах массовой информации. По телевизору, например, его можно было увидеть лишь в совершенно уникальном для бизнесмена амплуа - в качестве певца. И поверьте, петь у Савенко получается так же хорошо, как и вести дела. По сути он та самая гармоничная личность, которая, стремясь объять необъятное, тем не менее преуспевает во всем.

В свои двадцать восемь лет он успел закончить медицинский институт, посетить многие зарубежные страны, поработать в институте психиатрии, стать кандидатом в мастера спорта по плаванию, научиться петь, играть на скрипке и, наконец, вовремя заняться бизнесом.

Первые пуды соли

- Мои предки родом с Украины и из Северного Китая - города Харбина, - начинает разговор Савенко. - Оттуда не так давно они переехали на Алтай - там я родился и учился в школе. А в Томск приехал поступать в мединститут. Моя специальность - врач биофизик, специализация - биологическая психиатрия. Так сложилось, что медицинский институт всегда был не просто прогрессивным, а очень интересным заведением, в котором люди занимались, кроме профессии, параллельно десятком других дел. Проходила масса слетов, симпозиумов, развивалась - как тогда это называли - художественная самодеятельность. В этом большая заслуга таких людей, как Вячеслав Викторович Новицкий. Человек он совершенно нестандартный и разносторонне одаренный. По сути он и «вытянул» меня на сцену. Я говорю - «вытянул», хотя, безусловно, и сам тянулся. Просто совпадение было довольно удачное. Я очень много ездил по стране и за границу: то с концертами, то по научным делам. С группой «Нюанс», где я был скрипачом и вокалистом, мы не раз побывали в Англии, Болгарии. И с этого момента началась активная жизнь, связанная с зарубежом, зарубежными партнерами - я познакомился с огромным количеством людей, услышал массу деловых предложений.

- Можно ли говорить, что зарубежные поездки в какой-то мере подтолкнули вас к решению заняться бизнесом?

- Я разговаривал с этими людьми - английский уже тогда знал и видел, что люди эти совершенно стандартные. Где-то в чем-то они интересны, а в общем, честно говоря, скучноваты. Но у этих людей мощные достижения. Это был повод задуматься. То, к чему мы здесь идем годами, у них лежит на поверхности в виде компактной информации. Надо было искать пути, чтобы развиваться с такой же интенсивностью, как и Запад. В то время я начал интересоваться менеджментом, читать иностранную литературу. И мысли были не о том, как делать деньги, а об организации такой структуры, которая могла бы все новое, интересные идеи быстро воплощать в жизнь. Тогда и возникла компания «Томтэкс», у которой было три основателя - Эдуард Бондаренко, я и Илья Тулицын. Примерно через полгода после своего появления «Томтэкс»

достаточно прочно обосновался на рынке. Но затем мы решили заняться каждый своим делом.

«Томтэкс» позволил накопить определенный опыт. Поэтому, когда создавалась «Томтерра», было проще. Уже были съедены первые пуды соли, прошли первые радужные настроения, когда все представлялось в розовом свете. Оказалось, что при виде денег люди очень сильно меняются, часто теряя человеческий облик.

- Был ли какой-то психологический барьер при уходе из института психиатрии в бизнес? Все-таки новое, неизвестное дело...

- При изменении жизненного уклада важен индивидуальный тренинг. Обязательно. Что такое институт психиатрии? Это солидное учреждение. Подобное имеется только в Москве. То, чем мы занимались, было очень интересно. И определенный психологический барьер, конечно, существовал. Но у меня он был намного меньше, чем у тех, кто ушел из института



Виктор САВЕНКО:

«У НАС НЕТ ЦЕЛИ ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ»

«Томтерра» («Томская земля») взошла на небосклон томского бизнеса быстро и неудержимо. Для многих ее феномен остался и до сей поры остается загадкой. Точно так же, как немногие представляют себе человека, который сделал фирме имя и закрепил ее успех, хотя в деловых кругах он - личность, безусловно, известная.

работников «Томтерры»?

- Безусловно. Все эти предприятия являются следствием нашего глубокого изучения внутренних механизмов - движения финансов, оптимизации работы экономической системы. На каком-то этапе развития фирмы просто необходимо создавать различные структуры, которые являлись бы опорными точками. Может быть, сработал еще и некий интуитивный механизм - когда четко знаешь, что принесет прибыль, а что - нет, какое дело принесет добрую славу, а какого лучше не касаться.

Сегодня у нас шесть филиалов. Самый солидный - в Кемерово. Можно сказать, что у него тот же уровень, что и здесь, в Томске. Остальные филиалы, конечно, послабее, потому что невозможно многократно дублировать свою фирму. Сейчас мы понемногу начинаем двигаться на Восток - в Красноярск, Иркутск и дальше.

- Конкуренция не мешает?

- Ситуация в других городах такая же, как и здесь. За исключением микротрендов в Новосибирске, поскольку это большой город и там уж настолько сильна конкуренция... Но по определенной закономерности в бизнесе важен не единственный фактор заключения сделки, не единственный удачный вариант закупки и продажи, а система. Например, кто-то привозит товар дешевле, может быть, даже и лучше, но это никак на нас не сказывается, потому что у нас есть гарантия. Клиент гарантирован высоким уровнем сервисного обслуживания, заменой брака и т.д. Мы пытаемся расширять свои возможности, делать приятное клиенту. У нас четкая взаимосвязь с нашими литовскими, теперь уже и белорусскими партнерами. Есть клиент, есть его заказы, его пожелания, а вот - его мебель. Прошел месяц, мы видим, что эта модификация неинтересна, потому что чего-то не хватает. Наши дизайнеры составляют схему изменения модификации. Мы высылаем ее на завод, там делают опытные образцы и т.д. То есть мы работаем не как простые дилеры, а как сопроизводители.

О мебели и не только

- Исторически Литва являлась ведущей республикой в бывшем

СССР по производству мебели. По сути дела подъем «Томтерры» был связан также и с тем, что двенадцать основных литовских заводов прониклись к нам доверием и стали нас кредитовать - в виде мебели. Они понимают наши сложности и идут на определенные уступки. Работать же чисто на банковский кредит - если это не водка, а мебель - совершенно нереально. У мебели до 10 процентов брака. Нужны производственные площади для того, чтобы ремонтировать, восстанавливать. А там, где производство, существующая в России кредитная политика практически исключена.

И тем не менее в планах у нас - заняться серьезным производством. На вопрос, который мне задавала администрация два года назад, «Почему вы не организуете производство в Томске?», тогда я ответил: «В Томске это не выгодно». Но сейчас это выгодно. Я не могу точно сказать, будет ли этот проект связан с нашим мебельным комбинатом.

занимаемся. У нас есть интернат, мы делаем детям подарки. Но это совершенно конкретный случай, когда мы знаем, что это все для детей. Я считаю, что чистое спонсорство может быть только для тех, кто не может сам зарабатывать. Это либо очень молодые, либо очень пожилые люди. Все остальные, в принципе, могут.

И музыка питает бизнес

- Музыка для меня - это очень важно. У меня есть и музыкальное образование, и теперь уже опыт. Очень интересная работа была с «Камератои», «Нюансом». Потом я два с половиной года пел в нашей церкви на Алтайской. Сейчас поступил в консерваторию на вокальный факультет оперного отделения. По выходным дням езжу в Новосибирск и учусь.

- На бизнесе такие поездки не сказываются?

- Итальянцы говорят, что у каждого человека есть свое «сфого» - это та злая энергия, которая накоплена у человека, энергия разрушительного направления. И «сфого» надо каким-то образом удалять. Так вот, итальянцы считают, что лучше всего его удалять пением. Поэтому в свое время Джигли и Карузо, когда на них нападали ярость или гневное настроение, пели. И через несколько секунд все проходило. Процесс пения - уникален. Это тоже процесс достижения определенной цели. Это гармония и согласованное действие определенных групп мышц, редко применяемых человеком в повседневной жизни. Плюс во время пения - с точки зрения физиологии - происходит гипероксигенация. Это повышенное потребление кислорода - идет очень мощное дыхание, усиливается умственный процесс. И потом это элементарное чувство, как его у нас называют - кайф. Я вообще не люблю отдыхать в расслабленном состоянии, а это переклечение очень помогает. Приезжаю в понедельник совершенно отдохнувший. Для меня побывать в Новосибирской консерватории, возвращаться в этом кругу богемы - пик наслаждения.

- Чем увлекаетесь, кроме музыки?

- Я очень люблю живопись - занимался ею одно время, спорт, скрипку не оставляю, хотя обращаясь к ней реже. Словом, все, что связано с процессом развития мышления. Если это литература - то такая, над которой можно было бы подумать во время чтения. Я не люблю читать быстро. Одну книгу могу «мусолить» целую неделю, прочитываю несколько страниц, анализирую.

Последний раз я был потрясен, прочитав трилогию Драйзера «Финансист», «Титан», «Стоик». Совершенно уникальные произведения. Как ни странно, откуда я почерпнул несколько очень интересных советов. Часть из них даже применил на практике. Потом просто возвращался и каждую главу анализировал. Говорят, есть чтение для отдыха, но как бы ты ни читал, в это время нельзя отдохнуть. Процесс мышления идет. Поэтому где-то в самолете я предпочитаю либо вздремнуть, либо медитирую. Медитация позволяет не только избавиться ум от лишней информации, но и привести в порядок необходимую. Поэтому в свободную минуту лучше просто отключиться.

- Семья вас часто видит?

Жена работает в фирме. В Новосибирск ездит со мной вместе с дочерью и сыном. Выходные мы проводим вместе. В остальное время видимся не так часто. Безусловно, здесь есть какие-то минусы, но у меня своя точка зрения на воспитание. Я знаю, что мой сын, видя меня со стороны, берет намного больше, чем если бы я каждый раз его чему-то учил. И в этом я мог бы поспорить с кем угодно.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Текстиль

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Основные принципы нашего производства гласят:

1. Не бойся будущего и не относись почитательно к прошлому. Кто боится будущего, т.е. неудач, тот сам ограничивает круг своей деятельности. Неудачи дают повод начать снова и более умно. Честная неудача не позорна; позорен страх перед неудачей. Прошлое полезно только в том отношении, что указывает нам пути и средства к развитию.
2. Не обращай внимания на конкуренцию. Пусть работает тот, кто лучше справляется с делом. Попытка расстроить чьи-либо дела - преступление, ибо она означает попытку расстроить в погоне за наживой жизнь другого человека и установить взамен здравого разума господство силы.
3. Работу на общую пользу ставь выше выгоды. Без прибыли не может держаться ни одно дело. По существу в прибыли нет ничего дурного. Хорошо поставленное предприятие, приносящее большую пользу, должно приносить большой доход и будет приносить таковой. Но доходность должна получиться в итоге полезной работы, а не лежать в ее основании.
4. Производить не значит дешево покупать и дорого продавать. Это, скорее, значит покупать сырые материалы по сходным ценам и обрабатывать их с возможно незначительными дополнительными издержками в добротный продукт, распределяемый затем среди потребителей. Вести азартную игру, спекулировать и поступать нечестно - это значит затруднять только указанный процесс.

ТАБЕЛЬ о рангах

Жид
Есть у меня знакомый
старичок...
Альбер
Ростовщик,
Такой же как и ты, иль
почестнее?
А. С. ПУШКИН,
«Скупой рыцарь»

ВХОД - РУБЛЬ, ВЫХОД - ДВА

О том, что мой дядя был ростовщиком (это не профессия, а нечто иное), я узнал, как ни странно, после его смерти. Работал он в нашем селе заготовителем, ездил по окрестным деревням, закупая орехи, ягоду, картофель, шкуры... Естественно, имел дело с наличными деньгами. Естественно, свято исполнял первое правило советской торгово-закупочной системы: не обманешь - не проживешь. Жил в обычном сибирском пятистеннике, дом был очень холодным, зато двор был большой, крытый и полон всякой живности. Словом, источников благосостояния было два, пока не появился третий.

Когорта сегодняшних ростовщиков, видимо, достаточно многочисленна, но в силу частичной разобщенности и полного нежелания рекламы подсчитать точно их количество не представляется возможным. Нам удалось заочно переговорить с одним из заимодавцев. Насколько можно судить, его карьера «скупого рыцаря» достаточно типична. Николай (о подлинности имени судить не берусь) работает лаборантом в одном из вузов города и был одним из тех людей, к которым мы прибегали стрелнуть десятку до полочки. Делал он это совершенно безвозмездно. Когда началась первая рыночная посредническая волна, он стал телефонным посредником ради приработка к мизерной вузовской зарплате. Сидя на телефоне, он сопоставлял объявления: «куплю полипропилен» - «продам полипропилен». Созванивался с теми и другими, договаривался о цене. Каким звеном в цепочке он был - его не интересовало. Таким образом, за счет

Лучше жить в долг, чем не жить вообще. Хотя, конечно, берешь чужие - отдаешь свои. Чеховский принцип не брать и, соответственно, не отдавать почил. Спи с миром. Инфляция, полная непредсказуемость суммы зарплаты, барыша, процента, дивиденда порождают сиюминутные потребности в наличных деньгах. И мы знаем, кто может удовлетворить эти потребности. Всегда были и есть такие люди. Просто кто-то из них бескорыстен (что сегодня означает убыток себе), а кто-то дает в долг под проценты. Ростовщиков все больше и больше, они порождают новые отношения в обществе, хотя и в менее меркантильные времена они существовали...



в день, то получается, что у Николая за сутки с его двадцатимиллионного капитала набегает 200.000 рублей. Умножьте 200 тысяч на количество дней в месяце. 5-6 миллионов рублей в месяц - таков в среднем доход Николая. Надо ли говорить, что он не стремится заполнять налоговые декларации!

Альбер
Что ж говорит бездельник
Соломон!
Иван
Он говорит, что более
не может
Взаимы давать вам денег без
заклада.
А. С. ПУШКИН
«Скупой рыцарь»

Ростовщичество - безусловно прибыльный, но и безусловно привлекательный для криминальных структур бизнес. Томский рэкет много бы отдал за список телефонов ростовщиков. У них нет телохранителей, они практически беззащитны. Но у ростовщиков своя система личной и экономической безопасности. Заключается она в следующем: чело-

век с улицы никогда не найдет к ним дорогу, потому что занимают только своим, знакомым, доверенным людям. Даже если вы каким-то образом засекли координаты, придется к ростовщику без рекомендации - пустой номер. Объявления «дам в долг», «возьму в долг» пишут шальные дебитанты, новички, отчаявшиеся найти деньги или выгодно их вложить. Даже если такие варианты проходят, процедура оформления займа трудоемка, требует заклада и не гарантирует выполнения оговоренных ранее условий.

Далее: должники сами заинтересованы в безопасности своего ростовщика. При возможных «наездах» со стороны, они используют для защиты ростовщика все возможности.

Потенциальная сила ростовщиков в их воспроизводстве. Ростовщик порождает себе подобного. Коммерсант, раз занявший деньги, удачно прокрутивший сделку, осознает, что можно, практически не выходя из дома, делать деньги. Не рискуя, не беря кредитов, не строя и не продавая, не имея разборок с милицией и урлой, можно жить. Возникает цепочка, корпоративность, связь. Суммарная финансовая мощь таких цепочек может быть очень большой, приди в голову ростовщикам объединить наличные капиталы.

Ростовщики занимают у ростовщиков. Так бывает. Например, когда все деньги в обороте и приходит хороший клиент. Он хочет занять под полтора процента в день, в то время когда все берут под 1,4 процента. Ростовщик бежит и занимает у коллег, хотя его личная выгода может быть минимальна - 0,1 процента. Терять надежных клиентов в этой среде не принято. Более того, ростовщик может себе позволить оставаться в убытке ради хорошего клиента, ради будущего, ради своей репутации. Проверенному «должнику» верят на слово, не требуя залога.

Капитал не должен лежать мертвым грузом. Это аксиома. Все ростовщики стремятся пустить его в оборот. Но если просят сразу и много, ростовщики отказывают, даже если в состоянии занять требуемую сумму. Это своеобразная страховка капитала от риска. Клиент может соблазниться большой суммой и скрыться. Ну не в милицию же идти, чтоб его разыскали. 3-5 миллионов рублей в одни руки - сегодня оптимальны для дачи в долг.

Тайна тайн каждого ростовщика - место, где хранится наличность. Даже намекнуть отказываются. Впрочем, сегодня в Томске появилось немало хранилищ для частных лиц, где деньги могут

быть в безопасности.

Отдавать долг можно в любых купюрах. Профессиональный заимодавец не обидится. Обмен мелких купюр на крупные, которые более удобны и для клиента и для ростовщика, - проблема последнего. Как правило, тут помогают знакомства в банках, среди кассиров и бухгалтеров.

Процесс передачи денег может происходить в разных местах. Дома у ростовщика - очень редко, только близким и доверенным людям. Чаще всего ростовщик выезжает на дом к клиенту и привозит требуемую сумму. Возможна передача денег рекомендованным, но малознакомым лицам через посредников-друзей.

Основные клиенты ростовщиков сегодня - «челноки». Когда магазины стали принимать товар не по предоплате, а под реализацию, исчезли многие клиенты из сферы торговли. Коммерсанты, взявшие стартовый капитал у ростовщиков, сегодня, как правило, нарастили обороты и в наличных деньгах не нуждаются. Но они приводят других желающих попросить себя в коммерции. Так что клиентура у ростовщиков не исчезает.

Умер дядя осенью. В больнице. Спустя неделю шли мы с приятелем из школы. Он-то мне и сказал:

- Тут недавно мужик один уер. Богатый. Говорят, на книжке 60 тысяч оставил (в 1984 году страшная была сумма - прим. авт.). К нему даже предсудатель колхоза (очень, кстати, знаменитого! - прим. авт.) приезжал, деньги занимал на зарплату колхозникам.

И поскольку товарищ мой назвал некоторые детали, сомнения у меня не было - о дядке моем шла речь. И хотя большое сомнение у меня вызывало и предсудатель, и 60 тысяч - великий шутник и мистификатор был дядя, сам распространял и сам же подтверждал всяческие о себе слухи, - но разом совпали во мне детские картинки знакомых людей, приходящих с какими-то пакетами в дядкин дом, шелест бумаги за шторками, слова благодарности и непреманный маргарич сверху - бутылка «беленькой». Насколько могу догадываться, в те безинфляционные времена дядкин процент «для чужих» колебался в пределах 30-50 рублей с тысячи. Срок отдачи денег жестко не оговаривался и мог быть очень длительным: «Отдашь, когда сможешь». Отдавать можно было частями, был покаянный вариант: в назначенный срок прийти, пожалиться и отодвинуть день расплаты. Когда дядя умер, в долгах у него было тысячи три-четыре. Они, конечно, вернулись к вдове, но, по-моему, без процентов и с большими нервами.

Ростовщик - это склад характера, призвание, хобби, вторая работа. Но это не профессия. И уж тем более не исчезающая.

А. КАПУСТИН.

Дела давно минувших дней

С детства удивляли меня специфические и очень точные определения в разговорах старожилов томского Заозерья. Не одно столетие занимались здешние жители извозом. И был для них конь - главной заботой и мерилом благосостояния, добропорядочности, деловитости. От того, как человек относился к лошади, зависел и его авторитет среди соседей. А потому даже про современного горького пьяницу, никогда не знавшего лошади, говорили, как и в старину: заложил с коня подковы. Это была уничтожающая характеристика человека, способного пропить все. Но было и сочувствие к его беде и горю.

ЗАЛОЖИЛ С КОНЯ ПОДКОВЫ,

или Как «пользовались крайне тягостным положением»

Зато тот, кто давал деньги в залог под проценты на эту пьянку, кто оставил у себя подковы, дуго, сапоги, самовар, топор или шапку, кого звали ростовщиком, характеризовался пословицей очень определенно: «Нет его роднее - набросил мне петлю на шею».

Примечательно, что в старинных документах ростовщичество определяется, как «всякая договорная сделка, при которой происходит несоразмерное оказываемой услуге обогащение». Формулировка предельно простая и контрастная. Как и народное обобщение по такому же поводу: «Тот в нищие пошел, на ком долг тяжел». Губернский Томск в своей социальной пестроте от бездомного яржки до миллионера-золотопромышленника имел и ростовщиков соответствующей градации. Вещи, оцениваемые пятаками, принимались ростовщиками, прятаясь от людских глаз в кособоких избушках. Тут была всегда криминальная обстановка незаконных отношений.

А в европейских государствах уже давно юридически было обосновано, что ростовщичество - это извлечение чрезмерной выгоды из денежной ссуды путем эксплуатации затруднительного положения должника. И еще в XVIII веке правительства Западной Европы начинают определять законом максимум дозволенного процента. Исторические документы гласят, что в Англии при Генрихе VIII высший показатель при займах составлял в год 10 процентов, при Елизавете - 6, а королева Анна снизила его до пяти. В Германии, Франции, Австро-Венгрии законный максимум был установлен в 5-6 процентов. Взимание более высокого процента наказывалось уголовным порядком. Вот

с той еще поры вошло в русский язык всем привычное словосочетание «лихвой». В 1808 году был установлен в России шестипроцентный предел взимания ссуды. А то, что баловало свыше этого, называлось лихвой и каралось в первый раз штрафом в размере тройной суммы лихвенных процентов, а при рецидиве, кроме того, арестом или тюрьмой. Наряду с мерами против ростовщичества при займах было установлено преследование этого явления и в хлебной торговле. В 1892 году закон предусматривает наказание арестом или тюрьмой на полгода «за приобретение скупщиком хлеба у крестьян по несоразмерно низкой цене, если притом скупщик заведомо пользовался крайне тягостным положением продавца». Сейчас в Томске архитектурной памятью о купце Ф. А. Горохово стоит на берегу Томи длинное складское помещение с башенкой, сохранившей эту знаменитую в прошлом веке фамилию. Томский историк прошлого века А. В. Адрианов так писал о купце: «К Горохову золото лилось не только с прискоком, а и от доверчивых горожан и людей, падиких на быструю и легкую наживу. Банков в то время не было, финансовый же престиж Горохова был так велик, что и купец, и бедняк, мелкий чиновник и какая-нибудь прощирня охотно вносили в компанию под проценты свои мелкие и крупные сбережения. А проценты компания платила до невероятности щедро - по 50 и более процентов на 100 рублей... Но отвлечение от дел, превращение жизни в сплошной праздник скоро исчерпала основной источник доходов... и предприятие лопнуло, как красивый, расцветивший всеми цветами радуги мыльный пузырь. Лоп-

нули в гороховских затеях и все сбережения и капиталы доверившихся ему вкладчиков, которые вследствие этого разорились».

Как же неизбежна история в своей закономерности! Вот и сто лет спустя повторяется все то же самое. Правда, если количество совсем разорившихся малоимущих в губернском Томске составляло десятки человек, то теперь «пирамидальные» акционерные общества могут перевести в разряд нищих миллионы российских граждан. История оставила нам свидетельство того, что во все времена европейские правительства не обходили вниманием самые обеспеченные слои своих граждан. В прошлом веке существовал налог на роскошь. В Австрии был налог на кожаную обувь, но дальше всех пошла Англия, взимая его с тех, кто пользовался пудрой, золотой и серебряной посудой и даже часами и перчатками. Были в разные периоды в разных государствах налоги на карты, миллиарды, породистых лошадей и на велосипеды. В общем-то налог на роскошь особой прибыли казне не давал, но заставлял богатых людей помнить о их финансовых обязанностях перед правительством.

Томские ростовщики прошлого века напоминали о себе разорившимся извозчиком отсутствием у тех самоваров да подков. А взаимоотношения должников и долгодержателей завершались иногда очень просто. Среди ночи вдруг сгорала усадьба ростовщика.

Эдуард СТОЙЛОВ.

Осенью 1990 года О. Кушелевский был избран председателем Томского облсполкома. В этой должности он работал ровно год. По его инициативе задолго до указов, написанных в Москве, в Томске началось разгосударствление предприятий бытового обслуживания и торговли, создан комитет по управлению госимуществом.

По воле судьбы О. Кушелевскому, как председателю облсполкома, выпали тревожные дни августовского путча 1991 года. Огромная ответственность тогда лежала на его плечах. От его личной позиции во многом зависела общественная безопасность в Томске. И он ее выразил перед тысячами томичей на митинге, организованном возле обкома КПСС: «Перед нами стоит триединая задача - уборка урожая, подготовка к зиме и борьба с пучком!».

После «хождения во власть» О. Кушелевский вернулся руководить «Вирой». Почему? Жизнь преподносит немало примеров, когда люди, занимавшие менее высокие кресла, успевали готовить себе более комфортабельные «запасные аэродромы». Неужели опыт руководства областью был таким, что не позволил заняться более масштабным делом? С этого вопроса началась беседа корреспондента «Предприятия» с Олегом Кушелевским.

После того, как я ушел из облсполкома, мне делали много заманчивых предложений о месте работы. Но все они не устраивали меня по двум главным причинам. Во-первых, работать надо было на чужой капитал. Во-вторых, в непроизводительной сфере. Кроме этого, у меня были моральные обязательства перед ребятами «Вирой». За время моего отсутствия фирма, к сожалению, оказалась на грани банкротства.

И как сегодня обстоят дела на вашем производстве?

Сегодня мы твердо стоим на ногах. За три года увеличили объем выпуска железобетона в полтора раза и создали несколько дочерних предприятий, в том числе свою строительную организацию. За счет чего? За счет цен на продукцию (они у нас на 5-30 процентов ниже, чем у других предприятий Томской области) и активной работы на рынках сбыта соседних областей.

По информации местных «промышленных шпионов», «Вира» готовится в ближайшее время удивить народ, начав выпуск совершенно нового строительного материала? Можете ли вы, Олег Эдуардович, рассказать об этом? Или - пока секрет?

Секрета нет. Речь идет о производстве нового кирпича. Он гораздо легче и прочнее обычного, а самое главное - намного дешевле. Технологию его производства придумал Александр Андреевич Локтюшин. К сегодняшнему мо-

менту вложили в опытно-промышленную установку уже около 400 миллионов рублей. Если все пойдет хорошо, то цех площадью 12х60 метров будет делать в год 50 миллионов штук кирпичей. Столько же, сколько способен выпускать такой большой кирпичный завод как, например, расположенный около площади Южной в Томске. Причем весь технологический процесс производства - от сырой глины до готовой продукции - будет занимать не 2-3 суток, как сейчас на обычных заводах, а всего несколько минут.

Фантастика! Сегодня, когда большинство «хозяйствующих субъектов» повторяют, как заклинание, только три слова - «выжить и остаться на плаву», вы рассказываете о внедрении научной разработки и новом производстве.



Поговорим теперь о другом. Вы были у руля власти, когда только-только начинались некоторые преобразования в экономике страны. И параллельно шел огромный спор между политическими группами о том, каким образом проводить кардинальные реформы в дальнейшем. Вы, насколько я помню, выступали за проведение реформ под контролем государства в постепенном ритме, исключая резкое падение производства, и активно отвергали государственную программу приватизации в том виде, в котором ее предложил Госкомимущества РФ в 1992 году. С тех пор прошло время, которое теперь позволяет вести спор не в теоретической плоскости, а опи-

раясь на полученную практику. Что вы думаете о российских реформах сегодня?

Официальная цель реформ состояла в том, чтобы быстро перевести экономику на рыночные рельсы и сделать ее более эффективной. Результат известен: фантастически упал и продолжает падать объем производства, почти прекратились инвестиции в экономику, потеряны позиции на мировом и даже внутреннем рынках.

Гайдар и его команда сделали два реальных шага - резко отпустили цены и быстро провели приватизацию. Быстрая приватизация нужна была для того, чтобы быстро получить эффективного собственника. Но что получилось? В результате авральной приватизации страна получила формальных

рых, с точки зрения реформаторов, был более длительный период проведения.

Свободное ценообразование - одно из главных условий рынка. Но нельзя было отпускать цены без подготовки и в один день. Торопливость привела к бешеной инфляции, падению курса рубля и ко всем вытекающим отсюда последствиям. Надо было сначала нормализовать денежное обращение, избавившись от лишних денег. Например, опробованным мировой практикой методом - замораживанием на длительный период счетов предприятий и граждан и введением новых денежных знаков.

Торопливость в приватизации и политике ценообразования сочетается с крайней медлительностью в законодательной и нормотвор-

гли. Самое страшное, что философия «свободы без ответственности» сегодня закладывается в основу новых экономических отношений, и молодежь учится по ней жить.

Ошибочна и налоговая политика реформаторов. Дело даже не в объеме налогов, а в их направленности. Основная их часть - налоги с оборота и налоги с прибыли. Деньги в виде налогов забирают у тех, кто хорошо работает, уравнивая с теми, кто не умеет вести дело. Где справедливость и логика?

А вы, Олег Эдуардович, как директор предприятия, тоже пришли к тому «единственному выбору», о котором сейчас скажут?

Нет, потому что контрольный пакет акций «Вирой» принадлежит дирекции. Ей нет никакого смысла транжирить деньги или отправлять часть прибыли налево. Это главная причина успешной работы предприятия. В акционерном обществе «Томские мельницы», например, контрольный пакет акций тоже принадлежит администрации предприятия и дела там идут отлично.

Любопытно, каким образом дирекция вашего завода получила контроль над предприятием?

Я уже говорил, что три года назад фирма оказалась на грани банкротства. И большинство акционеров предприятия тогда пришло к выводу, что если сейчас не дать дирекции серьезный стимул, то есть не передать ей во владение часть уставного капитала, то предприятие просто погибнет. Со стороны акционеров это был нормальный хозяйский расчет: либо держать в кармане свои акции, которые через два-три месяца не будут стоить и рубля, либо отдать часть из них сейчас и получить некоторую уверенность в завтрашнем дне.

Что же, на ваш взгляд, необходимо сделать для торжества логики и справедливости?

Приватизация так или иначе практически закончилась. Здесь ничего не изменишь. Теперь нужно только законодательно определить основные моменты отношений собственников и управляющих предприятиями.

Надо усовершенствовать порядок работы арбитражных судов: сократить сроки рассмотрения претензий, уменьшить плату за их рассмотрение (до стоимости затрат на судебные действия), ввести институт судебных исполнителей, который взыскивал бы долги, установленные арбитражем, в том числе за счет принудительной продажи имущества должника.

Необходимо изменить налоговую систему таким образом, чтобы преобладающее значение имели фиксированные платежи (налоги на имущество, на землю и другие). В этом случае два предприятия одинаковой мощности должны будут заплатить одинаковый налог независимо от их доходов. Тогда предприятия, плохо использующие свои мощности, быстро станут банкротами, а эффективно работающие получат хорошую прибыль, приобретут разоренные предприятия и поставят их на ноги. В этом случае произойдет естественный экономический отбор эффективных собственников.

Беседу вел
Константин ПОПОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Олег КУШЕЛЕВСКИЙ:

«В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДЖУНГЛЯХ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР СОБСТВЕННИКОВ НЕ ПРОИЗОЙДЕТ»

О. КУШЕЛЕВСКИЙ - один из первых, кто начинал кооперативное движение в Томске. В 1988 году он с товарищами арендовал завод железобетонных изделий, который по всем экономическим показателям относился к «лежащим на боку». Через год производственный кооператив, получивший название «Вира», под руководством О. Кушелевского увеличил объем выпуска продукции в 7 раз, а зарплата рабочих завода выросла в 4 раза.

собственников. Пакеты их акций настолько малы, что дивиденды в семейном бюджете почти незаметны и не могут быть стимулом для управления предприятием. В итоге управляющая команда (дирекция), во-первых, почти не подотчетна акционерам, во-вторых, совершенно не заинтересована в прибыли предприятия, поскольку собственник не способен даже заключить с ней взаимовыгодный контракт.

Логика рынка заставляет каждого думать о личном интересе. И если команда, управляющая предприятием, не заинтересована в прибыли, то она должна думать не об эффективной работе предприятия, а о том, как использовать свое положение для получения личного дохода, то есть как «сбросить» прибыль налево. Не хочу сказать, что так поступают все управленцы. Но логика российского рынка в сегодняшних условиях толкает их к единственному выбору. Со временем, конечно, пакеты акций укрупнятся, и все придет в норму. Только зачем тогда было проводить БЫСТРУЮ приватизацию? Ведь существовали и другие варианты приватизации с не столь драматичными для экономики последствиями, единственным недостатком кото-

ческой деятельности. Хотя очевидно, что нельзя начинать игру, не выработав ее правил. Первое правило рынка - высочайшая экономическая и правовая ответственность за свои действия. У нас же практически не действует механизм разрешения споров между предприятиями.

Если вы рискнете заплатить 20 процентов от исковой суммы в арбитраж и даже через несколько месяцев добьетесь положительного решения, то получить долг вам удастся не скоро: должник на картотеке, а другого пути, кроме как снять деньги с банковского счета должника, в нашей стране нет. К моменту получения долга его сумма в условиях инфляции похудеет так, что вряд ли окупит 20 процентов, которые вы внесли в арбитраж. Отсюда полная безответственность «хозяйствующих субъектов» друг перед другом и взаимные неплатежи, парализующие экономику. Руководитель предприятия не несет ответственности за свои действия ни перед собственником, ни перед государством, ни перед партнером по бизнесу. Сложилась система тотальной взаимной безответственности! Это не рынок, когда свободу дали, а ответственностью не обременили. Это джун-

Текри Форт

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Хозяйственный принцип - это труд. Труд - это человеческая стихия, которая обращает себе на пользу плодоносные времена года. Человеческий труд создал из сезона жатвы то, чем он стал ныне. Экономический принцип гласит: каждый из нас работает над материалом, который не нами создан и которого создать мы не можем, над материалом, который нам дан природой.

Нравственный принцип - это право человека на свой труд. Это право находит различные формы выражения. Человек, заработавший свой хлеб, заработал и право на него. Если другой человек крадет у него этот хлеб, он крадет у него больше чем хлеб, крадет священное человеческое право.

Если мы не в состоянии производить, мы не в состоянии и обладать.



Тот, кто думает, что может обойтись без других, сильно ошибается; но тот, кто думает, что другие не могут обойтись без него, ошибается еще сильнее.
Ф. де ЛАРШФУКО.

ЕСЛИ ДРУГ ОКАЗАЛСЯ ВДРУГ...

Итак, весь процесс становления нового дела можно разделить на 3 этапа.

1. Решение начать свой бизнес

Это один из самых важных, определяющих этапов. Человек, принявший подобное решение, уже здесь должен спросить себя: «Готов ли я к переменам в моей жизни? Готов ли я оставить прежнее постоянное место работы со стабильным заработком? Как воспримет семья мое решение пойти на риск? Согласны ли мои близкие в чем-то ограничить себя, когда мне будет необходимо пройти трудный участок пути, чтобы затем иметь приличный заработок? Поддержат ли они меня в моих начинаниях или им будет безразлично, чем я занимаюсь?»

Большинство, как правило, вообще не задаются подобными вопросами или не придают особого значения ответам. Хотя, благодаря серьезным ответам, уже на этом этапе можно увидеть трудности, с которыми придется столкнуться в начале и спрогнозировать будущее вашего дела.

Но так или иначе решение принято, и вы вступаете в следующий этап.

2. Формирование команды

В большинстве случаев человек, начинающий свое предпринимательство, формирует команду из друзей и знакомых по принципу: «Если нам вместе было хорошо на празднике, то будет хорошо и на работе». И на первых порах такой принцип подбора кадров действительно облегчает привыкание людей друг к другу в ситуации работы. Но главный недостаток этих отношений - задаваемый изначально уровень «тусовки». Если «тусовка» будет сохранять-

Сейчас в средствах массовой информации много говорят о людях, открывающих свое дело. Им даже придумали название - «новые русские». Некоторые, начинавшие в 90-е годы, встали на ноги, их бизнес процветает. Есть и те, кто за эти 3-4 года тоже что-то начинал, но так и не вышел на необходимый уровень, и их дело прекратило свое существование.

Как психологи попробуем взглянуть на этот процесс с точки зрения человеческих отношений. В этом нам поможет опыт работы с некоторыми томскими фирмами.



ятие, формирует команду из друзей и знакомых по принципу: «Если нам вместе было хорошо на празднике, то будет хорошо и на работе». И на первых порах такой принцип подбора кадров действительно облегчает привыкание людей друг к другу в ситуации работы. Но главный недостаток этих отношений - задаваемый изначально уровень «тусовки». Если «тусовка» будет сохранять-

ся и в дальнейшем, может сложиться так, что ваш бизнес не будет иметь перспектив роста.

С другой стороны, если деятельность фирмы набирает обороты, то происходит качественное изменение межличностных отношений ее работников. Прежде всего выделяется лидер. Он выбирает тот тип отношений, который был бы максимально полезен делу.

1-й стиль - партнерство. Друг становится либо партнером, либо (что, по нашему опыту, случается чаще) уходит с чувством обиды и «неприятности».

2-й стиль - официально культивируется тусовка, панибратство. Камнем преткновения в таких отношениях становится решение финансовых вопросов. Пока нет прибыли - все друзья. Появляется деньги - возникает проблема их распределения. Лидер (руководство), как правило, стремится вложить их в развитие производства, подчиненные (коллеги) - пустить на заработную плату.

Труднее всего в новоиспеченной фирме приходится лидеру. Он на себе ощущает всю болезненность перестраивания отношений с друзьями. Как ему кажется, он теряет и «друзей» и «партнеров» одновременно. Может появиться подозрение, что они были не настоящими друзьями.

Обостряются и семейные проблемы. Деловой человек мало бывает дома, общение с домашними становится формальным: «Я приношу в дом деньги - ты воспитывай моих детей».

Так, расставаясь с привычным

образом жизни, лидер зачастую оказывается в состоянии одиночества. Чтобы избежать этого, нужен новый тип поведения. Когда выработать его самому бывает трудно и требуется взглянуть на ситуацию со стороны, на помощь приходит психолог.

3. Переформирование команды

Этот этап начинается, когда необходимые изменения уже произошли: выделился лидер, ушли случайные люди, дела идут полным ходом. Неизбежно происходит влияние в команду новых сил. Одни люди идут в дело. Этот путь наименее травматичен, так как лидер и служебные отношения принимаются как данность. Другие идут к лидеру (друзья, знакомые). Этот путь более сложен, так как работают стереотипы прежних отношений. Но и в том, и в другом случае уровень общения между коллегами принимает формальный иерархический характер. Тусовочность, преобладавшая на первом этапе, здесь уже не проходит.

А не так давно нам представился случай узнать, как строятся межличностные отношения в одной западной фирме. Нашим гостем был бизнесмен из Голландии. По обычаю, на пикник выехали все сотрудники, многие с семьями. Наш гость веселился вместе с нами и лишь в конце позволил себе сравнение: «Я пятнадцать лет работаю в своей фирме, но не помню, чтобы мы когда-нибудь выезжали на уик-энд. Я даже не знаю имен жен и детей моих коллег. Мы вместе только на работе».

Две противоположные модели отношений - «тусовка» и партнерство. Выбирая ту или иную, исходите из того, что в конечном счете вы хотите иметь: предприятие, где все остаются друзьями, но коммерческий успех не будет иметь грандиозных масштабов, или предприятие, в котором все подчинено интересам дела, а дружеские отношения отодвинуты на второй план.

Ольга ЛОГУНЦЕВА,
Ирина ФАСТ.
Медико-психологическая служба «Круг».

ДИАГНОЗ - НЕУДАЧНИК

Есть две категории людей: удачливых и тех, кому все время не везет. Но кто знает, отчего одни - баловни судьбы, а другие - неудачники.

Сделать это рискнул английский доктор Ричард Вайсман, заинтересовавшийся психологическим аспектом удачливости. Проведенный им социологический опрос выявил, что треть анкетированных рассматривают удачу как весьма важный фактор своей жизни, а 60-70 процентов респондентов даже назвали себя счастливыми.

Присмотревшись к ним, Р. Вайсман увидел, что ощущение удачливости заставляет человека не только более активно жить, действовать, но и принимать гораздо более рискованные, чем обычно, решения, исполнение которых зачастую приносит удачу.

Следующий эксперимент - 50 раз бросить монету, загадав «орел» или «решка», - тоже дал любопытные результаты. Оказалось, что баловни судьбы - народ в общем-то нахрапистый, не слишком страдающий совестиливостью. Коль выпала удача, ее тотчас же приписывают собственным способностям. Если не повезло, как правило, заявляют: во всем виноваты внешние, дескать, факторы. И еще - счастливицы обычно помнят об удаче, а о фиаско тотчас же забывают. Реакция же неудачников совершенно противоположная: всю жизнь помнят о каком-либо или о каких-либо невезениях, вина в этом в первую очередь то, что родились, мол, недотепами.

Ну а какова же практическая ценность исследования доктора Р. Вайсмана? Он считает, что заняться следует прежде всего теми, кто постоянно испытывает ощущение безнадежности, причисляет себя к хроническим несчастливцам. Многие из них нуждаются, по его мнению, в оказании психологической помощи. Возможно, не помещают и ритуалы, основанные на предрассудках, как то: укладка и ношение пятака в бутинке или плевание через левое плечо. Затраты на это пустяковые, а гляди, и обретешь более стойкую уверенность в себе, в своих силах.

Б.ШВАЛЬБЕ, Х.ШВАЛЬБЕ.
«Личность. Карьера. Успех».

В стране советов

ПРОВЕРЯЙТЕ ВСЕХ И ВСЕ В ДЕЛЕ

Все понимают, что человек не может жить один, хотя бывает, что кто-то временно, а то и вообще в течение длительного времени чувствует себя изолированным. Так уж устроено общество, что оно может правильно функционировать лишь в том случае, если в нем поддерживаются нормальные человеческие отношения. И дело здесь не только в том, чтобы все прекрасно понимали друг друга. Важно, чтобы своим поведением они оказывали стимулирующее взаимное влияние.

Несколько советов, которыми следует руководствоваться в вашей деятельности.

1. Преуспевающий человек только потому добивается успеха, что умеет хорошо ладить с людьми и оказывать на них влияние.
2. Каждый имеет право на то, чтобы им восхищались, чтобы ему аплодировали, имеет право на любовь, благополучие и т.д. Вы тоже. Просто не нужно забывать, что и другие имеют на это право.
3. Уясните себе ваши проблемы и проблемы других. Не миритесь с ними. Старайтесь решить свои проблемы и помочь другим в решении их проблем.
4. Многие жизненные проблемы обусловлены сексуальной жизнью; главное, чтобы их решение не шло в ущерб другим.
5. Тот, кто обладает внутренней свободой, вправе делиться ею с окружающими.
6. Помните, что мир судит о вас не по вашим словам или намерениям, а по реальным делам.
7. Тот, кого не испытывает жизнь, не имеет возможности убедиться в своих силах. Проверять людей в деле, вы сможете узнать, на что они способны.

8. Жизнь и движение тесно связаны друг с другом, так что динамический образ жизни существенно повысит ваш жизненный тонус.
9. Нельзя думать, что люди, счастливые в своей жизни, - это шути или святые. Просто они умеют обращать зло в добро, а все негативное в позитивное.
10. Идеи не падают с неба, но их можно искать - одному или вместе с другими.
11. Сила положительного мышления может окрылять человека и увлекать за собой других.
12. Силой и принуждением, грубостью и угрозой можно подчинить себе других, но это будет мнимый успех.
13. Тому, кто не в состоянии понять других, следует спросить себя, не является ли что-то странное поведение или отчужденность по отношению к вам своего рода потребностью в психологической защите от вас.
14. Не следует постоянно думать о своих ошибках, тем более об ошибках других.
15. Здоровый юмор особенно кстати, когда нужно скрасить темные стороны жизни и подбодрить других.

16. Боязнь сделать ошибку всегда плохой помощник. Вначале ее нужно вскрыть, а затем исправить.
17. Не следует делать из моральных «мух» моральных «слонов», особенно когда речь идет о чужой морали.
18. Если кто-то полагает, что рожден для успеха, он должен помнить, что критерий успеха - практика.
19. Собственная индифферентность порождает соответствующее отношение к нам со стороны окружающих. Отношение окружающих к нам зависит только от нас самих.

20. Каждый строит свой собственный мир; но при этом следует учитывать, что и другие строят его.
21. Помните, что человеческие отношения проявляются не только в служебной сфере, они выходят далеко за рамки вашего предприятия или фирмы. Вы не одни в этом мире, и успех вашего предприятия будет зависеть не только от вас.





ИТАЛЬЯНЦЫ БЫЛИ. КТО СЛЕДУЮЩИЙ?

Экономическая ситуация, сложившаяся в районных центрах сегодня, коренным образом отличается от обстановки губернского Томска. Столичный люд имеет возможность где-то подкалывать, если родное предприятие сидит в калоше. Жителям районов куда сложнее - из-за отсутствия финансов подавляющее большинство предприятий (промышленных, сельскохозяйственных, «бюджетных») временно прикрывается или вообще объявляет себя банкротами. Но жить надо, и кушать ох как хочется.

Молчановцы - народ смекалистый. В самый разгар начала перестройки имели планов громадьё. Чуть ли не каждый третий проект становился реальным делом. Образование фермерских хозяйств, открытие маленьких колбасных цехов, швейных, пимокатных заводиков, производств по выпуску пихтового масла... Сегодня о подобных начинаниях и вспоминать как-то неудобно. Фермерские хозяйства в большинстве своем распадаются. Пять лет крестьяне были освобождены от налогов, а теперь, когда подошло время отдавать долги, основная масса фермеров тщательно помыла руки, даже и не запачканные землей, и тихонько так сняла с себя гордое звание - земледелец.

Колбасное производство оказалось для района не выгодным. Многие молчановцы имеют подворья, хрюкающие и мычащие на все голоса. Уважающая себя хозяйка ни за что не станет покупать колбасу из соображений экономии, да и прослыть плохой стряпухой на селе, не способной приготовить колбаску вряд ли захочется. Везти продукцию колбасного цеха в Томск - бесполезно. Монстры типа Межениновской фабрики, Рыбаловского пищекомбината «захватили» столы домичей, и популярность их колбасных изделий вполне оправдана - доступные цены, хорошее качество. Отсутствие денег у населения прикрывает и много предприятий так называемой бытовой сферы.

И самым популярным видом деятельности сами молчановцы называют сейчас «устраивать по безработице». Статус безработного позволяет получать кое-что на пропитание. А избыток свободного времени - заняться хоть и маленькой, но коммерческой деятельностью. Почти все из торгующих на молчановском рынке являются официально безработными. Коммерция на селе - дело не особо прибыльное. Торговля, более-менее бойкая, идет из 30 дней месяца от силы 10 деньков: с 10-го по 20-е, пока у народа покупающего есть после полудня какие-то средства. Продаются на молчановском рынке полный ширпотребовский набор. Поэтому от мала до велика жители райцентра - как близнецы-братья и сестры.

За товаром молчановские коровейники мотаются в Новосибирск. Делать там оптовые закупки куда выгоднее, чем в Томске. Место торговое в день обходится в 4 тысячи рублей, а в месяц, значит, около 120 тысяч.

Между прочим, жители соседних райцентров могут позавидовать обустроенности местного рынка. В свое время на бюджетные денежки здесь отгрохали танцплощадку. Но близживущим бабушкам не по нутру и не по ушам были молодежные шабаши. Бабушки добились прикрытия и «умерщвления» танцплощадки.

Но нашелся предприимчивый человек и стал реаниматором площадки, которая находится в очень выгодном для жителей района месте - сразу же возле автовокзала. Сумму для обустройства рынка собрали с торгующих на углах села продавцов. С носа взымали по 80 тысяч плюс все собранные деньги за место. Теперь и ноги сухие, и крыша над головой у каждого коровейника. Захватила молчановцев индивидуальная торговля с потрохами. А еще оставшиеся предприятия все хиреют и хиреют.

Огромные площади занимает ТОО «Фактория» и размещает там столовую. В день здесь откушивает всего 30-40 человек. Завсегда-таки столовки - сотрудники милиции и банка. Бедняги, им остается только посочувствовать и пожалеть: все холодное, страшного вида и безвкусное. И подобных ТОО и МП в Молчанове еще с пяток насчитать можно. И что самое любопытное - не стыдно владельцам частных предприятий, руководителям товариществ за халтуру в работе. Куда-то подевались у некоторых селян гордость и хорошее самолюбие: «Плевать, что меня все знают и с издевкой говорят о моем деле...»

И все же в районе еще достаточно уважающих себя предпринимателей «с производственным уклоном». Жаль, что пока не они делают местную погоду. В Нарге, например, АО «Чулымлес» строит прекрасный парковый цех: дело верное, выгодное и денежное. На всю область гремит слава о фермере Викторе Веснине. Появились конкуренты у стоматологов из поликлиники, и разворачиваются частники не на шутку. А наемники в Молчаново итальянцы пожаловали. Их эксперты и охотники от здешних мест пришли в восхищение. Богатый животный и растительный мир, окружающий деревни Нижняя Федоровка, Гришино, привел итальянцев в обалделое состояние. Они поучаствовали в охоте на лося, посетили с экскурсией берлогу медведя. В Италию эксперты увезли шкарные рога лося (мясо которого было сдано в магазин охотобщества и по низкой цене продано населению) и восторги по поводу знакомства с сибирской охотой. Итальянцы вознамерились заключить с Молчановским охотобществом договор на организацию спортивной охоты для иностранцев. Охотовед района Н.Былин считает, что иностранный охотничий туризм - не продажа природных богатств и полностью исключает ущерб природе. Если договор состоится, то казна района может рассчитывать на пополнение валюты. Есть уверенность, что так и будет, поскольку за дело берутся люди думающие и щепетильно относящиеся к своей репутации. Во всяком случае есть надежда, что этот приезд итальянцев не обернется расстройством чувств, как это произошло в Суйге. Молчановское руководство тогда предупреждало местных начальников леспромхоза - будьте внимательны. Но в Суйге случилось полное экономическое и социальное безобразие: заключив договор с совместным российско-итальянским предприятием «Проджекс», суйгинские члены лесодобывающего хозяйства полностью остались без работы. Зато дали возможность заготавливать древесину иностранным лесорубам. Те же платят суйгинцам смешные деньги. А местные лесозаготовители сидят по домам и даже хлеб получают под ведомость, не говоря уж о зарплате. Значение этого слова они давно забыли. В мялосенькой Суйге рынок не откроешь и кормиться от него не станешь. Но многие уверены, что только тряпочная коммерция может выровнять финансовое положение большинства местных жителей.

В. АКОПАН.

Тенри Фрод

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Основные функции - земледелие, промышленность и транспорт. Без них невозможна общественная жизнь. Они скрепляют мир. Обработка земли, изготовление и распределение предметов потребления столь же примитивны, как и человеческие потребности, и все же более животрепещущи, чем что-либо. В них квинтэссенция физической жизни. Если погибнут они, то прекратится и общественная жизнь.

РОГА И ДОЛЯ



Свобода - есть испытание силы.
Н. БЕРДЯЕВ.

Его полем, на котором выращивает пшеницу и картофель, в августе случилось страшное: посевы под корень выбил град. Черная туча дала залп крупной - с голубиное яйцо - белой картечью, столь плотной, что

Фермер Александр ЧИЧКОВ:

«Я ТАК ВОШЕЛ В СВОЕ ДЕЛО, ЧТО БРОСИТЬ ЕГО УЖЕ НЕЛЬЗЯ»

все поле вмиг побелело. Как зимой. Этот внезапный град растоптал, казалось, все его последние надежды...

Это теперь, когда страда позади, Александр Павлович пытается шутить:

- Может, оно и хорошо, что град выбил посевы, а то куда бы сегодня я деп свое зерно! А так - меньше заботы.

Чичков подсмеивается над своей бедой, зная, что от нытья легче не станет, что все придется расхлебывать ему самому.

О фермере Чичкове я был много слышал. Все, с кем он имел дело, отзывались о нем почтительно. Банковские работники отмечали его серьезность и надежность, научные - настроенность на поиск, прогресс, управленческие - ответственность и знание дела.

К фермерству он пришел исподволь. Сначала, в 1989 году, когда «крестьянину кое-что еще светило», он, возмечтав хозяйствовать самостоятельно, взял в аренду 160 га. За два года приобрел всю необходимую для земледелия технику - тогда это было не очень дорого и сложно. Затем его арендное предприятие было преобразовано в кооператив, а с 91-го - в крестьянское (фермерское) хозяйство.

Но под каким бы названием ни значилось его дело, оно прежде всего было и остается семейным. Точнее, делом двух семей - его и брата Ивана. Обе половины, составляющие хозяйство, одинаковы - муж, жена и сын. Ну а глава, понятно, он - агроном. Думая не только о сегодняшних заботах, но и перспективе, Александр Павлович готовил к фермерству своего наследника, Алексея. Тем более что сын подавал надежды.

- Он специально учился в техникуме, изучал бухгалтерию, - говорит Чичков о сыне. - Но, к сожалению, ушел из села в город. Похоже, окончательно. Отвел со мной нынешнюю уборку и ушел... - Расстроил ваши планы?

- В известной мере - да. Хотя и горько мне, но я сына не осуждаю. Если исходить из того, что сегодня происходит с деревней, то Алексей, думаю, прав. Да и что он, молодой, может обрести здесь, на поле? Я проработал фермером без выходов и проходов пять лет, но для семьи не приобрел абсолютно ничего! В смысле каких-то вещей... Можно сказать, гол, как сокол.

- Ну не скажите! У вас целый машинно-тракторный парк...

- Да, техники - полный набор, - Чичков начал перечислять: тракторов - четыре, автомобилей - три, зерновых комбайнов - три. Есть комплекс сеноуборочных машин - косилки, грабли, «рулон-

щики» и т.д., есть комплекс и по выращиванию картофеля - сажалки-копалки, комбайны, разные приспособления. Кроме того, Чичков построил вместительное - металлическое! - хранилище зерна непосредственно на поле, провел туда, к своей базе, ЛЭП.

- Строили ее всего три дня, - сказал он о ЛЭП, - а я готовил материалы - столбы, провода и так далее - целый год. И все - в кредит. Так же, как семена, горючее.

- Но для фермеров бывают и льготные кредиты.

- Бывали. Это те, что под 38 процентов... Считается, что так. А дают-то под 213... И сколько? Нынче дали на район 50-60 миллионов. На одного фермера досталось по 500 тысяч или чуть побольше. А мне только на семена и «горючку» потребовалось 25 мил-

А какую бюрократию развели! Я пытаюсь получить страховку за побитые посевы, исписаны горы бумаги, а толку никакого. Многие фермеры не выдерживают.

- Ну а сам-то Чичков на что рассчитывает?

- Только на себя! Казалось, можно бы для своего блага распродать технику. Но если я за нее выставлю ту цену, которую недавно указало государство, то у меня ее никто не возьмет. Если я эту цену «срежу», то выручки не хватит, чтобы рассчитаться с банком за кредиты. Так что я уже «обременен» на фермерство.

- И на разорение?

- Ну это еще посмотрим... Работать мы умеем. В моем хозяйстве, например, зерна на одного человека получается больше (не после града, конечно), чем на среднего фермера в Западной



лионов. Зерно теперь «сидит» в складе, а проценты накручиваются с весны. И хотя срок выплат сначала отложили до октября, потом до декабря, но это ничего не меняет, лишь продлевает агонию...

- Вы, насколько я знаю, рассчитывались за кредиты.

- Это в те годы. Нынче - вряд ли. Раньше урожайность на моих полях была в полтора-два раза выше, чем по району. Потому и решил расширяться: 190 гектаров засеял зерновыми, на 10 посадил картофель, накопил около 150 тонн. Пока не знаю, куда реализовать. Я выращиваю сорт «невский», он дает хорошие урожаи.

- Александр Павлович, вы занимаетесь исключительно растениеводством. Дело в условиях Сибири весьма рискованное. Если не держите ни коров, ни свиней, то, значит, весь урожай идет на продажу, в том числе и зерно? Однако при нынешних закупочных ценах...

- Нет, от земли не разбогатеешь, миллионы не наживешь. Тем более что за семена платишь больше, чем дадут за урожай.

- Тогда зачем же?..

- Буду перерабатывать зерно. Я уже приобрел оборудование для небольшого комбикормового завода, выпускающего по двадцать тонн смесей в сутки. Комбикорма дороже, и на них всегда есть спрос.

- Но, чтобы производить комбикорма, одной пшеницы мало.

- Буду выращивать горох, соя у меня тоже вызревает. Я уже вел переговоры с учеными опытной сельхозстанции насчет семян. Уверен, что в условиях нашего района можно вырастить весь набор культур, необходимый для комбикормов.

- Выходит, что град вас, хоть и побил, но не спомил?

- Страшнее града - десятки всевозможных инспекций, которые крестьянину шагу ступить не дают и все требуют: «Отдай!..»

Европе. В прошлом году мы произвели по 80 тонн. Однако при таком урожае западные фермеры живут безбедно, а мы не можем свести концы с концами. Вся беда в том, что не знаешь, куда девать свою продукцию. Если бы я, скажем, имел твердый заказ на продукцию в твердых закупочных ценах, то смог бы заранее рассчитать затраты и доходы, выбрать оптимальный для себя вариант. А так приходится действовать исключительно на свой страх и риск. И никому до тебя нет никакого дела. Это похуже града...

- В чем же выход?

- Думаю, что области надо наконец-то иметь четкую программу развития села. Умнее не транжирить деньги на закупки зерна в других регионах, а направлять эти средства для укрепления своих хозяйств, которые способны - при определенных условиях - обеспечивать своим зерном даже нужды хлебопечения. Нельзя жить одним днем.

- Значит, Александр Павлович, вы не собираетесь высказывать из фермерской борозды?

В ответ он улыбнулся:

- Вы заметили, что я всю зябь вспахал. И семена запас суперэлитные. И завод купил. И хотя трудно, тяжело, но я от своего дела не отступлю. Выбор сделан. Вот заплачу «в жилетку» - и снова за работу. Надо готовиться к весне. Я не могу бросить землю.

Александр СОЛОВЬЕВ.

с. Кожевниково.

Фото Эдуарда СТОЙЛОВА.

Р.С. К счастью, «уход» сына Чичкова из крестьянского хозяйства не такой уж безвозвратный, как мне показалось с отцовских слов. Алексей в Томске не потерялся, работает в фирме «Фермер-снаб-сервис». И, как мне сказали в АККОР, находится под «присмотром» руководителей фермерской ассоциации: «Парень сообразительный, пусть набирается опыта и коммерческого - для фермера это тоже необходимо».

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ



Еще несколько лет назад социальная структура российского общества представляла собой весьма убогое и унылое зрелище. Каждый из социальных типов был официально утвержден правящей партией (существовали просто колхозники, нерадивые колхозники и образцово-показательные колхозники; просто рабочие и т.п.). Все многообразие социальных типов исчерпывалось пятью, -шестью градациями (рабочий, колхозник, служащий, пенсионер, домашняя хозяйка, тунеядец).

- это всегда праздник, это всегда интересно. Тем более если эта личность - представитель совершенно новой социальной общности, ранее отсутствовавшей в нашем обществе. Об одном из таких людей я и хочу рассказать. Насколько он интересен - судить читателям. Возможно, рассказ о нем поможет кому-то ре-

ПОРТРЕТЫ нашего времени

Появление какого-либо нового типа, не предусмотренного официальными властями, вызывало легкую панику, которая благополучно завершалась изданием вердикта типа: «Безработных следует считать не безработными, а «временно неработающими», а интеллигентов следует считать служащими». Несомненным достоинством этой примитивности и простоты в определении социальной структуры общества была четкая определенность каждого типа в обществе и каждой личности в рамках социального типа: «Если ты рабочий, то типичным для тебя является стремиться перевыполнить план, принять встречные обязательства и т.д. и не типичным - сомневаться в состоятельности руководства, участвовать в несанкционированных политических акциях и т.п.»

Вспомним знаменитый процесс над Иосифом Бродским: в ответ на вопрос о его социальной принадлежности Бродский ответил, что он поэт. На это судья резонно заметил, что в социальной структуре социалистического общества поэтов нет, поэтому его, Иосифа Бродского, следует считать тунеядцем, и пришлось будущему нобелевскому лауреату провести значительное время за прозаическим, но зато вполне определенным занятием - на лесоповале.

Теперь давайте взглянем на социальную структуру сегодняшнего общества. После разрушения официального миропорядка началась настоящая «социологическая вакханалия»: как в сказке, за один день практически исчез целый социальный тип - партийные функционеры. Еще вчера они развезжали на черных «Волгах», распугивая рядовых граждан, а сегодня их днем с огнем не найдешь - успели поменять не только кресла и машины, но и социальную принадлежность. Вместе с ними исчезли и многие положительные типы: где теперь встретишь наивных мальчиков и девочек с горящими глазами, бредящих идеалами справедливости, добра и гуманизма? Кто и когда последний раз встречал выпускника университета или педагогического института, мечтающего поехать в далекую глухую деревню и посвятить свою жизнь детям? А куда подевались наивные и доверчивые интеллигенты, верящие в то, что главное - это честно и старательно работать, а уж государство постарается вознаградить их за тяжелый труд?

Зато на каждом углу теперь можно встретить молодого человека в «кожаной тужурке», который стал символом нашего времени: он чувствует себя хозяином жизни, лишен глупых ничемных идеалов и наивных иллюзий. Как из-под земли, вылезли совершенно новые для нас социальные характеры, по улицам ходишь, как по залам му-



зея: направо классический бандит (рэкетир, «бригоголовый» и т.д.) вытрясает мзду из уличного торговца, а вот в роскошном лимузине проехал местный «авторитет»; налево колоритный «бомж» копается в мусорных баках, прямо передо мной - профессиональная нищенка артистически стелает о своей горькой доле. Что же происходит с нашим обществом? Ответ достаточно прост: в муках рождается новая социальная структура и задача каждого из нас найти себе в ней место (помните, как в детской считалочке: «На золотом крыльце сидели: царь, царевич, король, королевич, сапожник, портной, кто ты будешь такой...»).

Я беру анкету старого образца, в которой требуется четко определить свою социальную принадлежность, и мне становится неуютно. Кто я такой? Служащий? Тогда почему на мою зарплату невозможно прожить? Зачем нужна такая зарплата и зачем нужен я, ее получающий? Когда вижу в магазине старуху, сожалеющую о дорогих колбасах и завистливо заглядывающую в сумку самостоятельных покупателей, мне непонятно, к какой же социальной категории она теперь относится. Пенсионер? Какой же она «пенсионер», если ее пенсии хватает на три дня нормальной жизни?

Однако профессиональные интеллигенты берут свое, поэтому моим любимым занятием является... коллекционирование новых социальных типов. Встреча с яркой, колоритной личностью, не вещающей в рамки привычной социальной типологии,

шить свои собственные проблемы.

Итак, героиня моего рассказа - назовем ее для определенности Мария Ивановна - женщина пенсионного возраста. Всю жизнь проработала в вузе, бесконечно устала от шести, -восьми часовых ежедневных лекций и семинаров, беготни по аудиториям и ужасных сквозняков, мизерной зарплаты и неуклонно деградирующих студентов. Пришла пора оформлять пенсию. Кто не знает о щедрости нашего государства и размерах пенсии, начисляемой за тридцать-тридцать пять лет изнурительного труда! Марию Ивановну ждала участь большинства российских пенсионеров - считать копейки в кармане, ходить в магазин, как на выставку, и с ужасом думать об очередном неизбежном повышении цен. А тут еще началось массовое сокращение преподавателей вузов, поэтому надежды на хотя бы полставки стали совсем призрачными. Обычная, характерная для сотен тысяч наших сограждан судьба. Но на этом заканчивается типичная часть истории Марии Ивановны и начинается нетипичная. Начнем с того, что Мария Ивановна никогда не была удовлетворена своей зависимостью от государства, милости чиновников, повышающих или не повышающих зарплату. Поэтому начало перестройки стало началом поиска способов обретения экономической независимости от государства. Было перепробовано множество вариантов (в том числе - чего греха таить - и попытки что-то возить из других городов с целью перепродажи), но все они оказались не слишком удачными и не принесли ни желанной финансовой независимости, ни удовлетворения. По-прежнему зарплата оставалась основным доходом. Кое-что заработать удалось, но жить на это было невозможно. Деньги были положены в банк, что-то было куплено. Поиск своего места в новых рыночных условиях продолжался.

И вот наступил 1994 год. АО «МММ» начинает интенсивную рекламную кампанию. Граждане России зачарованно следят за успехами Лени Голубкова, но акции покупать не торопятся. Наступает март, затем апрель. Акции АО «МММ» появляются в Томске. Мария Ивановна стала одним из первых покупателей. Сначала было куплено незначительное количество акций, потом еще и еще. Когда зарплата и домашние сбережения кончились - на акции АО «МММ» были истрочены «неприкосновенные» запасы (изъят банковский вклад). Вспомните, сколько стоили акции в апреле, и вы

поймете, что их количество становилось весьма внушительным! Вера Марии Ивановны в то, что шанс, предоставленный АО «МММ», нельзя упускать ни в коем случае, привела к тому, что были проданы все ценные вещи (золотое кольцо и т.п.), а деньги от продажи также пошли на акции. Пришел июнь, затем - июль, и наконец август. Атмосфера вокруг АО «МММ» наэлектризовывалась все больше - все больше беспокойства проявляла Мария Ивановна. Пункт продажи акций она посещала каждый день - благо у преподавателей был отпуск. Часами простаивая рядом с очередью, она слушала, о чем говорят, что собираются делать. Решение о том, что через несколько дней акции нужно обязательно продать, было принято перед самым началом кризиса. Мария Ивановна была в первых двух десятках, записавшихся на продажу акций. Отстояв день в очереди, она продала акции, заработав за три с половиной месяца около шести миллионов и утроив сумму своих сбережений. Это и было подлинное начало обретения столь желанной независимости. Оскорбительные полставки, предложенные ей, как пенсионеру, были отвергнуты, и началась настоящая самостоятельная деятельность по управлению довольно значительным для рядового пенсионера капиталом. Мария Ивановна превратилась в профессионального инвестора, ищущего перспективные направления вложения средств.

После краха АО «МММ» и ареста Мавроди началась продажа билетов АО «МММ». Мария Ивановна снова была одним из первых покупателей. И хотя эпопея с билетами была недолгой, вокруг них шла возня местных мафиози и самих сотрудников Томского представительства АО «МММ», Мария Ивановна сумела с прибылью продать купленные билеты и заработать еще несколько миллионов. Потом был печально знаменитый «Русский дом селенга» - в нем героиня моего рассказа продержала свои деньги более месяца. После одного из очередных посещений офиса она обнаружила, что желающих забрать свои вклады становится подозрительно много. За несколько дней до скандала практически все было изъято - получилась достаточно весомая прибавка к капиталу. Теперь состояние было таких размеров, что, поместив его в самый надежный банк (например, Сбербанк), можно было иметь более миллиона в качестве процентов по вкладу. Но Мария Ивановна положила в банк только половину денег. Вторая половина была оставлена в качестве венчурного капитала - для вложения в рискованные, но зато высокодоходные проекты.

Были ли в финансовой «карьере» Марии Ивановны неудачи? Разумеется, потому что не ошибается только тот, кто ничего не делает. Около трех миллионов пропало вместе с банкротством «Бардо-интраст». Согласитесь, что для рядового пенсионера и даже не пенсионера эта сумма весьма и весьма значительна - для Марии Ивановны это всего лишь досадная неудача, замедлившая темпы прироста капитала. До сих пор она сожалеет о том, что не успела заработать на «черном вторичке» - валюты было достаточно для того, чтобы «сделать» еще два-три миллиона.

У моей героини грандиозные планы, связанные и с ценными бумагами, и с некоторыми другими, достаточно перспективными направлениями инвестирования. Идет постоянный поиск новых форм деятельности, находки вознаграждают значительной прибылью (найдена достаточно обширная ниша, приносящая 25-30% прибыли от вложенных средств в течение одной-двух недель).

Остается напомнить только одно: Марии Ивановне за пятьдесят, всю жизнь она проработала на государство, зависела от государства, надеялась на государство. Теперь она надеется только на себя, консультирует родственников и знакомых по поводу правильного размещения средств и даже управляет капиталами некоторых из них. Она представляет уникальный для нашего общества социальный тип - тип профессионального инвестора, самостоятельную в финансовом отношении личность, рантье (в Америке процент рантье среди людей преклонного возраста колеблется около 10-15%). Пожелаем ей успеха!

Юрий КРАСИН,
социолог.
Рисунок Вячеслава ШИЛОВА.

Омгел

ТЕХНИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

Растите ноги от... ушей

Эти колготки я купила за 8 тысяч рублей своей десятилетней племяннице на рынке возле «Детского мира» на пл. Южной. Продавец была разговорчивой и очень доброжелательной, ненавязчиво рекламировала колготки фирмы «Трико». Я на ее похвалы клюнула. Рассмотрела: хорошие - мягкие, ровной вязки. Но попросила продать мне запечатанные в пакете.

Пока продавец рылась в большом картонном ящике, отыскивая нужный мне размер, пока я отсчитывала тысячи, мы болтали. Она рассказала, что частное предприятие «Трико» уже полгода производит и продает детские и женские колготки. Три вязальные машины на доминице заняты пока не в полную силу, но фирма планирует развернуться и одевать томичей только в колготки местного производства.

Покупкой я была довольна. Откровенно радовалась хватке томских предпринимателей, которые верно нащупали тонкое место рынка и взялись снять с повестки дня колготочную проблему.

Что я обнаружила, распечатав упаковку, вы видите на снимке. Колготки оказались длиной 1 метр 95 сантиметров. А для десятилетней девочки нужны восьмидесятисантиметровые.

Ну были бы они на 2-3 размера меньше, чем положено. Ну без ступней. Ну с дырками вместо коленей. Было бы ясно, что меня надули. А тут какое-то надувательство наоборот. Я прикинула, что из этого изделия можно соорудить колготки для девочки, полноценные чулки и милые гольфики. Если покупать это раздельно, то понадобится тысяч пятнадцать. А так за восемь все тридцать три удовольствия. И сколько положительных эмоций при этом.

На следующий день представительницы фирмы «Трико» на рынке не оказалось... Как и в другие дни. А фирма под названием «Трико» в нашем городе и в близлежащих районах никогда не регистрировалась.

Дорогие покупатели, будьте бдительны.

В. КОСТИНА.

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.



Голь на выдумки хитра

В коммерческих киосках Нижнего Новгорода появились в продаже очень привлекательные половые тряпки всего по три тысячи рублей за штуку. Предпримчивые «челноки», доставившие их из азиатских вояжей, с трудом скрывали удивление, когда за тряпками вдруг стали выстраиваться длинные очереди. Через несколько дней открылся и секрет коммерческого успеха импортных половых тряпок - на протомарных рынках появились женские кофточки, шерфики и шапочки, выкроенные и сшитые из дешевых, но ярких тряпок.

Т. ЛЕБЕДЕВА.

Тенра Сторд

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Понижение заработной платы самый легкий и в то же время самый отравительный способ справиться с трудным положением, не говоря уже о его бесчеловечности. В действительности, это значит свалить неспособность администрации на рабочих. Присмотревшись внимательно, мы должны признать, что всякая депрессия на хозяйственном рынке является стимулом для производителя - внести побольше мозгов в свое дело, достигнуть расудительностью и организацией того, чего другие добиваются понижением заработной платы. Экспериментировать с платой, прежде чем не проведена общая реформа, значит уклоняться от настоящей трудности. Если же с самого начала взяться вплотную за действительные затруднения, то понижение платы вообще излишне. Такой, по крайней мере, мой опыт. Практически, суть дела в том, что нужно быть готовым в этом процессе приспособления нести известный убыток. Но этот убыток может нести только тот, кому есть что терять. Здесь выражение «убыток», собственно говоря, вводит в заблуждение. На самом деле, здесь нет никакого убытка. Здесь есть только отказ от известной части настоящего барыша ради более крупной будущей прибыли.

В стране **СОВЕТОВ**

ХВАТАЙ МЕШКИ - ВОКЗАЛ ОТХОДИТ!

Грустно, но это так. Если вы из тех, кто сегодня хотел бы начать свое дело с полного нуля, приобщиться к миру коммерции, дальше лучше не читать. Настроение испортится.

Потому что. Без стартового капитала на рынок сегодня не выйти. Миллиона два-три. И не ждите, что они скоро к вам вернутся. Личные сбережения, если таковые имеются, - оптимальный вариант. Кредит в банке новичку получить трудно, но даже если это получится, условия будут грабительскими. Но проблема стартового капитала не самая главная.

Посредническая, самая удобная до сей поры ниша закрыта. Просто сидя на телефоне, в люди не выйдешь. Это значит, что без активных действий вам не обойтись. А значит, у вас два пути - торговля и производство. Производство товара (в том числе и интеллектуального) оставим сразу в стороне. Только богатые люди сегодня могут себе позволить им заниматься. Обратимся к торговле.

Конечно, это неправда, когда кричат, что потребительский рынок насыщен. Мы имеем дело с эффектом первоначального насыщения, когда еще глаза в разбег, когда рядом Китай и Германия. Но и на этом начальном рынке ниши уже заняты практически по всем известным группам товаров фирмами и людьми, у которых куда больше возможностей, чем у вас. В наступление идет специализация поставщиков товара, включая до недавнего времени всеядных «челноков». Колбаса и колготки уже с трудом совмещаются. Совмещаются пока, но с трудом. Конкурировать можно, но очень тихо, не заявляя о себе. Демпинговать трудно и опасно: если крупный поставщик сумеет вас разглядеть, прогорите. Уж он-то может так сбросить цены на подобный вашему товар, что вас покупатели будут обходить за километр.

Выход есть, но очень проблематичный. Нужно найти ту группу качественных товаров, которых либо нет, либо очень мало. Это не должны быть предметы роскоши или элитные в своем классе вещи. Богатые люди предпочитают совершать такие покупки не в Томске, а иногда даже не в Москве. Ваш покупатель - человек со средним достатком и здравым смыслом. Он понимает, что скупой платит дважды, и ищет добротную вещь, пусть и за приличные деньги. Возможно, такой группы товаров сегодня нет, но они периодически появляются. В конце концов импортный кухонный комбайн три года назад считался предметом роскоши. Осмотритесь и ждите.

Ждать, возможно, придется долго. Поэтому для разнообразия - учитесь. Те предприниматели, с которыми доводилось встречаться, в один голос твердили: работать нужно только в той области, о которой знаешь больше других. Что вы знаете лучше всего? Страхование, банковское, рекламное дело, недвижимость? В какой группе товаров вы - как рыба в воде? Если друзья всегда посылали вас на рынок покупать мясо и вы всегда делали правильный выбор - думайте о мясе. Если вас посылали в другие места - думайте о других местах.

Самый первый, азартный и бесшабашный этап рынка позади. Неумному, бездумному человеку дорога в коммерцию сегодня закрыта. Вдохновляться примерами прошлого бесполезно. Даже если ваш сосед Вася преуспел два года назад, это не значит, что вы, будь вы даже умнее этого Васи, преуспеете сегодня. Два года назад рынок был милосерднее к своим участникам. На доходы от одной удачной операции можно было жить год. На две удачи приходилось четыре залета - и все равно процветали.

Все. Отшумели. Теперь у дебютанта нет права на ошибку. Более того, если новичок ринется завоевывать рынок в одиночку, ему не сдобровать. Государство, родное, нелюбимое, окружит заботой всевозможных администраций, комитетов, налоговых инспекций и полиций. Если рядом не будет опытного бухгалтера, экономиста - кричите громче. Все равно никто не услышит.

Если у вас нет бзика по поводу самостоятельности, можно попробовать достаточно выгодный вариант. Стать региональным представителем какой-нибудь компании. Лучше зарубежной. Лучше, если ее продукция будет еще неизвестна в Томске или будет иметь ряд преимуществ по сравнению с однородными товарами, которые уже присутствуют на рынке. Есть только одно но. Крупные солидные компании с улицы представителей не набирают. Более того, выдвигают ряд условий: вы должны быть юридическим лицом, иметь офис с телефоном, склад, торговую площадь в оживленном месте... Поэтому ищите нешумную, неброскую фирму, которая тем не менее продавала бы качественный товар.

Можно прощупать рынок услуг. Он уже достаточно созрел для этого после того, как три года назад оказался несостоятельным. Но учтите, услуги должны быть специфичными и насыщенными, а качество их исполнения очень высоким. Иначе вас быстро переплюнут с помощью импортного оборудования и расширения масштабов.

Последний совет, к которому можно не прислушиваться. Впрыгивать в удающийся вокзал лучше сейчас. Иначе потом это смогут сделать только ваши дети, если не внуки. Оригинальные производственные идеи, приносящие коммерческий успех, будут востребованы только после широкого оживления традиционного производства, когда станут проявляться пустующие ниши.

А. МЕШКОВ.

Тенри Джорд

МОЯ ЖИЗНЬ. МОИ ДОСТИЖЕНИЯ

Работы сколько угодно. Дела - это не что иное, как работа. Наоборот, спекуляция с готовыми продуктами не имеет ничего общего с делами - она означает не больше и не меньше, как более пристойный вид воровства, не поддающийся искоренению путем законодательства. Вообще путем законодательства можно мало чего добиться: оно никогда не бывает конструктивным. Оно неспособно выйти за пределы полицейской власти, и поэтому ждать от наших правительственных инстанций в Вашингтоне или в главных городах штатов того, что они сделают не в силах, значит попусту тратить время. До тех пор, пока мы ждем от законодательства, что оно укажет бедность и устраним из мира привилегии, нам суждено созерцать, как растет бедность и умножаются привилегии. Мы слишком долго полагались на Вашингтон и у нас слишком много законодателей - хотя все же им не столь привольно у нас, как в других странах, - но они приписывают законам силу, им не присущую.

«НОРМ» Бендеры

Недавно одна очень известная в Томске фирма - назовем ее «Т» - получила письмо с наложенным платежом, оцененное в тридцать восемь тысяч рублей. Денежки были заплачены, ничего подозрительного в письме не ожидалось: фирма получает их великое множество со всех концов мира. Ценный конверт распечатали и обнаружили в нем... аккуратно вырезанный кусочек от схемы какого-то телевизора. В фирме «Т» повозмутились, поругались плохими словами в адрес «шутников». Но разбираться с ними и выводить на чистую воду не стали. Правда, генеральный директор фирмы попытался провести маленькое расследование. Обратный адрес на конверте с телевизионной схемой значился: «Томск, расчетный счет...». Удалось узнать, что этот расчетный счет принадлежит сбербанку, расположенному на Каштаке. Но лицевого счета, на который должны были упасть деньги, в обратном адресе не значилось.

Примерно в то же время подобные письма с наложенным платежом получили еще шесть крупных и не очень фирм города. Самый большой прокол обнаружил курьер фирмы «С», который, заплатив за конвертик 100 тысяч рублей, нашел в нем совершенно белый листок бумаги с двумя ехидными словами «ку-ку». Очевидно, что томских предпринимателей потихоньку «раскручивают». И упор хитрецы делают на человеческую психологию - кто будет время тратить из-за каких-то 20-30-100 тысяч? Я упорно подбивала обманутых деловых людей обратиться в милицию и довести разборку с жуликами (мелкими только на первый взгляд) до логического конца. Но никто не захотел «поднимать бучу по мелочам». Ничего себе мелочи - только известные мне фирмы понесли за пару дней убытки в сумме около 350 тысяч рублей. А коммерческих предприятий в Томске - тысячи. Например, в 21-м отделении связи совсем недавно был «выброс» писем с наложенным платежом каждое в 13 тысяч 335 рублей. Письма эти предназначались для предприятий различных форм собственности, расположенных по пр. Фрунзе и примыкающим к нему улочкам. Представительница одной из фирм, чья деятельность связана с торговлей лесом, получив письмо, тут же его распечатала и ужаснулась - в нем лежал листок-схема совершенно непонятного, даже без названия, агрегата. И ни единого слова в сопроводительном этой «ценности». Обратный адрес был закодирован цифрами. Женщина чуть не рыдала:

- Начальник меня убьет. Мы точно ничего не заказывали. Вся исходящая корреспонденция идет через мои руки...

И все же кое-что мне удалось выяснить. Памятуя о презумпции невиновности, свои догадки оставлю для правоохранительных органов. Одно из «ценных» писем с наложенным платежом пришло в фирму «Тр...». Получившая его

Из любой искры, как мы все уже убедились, запросто разгорается пламя. А из бывших хулиганских фишек типа «дяденька, купи кирпич» без особого труда оформляются и выстраиваются хитрые системы делания денег из воздуха. Но если продавцы кирпичей, стоя в темной подворотне, предлагали все же честную сделку - покупай кирпич за 3 рэ 62 коп., а иначе он упадет тебе на голову, - то нынешние продавцы подобных «кирпичей» действуют куда наглее и смелее.

С «НАЛОЖЕННЫМ» ПЛАТЕЖОМ



дама должна была, кроме заполнения бланка, заплатить обозначенную сумму в кассу, что находилась в соседнем зале. И только после этого получить у оператора в обмен на квитанцию об уплате письмо. Оператор никаких предложений не сделала, деньги забрала сама и документа о том, что приняла эти деньги, не выдала.

Пришлось перевернуть груды бумаг, но следов, оставленных письмом на почте, не оказалось. В чей карман упала денежка? Отправителем был опять какой-то расчетный счет без имени-отчества. А в конверте лежал девственно чистый лист бумаги.

Начальники отделений связи бьют себя в грудь и утверждают, что жульничество со стороны их работников невозможно. Управляющие сбербанками категоричны - служащие банков просто не смогли бы так действовать, попались бы на первых операциях. Тем не менее надувательства с наложенными платежами процветают и видоизменяются. А какие-то ушлые нововыводы «бендеры» стригут с наивных предпринимателей хрустящую шерсть. Особо, конечно, таким способом не разбогатеешь, но миллион в месяц «заработать» можно.

Но случается в Томске и такое, когда отправитель письма с наложенным платежом не прячется за цифры счетов, а смело указывает свой адрес и фамилию. Многие строительные предприятия нашей области «купились» на предложения одного «рационализатора». Он прислал обычные письма с рассказом об изобретении - самокопальном устройстве. Строители «загорелись» желанием узнать о чудо-устройстве побольше, отписали умельцу согласие. А тот выслал наложенным платежом в адрес каждого заинтересовавшегося инструкцию по применению. Многие строители, когда они знакомы с устройством и режимами работы обыкновенной штыковой лопаты! Красиво, элегантно и весело. Много российских строительных фирм «клюнуло» на приманку о чуде-копалке. О до-

ходах полатоизобретателя можно только догадываться.

Чтобы не оказаться в числе обгоревших, следует учесть советы начальника 21-го отделения связи Г.Н. Кивы. Галина Николаевна предлагает всем руководителям больших и малых предприятий вести строгий учет корреспонденции и адресов, откуда ожидается поступление с наложенным платежом. Во-вторых, курьеры должны знать, что почта не принимает никакие претензии после вскрытия писем или бандеролей. Единственное, что могут почтовики предложить пострадавшим, - отправить за свой счет корреспонденцию обратно. Но гарантий, что «накальвающие» вас жулики «выкупят» свое пустое послание и вы вернете деньги, нет никаких. Если не ожидаете отправлений в свой адрес с наложенным платежом, то лучше, написав заявление на имя начальника отделения связи, откажитесь от него. Иначе ваша фирма за несколько десятков тысяч приобретет чистый листочек бумаги или кусочек схемы от телевизора. А в бандеролях, отправляемые наложенным платежом, сейчас модно вкладывать: рулон туалетной бумаги, пустые коробочки от шикарных французских духов, старые брошюры типа «Ленин о профсоюзах» и учебники истории СССР. Бывают и оскорбительные «подарки» - на имя руководителя одного из ТОО, занимающегося коммерческой деятельностью в с. Первомайском, пришла бандероль с наложенным платежом в 96 тысяч рублей. При вскрытии ее он обнаружил коробочку из-под жевательной резинки, тщательно упакованную в полиэтилен. Коробочка же доверху была наполнена фекалиями. ...Наверняка в следующий раз при получении извещения на корреспонденцию с наложенным платежом бедолага будет обходить почту за семь верст.

В. АКОПЯН.
Рисунок
Надима КАСИМОВА.

В УСЛОВИЯХ конкуренции

НЕ ВЫЖИВАТЬ, А ПРОЦВЕТАТЬ

Только за 9 месяцев Томский пивзавод отчислил в бюджет в качестве обязательных платежей без малого 2 миллиарда рублей

«Томское пиво! Я всякого пере-пробовал. По качеству это сегодня второе после германского»

Нет, не из чувства «квасного патриотизма» привнесено сравнение. Принадлежит оно человеку, томи-чам известному прежде всего тем, что лукавить он не привык, никогда не подстраивался под чье-то авторитетное мнение и уж тем более не работал на рекламу, - Петру Петровичу Кошело, директору совхоза «Томский».

Сам же я лично убежден: любые оценки - дело вкуса. Здесь, как говорится, сколько людей - столько мнений. Но безусловно одно: на выбор потребителей той или иной продукции влияют три главных фактора - качество, цена, имидж. А выбор этот - не что иное, как реализация, в конечном итоге определяющая степень экономического благополучия товаропроизводителя.

Вот с этих позиций и давайте посмотрим на томский пивзавод. На предприятие, которому в декабре стукнет 110 лет. Каково извечному некогда монополисту на томском рынке сегодня!

Цена

Первым звонком для томских пивоваров, свидетельствующим о том, что их безраздельная монополия на пенный напиток заканчивается, стал массовый приток на наш рынок пива импортного, преимущественно баночного. Однако очень скоро стало ясно: это по большому счету не конкурент. И дорого, и по вкусовым качествам содержимое банок зачастую словно близнецы-братья, и даже в связи с обилием консервантов - небезопасно (что утверждают и медики).

А вот когда на томские прилавки хлынуло пиво новосибирское (а сегодня, хотя и в меньших количествах, к нему прибавилось алтайское, омское, хакасское), тут уже было над чем призадуматься.

До недавнего времени томские пивопроизводители боролись с конкурентами преимущественно ценой. Отпускная цена бутылки пива с местного завода, бывало, на треть (а это 300 и более рублей) была ниже.

Но, во-первых, томский продукт по своему качеству явно уступал тому же новосибирскому. А главное - сия ценовая политика во многом была искусственной и по большому счету не подкреплялась экономикой предприятия.

Как и все искусственное, в рыночных отношениях она себя изжила. Поскольку и Новосибирский, и Омский заводы по объемам выпускаемой продукции нас значительно превосходят, то затраты тамошние на ее единицу, естественно, много меньше. Это совершенно объективно. Кроме того, существенную долю в цене пива составляет солод. И Новосибирск, и Омск солод производят сами, томи же - покупают. Так вот, тот же Омск сегодня за тонну солода просит 780 тысяч рублей (еще в августе томичи покупали за 350 тысяч). Тогда как производство этой самой тонны самому Омску обходится максимум в 300 тысяч. И в его пиве именно эта цена.

Таким образом, играть на понижении цен томичи в этих условиях просто не в состоянии.

Качество

Кто же берет (и берет ли?) томское пиво сегодня? При резко возросшей с ноября цене на него. Обогнавшей уже и отпускную цену на новосибирское пиво. Экспресс-интервью в отделе сбыта завода:

А. Н. Дмитриев, директор индивидуально-частного предприятия «Рубин»:

- Беру для своего магазина. С лета - по 10-15 ящиков ежедневно. Магазин небольшой, а то бы брал больше. Расходится томское пиво отлично. Да, работал с новосибирским, но давно уже отказался: пока перевозка, пока на анализ проверят - все это время потеря качества. Томское пиво здесь явно выигрывает.

А. А. Егоров, руководитель ИЧП:

- У меня кафе в Самуськах. Каждый день беру с завода от 10 до 30 ящиков. Одно из двух: либо новосибирское пиво стало хуже, либо томское лучше. Напротив моего кафе - магазин, торгующий новосибирским пивом, а клиент идет за пивком ко мне.

оборудования, - делится на этот счет директор АО «Томский пивзавод» И. Г. Кляйн. - И Омский, и Новосибирский заводы, имеющие от роду 10-20 лет, строились по последнему слову техники, оснащались самым современным импортным оборудованием, которое и обеспечивает стабильное качество. На томском примитиве такого добиться крайне сложно.

Проблема реконструкции, обновления производства - острейшая. Главное - где взять на это деньги? Но здесь и отлично понимают, что никакой дядя Сэм не поможет. Инвестора можно заманить только долей собственности. Вот почему очень серьезно здесь обсуждается вопрос о выпуске дополнительных акций предприятия.

Примеры «МММ», «РДС», «Хопра», сумевших за короткий срок собрать ко-

- Если б было море пива, я б дельфином стал красивым!



Хотя теперь томское пиво не дешево.

С. В. Киселев, коммерческий директор фирмы «Странники»:

- Предпочитаю работать с томским пивом. В новосибирском уже на третьи-четвертые сутки выпадает осадок, оно мутнеет. Наше и неделю хранится запросто. Да и связываться с посредниками (а именно они завозят в Томск пиво из других областей) не хочется. Здесь взял с завода, знаешь - свежее. Даже в случае чего - есть к кому претензии предъявить. Впрочем, за весь последний год наш завод нас ни разу не подвел.

Добавлю несколько цифр. Наряду с Томским пивзаводом пиво в области производят также Северский пищекомбинат и предприятие облпотребсоюза. «Почтовцы» за десять месяцев выпустили интересующую нас продукцию к соответствующему периоду прошлого года снизили вдвое. Кооператоры - и того более. Томский же пивзавод нарастил. Почти на 10 процентов.

В его ассортименте сегодня, наряду с привычными «Жигулевским», «Бархатным», «Российским», «Нижегородское», «Адмиралтейское», «Тажское», «Ячменный колос», «Петровское», пользующиеся популярностью.

И тем не менее проблемы с качеством остаются.

- Многое зависит от стабильности технологического процесса,

лосальные средства населения - наглядное подтверждение: свободные деньги на инвестирование у томичей есть.

Параллельно идет и проработка другого важнейшего для предприятия вопроса - собственной солодовни. При отсутствии производственных площадей, подъездных железнодорожных путей (а в этом случае необходимо будет перерабатывать в год от 3 до 5 тысяч тонн привозного ячменя) затея, казалось бы, абсурдная. Но без этого нет перспективы, более мощные конкуренты тебя просто раздавят.

Томские пивовары активно включились в разработку программы возвращающего томского пивоваренного ячменя. В содружестве с учеными, опытным хозяйством имени Сидоренко получен первый урожай, который сегодня проходит проверку.

Как видите, на предприятии сегодня думают не о том, как выжить, а как процветать. И это не может не вызывать уважения.

Имидж

Уезжая с завода, признаюсь, захватил с собой несколько бутылочек. А вечером зашел с ними к соседу, считающему себя немалым знатоком сего напитка. Еще не доставая содержимого из сумки, объявил о цели своего визита.

- Да лучше б ты новосибирского напротив вон купи! - отре-

зал презрительно Петрович.

Но тут же осекся, разглядев явную этикетку бутылки:

- Слушай, я такого еще не видел.

Когда же отведал, признался: - Не хуже омского. Про новосибирское уж и не говорю. Спасибо, старик...

Имидж - своего рода стереотип. Доброе имя, авторитет, честь марки, престиж - все в одном понятии.

А вот здесь-то, откровенно говоря, у томского пива, что называется, «неглиже». Маркетинговой службы на пивзаводе нет. А ведь в условиях рынка, истинной конкуренции, продукцию важно не только хорошо произвести, но и хорошо подать.

Что это, груз многолетнего мышления монополистов? Когда, что ни произведи - оторвут с руками?

Как бы там ни было, факт остается фактом - на свой имидж томские пивовары работают пока неважно.

Впрочем, власти местные этому тоже явно не способствуют. Хотя интерес их в поднятии имиджа томских предприятий, их продукции самый трюм.

Дело здесь опять же не в «квасном патриотизме» («Томское - значит лучше!»), «За честь томской марки!» и так далее). Только за 9 месяцев Томский пивзавод отчислил в бюджет в качестве обязательных платежей без малого 2 миллиарда рублей. Это при том, что работал в 60-70 процентов своей мощности. А незагруженным был, потому что не было достаточного спроса на его пиво. Спрос же - напрямую зависит от имиджа продукции.

Так вот, задумали к своему 110-летию томские пивовары открыть в областном центре два фирменных пивбара. Прекрасная затея, непосредственно работающая на имидж фирмы. Договорились уже и со строителями. В добрый путь, казалось бы. Ан нет, не нашлось, оказывается, во всем областном центре подходящего места.

- Жулику какому, - возмущается И. Г. Кляйн, - место под киоск выделат - лучше не придумаешь. В центре города, в многолюдных местах. Нам же - в районе спичфабрики. Где в день мы продаем 250 литров. Ну зачем нам такое место?!

Между тем незагруженные 30 процентов мощностей завода - это и 600 миллионов рублей, только за три квартала бюджетом потерянных. Тем самым бюджетом, на скудость которого беспрестанно сетуют наши правители. И из которого, между прочим, кормятся и они, и те чиновники, что занимаются землеотводом под коммерческие заведения...

Вместо эпилога

Да, нет ничего устойчивее стереотипов. По этому поводу вспомнил рассказанный мне совсем недавно главврачом медсанчасти наших строителей Вячеславом Ивановичем Поляковым случай:

- По-настоящему томское пиво я оценил, пожалуй, только нынче осенью, когда вернулся из Мюнхена. Так вот, купил я свеженького томского и немало удивился: баварскому не уступает! И тут как-то товарищ один начал убеждать меня: хуже нашского пива, дескать, нет. И тогда я проделал маленький эксперимент. Я поменял этикетки на бутылках с томским и барнаульским пивом и наярком предложил ему сравнить. Попробовал приятель и молвил торжественно: «Ну, что я говорил? Наше барнаульское и в подметки не годится!..»

Так что, будет ли клиент у томского пива - покажет время. А это напрямую и определит: выживать или процветать предприятию с вековой историей в условиях конкуренции и рынка.

Владимир ИВАНОВ

Подписка - 95

ЧИТАТЕЛИ «COMPUTER WORLD» БУДУТ НА ДЕСЯТЬ ШАГОВ ВПЕРЕДИ КОНКУРЕНТОВ

Недавно проведенные социологические исследования обнаружили удивительную новость: Томск продолжает сохранять репутацию высоко интеллектуального города, занимая сегодня одно из первых мест в России по насыщенности компьютерной техникой на душу населения. Умные люди, занятые серьезными делами, хорошо усвоили азбучную истину: деньги, вложенные в современные технические средства обработки и передачи информации, окупаются быстро и начинают приносить новые деньги.

Сегодня без компьютеров уже не могут обойтись ни органы государственной власти, ни финансовые учреждения, ни редакции газет и телевидения, ни научные организации, ни многие подразделения промышленных предприятий. Безукоризненно подчиняясь человеческим пальцам, нажимающим кнопки, компьютер служит надежным и сверхскоростным помощником для плывущих по бескрайнему морю информации. Он не позволит утонуть, заблудиться, стоять на месте или двигаться по кругу. Просчитав миллионы вариантов в течение секунд, он точно выбирает верный путь, ведущий к цели.

Но как правильно выбрать саму компьютерную технику? Для этого тоже необходима информация, причем из квалифицированных источников, не вызывающих сомнений.

Средства массовой информации, именно для массового читателя и предназначенные, не в состоянии предоставить исчерпывающие данные для активных пользователей вычислительной техники. В общественно-политических изданиях они могут найти всего лишь рекламные объявления о продаже компьютерных чудес. Что стоит за этими объявлениями? Только неизвестность, требующая дополнительной информации.

Эта неизвестность превращается в ясную и понятную картину для тех, кто читает российско-американское издание для предпринимателей и специалистов в компьютерной технологии «COMPUTER WORLD». Газета выходит в свет еженедельно на 50-60 страницах того же формата, что и «Предприятие», которое вы сейчас держите в руках. «COMPUTER WORLD» дает уникальную возможность составить полное представление о мире вычислительной техники: последние компьютерные новости, подробные исследования рынка аппаратных и программных средств, регулярные обзоры мировых и отечественных цен.

Заключив соглашение с АО «ИнфоАрт» (Москва), выпускающим еженедельник в России, информационно-коммерческое предприятие «Треком» начало проведение подписки на «COMPUTER WORLD» в Томске. Подписка на первые шесть месяцев 1995 года (26 газетных номеров) стоит 29 тысяч рублей и закончится 25 декабря.

В беседе с корреспондентом «КЗ» один из сотрудников «Трекома» выразил уверенность в том, что пользователи компьютеров, всегда имеющие под рукой свежий номер еженедельника «COMPUTER WORLD», в своем развитии будут на десять шагов опережать конкурентов, пренебрегающих оперативной информацией и компетентными комментариями о новых компьютерных возможностях.

Марк ВРУБЕЛЬ.



Атрибуты рынка

А ЛАВКИ ПРОСТО ОТКРЫВАЛИСЬ...

Любит? Не любит?
Я руки ломаю

Нелюбовь - как и любовь - иррациональна. Но если любим мы обычно не за красивые глаза, то испытываем неприязнь часто просто по принципу «морда твоя не нравится».

Народу не нравится «морда» коммерческих киосков. И, надо признать, не нравится вполне справедливо. Наш и без того неухоженный, запущенный город явно не похорошел от обилия железных, деревянных, кирпичных и еще бог весть каких собачьих будок на каждом углу.

По нашей просьбе социологической группой Ю. А. Красина был проведен опрос населения, еще раз подтвердивший давно известный факт. Впрочем, неприязнь оказалась все же не столь всеобщей, как кажется. Так, на вопрос «Как вы относитесь к появлению большого количества киосков на улицах?» «отрицательно» ответило 48 процентов респондентов, «положительно» - 40 и «все равно» - 12. Налицо положительное сальдо! А вот те, кто считал, что киоски повышают качество обслуживания населения, оказались в меньшинстве - 44 против 52 при четырех процентах воздержавшихся. Но вот что интересно: не одобряют наличие киосков гораздо больше народу, чем никогда не прибегает к их услугам: часто покупают что-либо в киосках 16 процентов опрошенных, редко - 52, и лишь 32 - никогда.

Часто говоря, и у меня киоски вызвали такую же заметную неприязнь. Но так вышло, что летом частенько приходилось возвращаться домой в то время, когда подавляющее большинство магазинов уже закрыто - наши уважаемые муниципальные торговые точки, как правило, не утруждают себя работой в вечерние часы. Именно тогда и обратила внимание: это только кажется, что в киосках нет ничего, кроме водки, сигарет и жвачки. На самом деле там можно купить все необходимое для ужина на скорую руку: тушенку, спагетти, рыбные и овощные консервы, майонез и так далее. Встречаются: растительное масло, «сушеные» супчики и бульоны, мука, крупа, хлеб. Разумеется, речь не идет о специализированных киосках - например, на рынке возле бывшей Громовской бани, невесты почему называемой Арбатом, был чудесный рыбный павильончик, где цены ниже магазинных процентов на тридцать - сорок...

Где, сколько и почему

Сейчас в Томске где-то от трехсот пятидесяти до четырехсот коммерческих киосков. Точную цифру назвать невозможно. Конечно, в районных администрациях ведется учет выданных разрешений, но одни киоски закрываются, другие открываются, так что отличие факто от де-юре колеблется по разным районам в пределах сорока - семидесяти процентов.

На сегодняшний день в Советском районе работает не менее ста киосков, в Кировском - около ста пятидесяти, в Ленинском и Октябрьском - примерно по шестьдесят-семьдесят. Много это или мало? На этот вопрос в районных администрациях отвечают по-разному. Что и определяет политику в этой области - в том числе и ценовую. Так, в Советском районе за оформление документов берут пять минимальных окладов - сто две тысячи рублей. В Октябрьском - 213. В Кировском в последнее время обя-

зательное условие для установки киоска - благоустроительная нагрузка, будь то посадка деревьев или асфальтирование окружающей местности.

Сделайте мне красиво

Впрочем, сейчас в воздухе витает идея о необходимости унификации киосков в городскую «паркинго». В принципе, во всех районах согласны: унификация нужна, навести порядок тоже надо. Но... Дело в том, что под крыло районов киоски передали не так давно: со второго полугодия 93-го. До этого - с 89-го года - разрешения выдавал город. Именно тогда и расплодился те самые жуткие не то гаражи, не то собачьи будки самых разных форм и размеров. Мало того: если сейчас разрешение на торговлю владельцу киоска получает лишь на два года, тогда давали «индულгенции» и на три, четыре, пять... Сейчас разрешено ставить киоски двух модификаций: «кубик Рубика» производства «почтового» РМЗ и киоск новосибирского производства. В исторической части города, как правило, требуется индивидуальный проект. «Мостры» - в основном памятники эпохи «очень раннего рынка».

Разговаривая с главными архитекторами районов - или другими представителями администрации, ведающей киоскерскими делами, - я пришла к выводу, что киосковому беспорядку, вызывающему справедливое и не очень возмущение трудящихся, приходит конец. В каждом районе есть интересные идеи - как преобразовать малопривлекательные скопления жестянок в нечто более радующее глаз и полезное. Они по-прежнему уже воплощаются (примеры - преобразования на площади Дзержинского, тот же «Арбат»). Кроме того, идет процесс саморегуляции. На смену блошиным рынкам на каждом углу постепенно пришли более-менее цивилизованные сезонные, канули в небытие - или перепрофилировались - многочисленные «сколки». Мы из них «выросли». Вырастем и из киосков. Кто-то прогнозирует (кстати, попытки «бедных», но частных дилетантов обзавестись киоском всегда кончатся крахом - торговать надо уметь). Кто-то разбогатеет и построит магазин.

Нам любые дороги

Кстати, вы знаете, кто у нас самые явные противники установки киосков? Магазины. Догадываетесь, почему? Вот именно: сбивают цены, заставляют крутиться... И еще к вопросу - все-таки больше вреда или пользы от киосков? Кроме вышеперечисленных сумм за оформление документации, любой владелец киоска вносит арендную плату за землю - шесть тысяч за квадратный метр; покупает лицензию на право торговли ну и, конечно, платит налоги. Минимальная налоговая ставка - пятьсот тысяч. Если предположить, что каждый владелец заплатит хотя бы по семьсот... посчитайте сами.

Марина БОБРОВА.

Фото

Владимира ВЕЙЛЕРТА.

P.S. Вчера, возвращаясь домой, заметила свежесваренный киоск. И... с трудом подавила раздражение. Воистину - сердцу не прикажешь.



На черный день

В Томской области на сегодняшний день зарегистрировано около 50 страховых компаний и их филиалов. Страховой рынок более чем насыщен, даже если принять во внимание то, что большинство из компаний только продекларировали себя, а страховать никого и не думали. Реально присутствуют на рынке около 10 компаний. История страхового дела в России проста. Недолгое процветание в начале века и многолетняя монополия советского Госстраха, который, кстати, и преобразованный, до сих пор остается крупнейшим страховщиком в стране. Традиции, заложенные социалистическим страхованием, живут и побеждают. Многолетнее недоверие к организации, которая брала деньги, но возвращать их сильно не торопилась, даже если страховые случаи наступали, перекинулось на вновь образованные страховые компании. Статистика свидетельствует: в странах Европы люди и фирмы тратят до 10-20 про-

СТРАХУЙ - НЕ СТРАХУЙ: ВСЕ РАВНО НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧИШЬ

В правоте этого утверждения уже пора усомниться

Вторых, благосостояние страховщиков поддерживается за счет возвратных страховых взносов, так называемых рискованных видов страхования. Заплатил 10 тысяч, застраховался от несчастного случая, а он и не произошел. Десять тысяч для клиента безвозвратно утеряны, а для страховой компании - наоборот. В третьих, законодательство пока еще позволяет с помощью страховых компаний уменьшать налоги на предприятие. Прогоня средства через фирму-страховщика, предприятия уменьшают налог, но и страховые компании не остаются в накладе. Чем больше таких предприятий, тем благополучнее дела у страховой фирмы. Именно поэтому последние стремятся наладить контакты с крупными заводами, пусть даже сидящими на картотеке. Все равно объем прогоняемых средств настолько велик, что никакой



ЧТО НА ДЕЛЕ В «СИБКАРТЕЛЕ»?

В составе учредителей, можно сказать, киты экономики, и не только томской. Это КамАЗ, «Зарубежнефтестрой», «Мострансгаз», «Томскнефть», «Томскэнерго», Промстройбанк и другие. Союзный Миннефтегазпром передал недостроенные производственные корпуса площадью 15 тыс. кв. м, что в районе радиотехнического завода.

И все для того, чтобы создать у нас мощное мебельное производство, целый комбинат. «Зарубежнефтестрой» выделил валюту для закупки в Италии самого современного оборудования. Сотни миллионов рублей на строительство - другие учредители. Как хорошо все начиналось.

Продукция, кстати, вполне годилась как на внутренний, так и на внешний рынок. А это валюта для расширения и совершенствования производства. Дополнительные 300-400 рабочих мест сегодня также не помешали бы.

Возглавил «Сибкартель» бывший руководитель «Томлеспрома» В. А. Глазачев. В его опыте и компетентности сомневаться не приходилось. Руководящий состав подбирали из лучших специалистов. Уже в 1993 году комбинат должен был заработать. И ведь пошло поначалу дело-то. Довели до ума производственные корпуса, процентов 90 итальянского оборудования по двухмиллионному валютному контракту приобрели, отечественных станков прикупили. Развернулись работы на мощной газовой котельной. Постепенно начали выпускать продукцию.

Но 1991 год нанес «Сибкартелю» удар ниже пояса. Изменение масштаба цен превратило в ничто те миллионы, что выделили учредители. Развал Союза, а значит, ликвидация Миннефтегазпрома лишил валюту, на которую были выданы векселя. Во Внешэкономбанке были заморожены 800 тысяч долларов. И сегодня «Сибкартель» задолжал итальянской фирме 400 тысяч долларов за уже поставленное оборудование. Да еще 400 тысяч необходимо заплатить для доукомплектации линии. Поездки областных руководителей в Москву, неоднократные обращения в правительство, вплоть до тогдашнего премьера Гайдара, ни к чему не привели.

Сегодня продукция выпускается в месяц на 30-35 миллионов рублей, а затраты за тот же период составляют около 60 миллионов. Учредители союзного значения прекратили свое существование. Автогиганту КамАЗу сегодня не до томских проблем. Местные учредители также переживают не лучшие времена. Поэтому и повисло в воздухе обязательство «Томскнефти» перечислить те самые 800 тысяч долларов. Хорошо еще, что уже две зимы подряд выделяют нефтяники по 200-300 тонн нефти для временной котельной.

Важнейший элемент - котельная, газовая, которая крайне необходима не только «Сибкартелю», но и всему городу. Дело в том, что на технологические нуж-

Кто-нибудь, кроме заинтересованных лиц, сегодня помнит, на какое солидное дело замахнулись года четыре назад создатели АО «Сибкартель»? Инициаторами его выступали люди, хорошо знающие лесную и лесоперерабатывающую отрасли, строительство.

ды мебельного производства пойдут процентов 20 мощности. Остальное - городу.

Именно в этом районе запланировано крупное жилищное строительство, - поясняет зам. главы областной администрации Ю. А. Пелявин. - Здесь будет целый микрорайон. Новая котельная должна обеспечить его теплом. К сожалению, обещанных 3,2 миллиарда рублей изыскать не удалось. Сейчас мы пытаемся выделить на котельную хотя бы 800 миллионов. Конечно, Глазачева мы немного подвели, поскольку он, ориентируясь на обещанные миллиарды, взял в коммерческом банке кредит в 100 миллионов под высокий процент.

Да, сегодня эти 100 миллионов обернулись для «Сибкартеля» долгом в 360 миллионов. Появятся ли средства для его погашения, сказать сейчас трудно.

Вроде бы счастливое для «Сибкартеля» обстоятельство, что есть еще более заинтересованная сторона. Кстати, по программе газификации постановлением главы областной администрации в нынешнем году запланировано было выделение на строительство объекта 3,2 миллиарда рублей. Сравните, что на всю программу 18 миллиардов.

Такая ситуация болезненно сказывается на отношениях внутри коллектива.

Владимир Андреевич начинал новое дело, как всегда, энергично и увлеченно, - говорит его бывший заместитель А. С. Пановичин. - Увлечены были и все мы. Но затем начались трудности, финансовые неурядицы, и, на мой взгляд, он несколько охладел к производству. Слишком большое внимание стал уделять коммерции. Появились вокруг «Сибкартеля» всевозможные фирмы, ТОО, такие, как «Кристина», «Томинторг», «Владисибмаш», «Влади». Их затраты зачастую ложатся дополнительным бременем на «Сибкартель». Пользуясь его вывеской, эти коммерческие образования получают значительную выгоду. Пошли разговоры о нарушениях и злоупотреблениях.

В. А. Глазачев же убежден, что торгово-коммерческая деятельность в нынешних условиях позволяет «Сибкартелю» удержаться на плаву:

Во втором квартале мы попытались предложить потребителям продукции на 90 миллионов рублей. В Томске реализовать не смогли, хотя и рассчитана мебель на людей со средним достатком. Направили продукцию в Кемерово и Новосибирск. Но деньги даже за проданную мебель получить было очень трудно. Пришлось согласиться на бартер - продукты, промышленные товары, даже спиртное. Пусть прибыль от коммерции на развитие основного производства? Не те это деньги, которые смогут сделать погоду. К примеру, торговая точка в бывшем ресторане «Север», реконструкцию которого мы проводим. Затраты на эти работы в нынешнем году составят

около 100 миллионов рублей. Здесь мы продаем свою продукцию - «прихожие», комплекты торгового оборудования, столярные изделия, погонажные. Плюс к этому и товары, которые берем под реализацию. Товарооборот - 60 миллионов в месяц. Из полученной прибыли, а это порядка 10 миллионов рублей, надо отдать налоги, заплатить за тепло, электричество, выдать зарплату. Оставшиеся 3-4 миллиона идут на реконструкцию этого исторического здания.

О других проблемах и упреках Владимира Андреевича говорим так:

- Люди уходят? Так ведь человек ищет, где лучше. Да и не в силах мы сегодня содержать и прежний аппарат управления. С 21 человека он сократился до 5. Из 5 легковых автомобилей осталась одна. Сам коллектив сокращен со 180 до 120 человек. Скорее всего и это количество уменьшится.

Такое вот нелегкое положение в «Сибкартеле». Главное же, думается, не столько судьба конкретного предприятия, сколько будущее современного мебельного производства, под какой бы вывеской оно ни существовало.

Для строительства котельной создано АО «Факел», - комментирует ситуацию Ю. А. Пелявин. - Поскольку территория кровно заинтересована в этом объекте, то в состав учредителей вошел и комитет по управлению имуществом. Мы уже обратились к акционерам «Сибкартеля», чтобы на своем собрании они рассмотрели вопрос о передаче своей доли муниципалитету или областной администрации. Все-таки основная часть тепла пойдет на нужды города, а «Сибкартель» мог бы пользоваться теплом на льготных условиях. Довести этот объект до конца трудно. Но, думаю, с напряжением всех сил и средств можно запустить котельную к новому отопительному сезону.

На годичном собрании акционеров мы определили, что на пусковой комплекс необходимо 1 миллиард 300 миллионов рублей, - говорит В. А. Глазачев. - Если откровенно, то ищем, кому бы продаться. Не в рабство, а в работники. Ищем не просто инвесторов. Готовы продать как минимум 50 процентов акционерной стоимости предприятия, которая составляет сегодня 15 миллиардов рублей. Согласны и на отечественные, и на зарубежные фирмы. При продаже согласны предоставить покупателю льготы...

Не хотелось бы похоронить идею создания в нашем городе современного мебельного комбината. Продукция-то крайне необходима. И не только мебель, но и столярные изделия, резные отделочные плиты, элементы коттеджей, строительные конструкции. Да и денег уже затрачено столько, что экономически целесообразнее довести дело до конца. Восстанавливать обойдется гораздо дороже.

Александр ЧЕРНЫХ.

автомобильные, офисные, портативные

РАЦИИ

США ИТАЛИЯ ЯПОНИЯ

Связь Вашего офиса с автомобилем



Рации от «Русского Медведя»® — это оперативная и качественная связь.

Тел. 23-01-05 в Томске

ВОЛШЕБНЫЙ МИР СЕКСА

Магазин "Интим" поздравляет томичей со своим двулетием и по-прежнему рад предложить Вам:

ЭРОТИЧЕСКИЕ ФИЛЬМЫ, ЖУРНАЛЫ, СУВЕНИРЫ;

ВИБРАТОРЫ и ДИЛДО для женщин и мужчин, которые хотят испытать райское наслаждение; НАДУВНЫЕ КУКЛЫ и искусственные вагины для одиноких мужчин;

ИНТИМНЫЕ ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕПАРАТЫ из Германии для сексуального возбуждения и продления полового акта.

ЭРОТИЧЕСКОЕ ЖЕНСКОЕ БЕЛВЕ сделает сексуально нейтральной любую женщину.

А также контрацептивы, средства для лечения венерических и грибковых заболеваний.

Господа, наслаждайтесь! Жизнь коротка.

Наш адрес: ул. Советская, 105.

ОТДЫХ И ПОЛНОЦЕННОЕ ЛЕЧЕНИЕ

имеет прекрасную возможность предложить Вам санаторий-профилакторий "Автомобилист". Срок пребывания и форма оплаты любая. Тел. для справок 21-23-05, 95-95-20, 75-30-60.

РЕМОНТ ВАШЕГО ХОЛОДИЛЬНИКА

быстро и качественно произведет предприятие. Обращаться по адресу: ул. Мичурина, 108, проезд авт. № 6 до ост. "Тароремонтная база", с 9 до 17 час. Тел. 75-03-42.

ШУБЫ мутоновые, нутриевые, каракулевые. Свингер из меха кролика. Полушубки каракулевые. Тел. 76-07-20.

СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК

"ЛОТОС-М", пачка 500 г. Транспортные услуги автомобилями КамАЗ (тентованные). Адрес: пр. Фрунзе, 111, к. 38. Тел. 26-08-87, 26-07-37.

ДОРОГИЕ ТОМИЧИ!

Скорее Новый год! По вашим многочисленным просьбам "Сибирская торговая компания" объявляет дополнительный набор заказов на

ДЕТСКИЕ НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ

по старым ценам. Цены действительны до 20 ноября, существует система скидок. Тел.: 23-10-74. Адрес: Томск, ул. Герцена, 10, к. 14. Часы работы: с 10 до 18.

ВОДКА "КАЛИНКА", 1 л - 6 500 руб.;

кофе "Jacobs" гранулированный, 100 г - 5 900 руб., 200 г - 10 500 руб. "Северскснаббыт", тел. 76-09-00, 77-07-62.

ТРАКТОРЫ Т-130, Т-170.

Реализуем тракторы, бульдозеры новые и б/у в хорошем состоянии. Ремонтируем узлы и агрегаты. Принимаем заявки на запасные части к тракторам Т-130, Т-170. Адрес: ст. Предтеченск, АО "РЭМ". Тел. 948-316, 948-315, 948-317.

Предприятию на постоянную работу требуются: СЛЕСАРИ по ремонту тракторов, слесарь по ремонту топливной аппаратуры, сварщики, токарь, бульдозеристы, автокрановщики, экскаваторщик, слесари-сантехники, водитель автобуса. Оплата 300 тыс.руб. - 600 тыс.руб. Тел. 948-315, 948-316.

Организация предлагает магазинам, орсам, трудовым коллективам ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, СПИРТНЫЕ НАПИТКИ, ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ в ассортименте. Форма оплаты любая. Постоянным клиентам отпуск под реализацию. Доставка транспортом предприятия. Тел. раб. 21-23-01.

АВТОМОБИЛЬ ГАЗ-53 (будка); кассовый аппарат "ОКА-400"; бытовая химия; стиральный порошок; мыло хозяйственное и многое другое. Обеспечим доставку в пределах города. Тел. 23-12-56.

MILFORD TEA	
Чай черный ароматизированный (фильтр-пакеты)	
Цейлонско-ассамская смесь	
Английская смесь	
Лимонный	2300 руб./пачка
Эрл-Грей Благородный	
Маракуйя	
Ванильный	
Чай травяной (фильтр-пакеты)	
Шиповник с суданской розой	
Ромашка	2200 руб./пачка
Мятный	
Фруктовая смесь	
Чай черный ароматизированный Lux (фильтр-пакеты)	
Чай к завтраку GDL	3700 руб./пачка
Цейлонский чай DL	3300 руб./пачка
Восточно-французская смесь DL	
Чай к завтраку DL	
Благородный DL	3350 руб./пачка
Мятный DL	
Чай черный и ароматизированный в пакетах по 100 г	
Ежевика	
Тропикана	3850 руб./пачка
Черная смородина	
Ванильный	
Японская вишня	
Маракуйя	3900 руб./пачка
Ванильный с ромом	
Манго	
Оригинал	4700 руб./пачка
Индийское лето	

Чай **Milford** исполнение всех желаний! Т. 22-36-48, 22-38-22

КОМПЬЮТЕРЫ Гарантия 2 года
386DX (ws) от \$453
386DX от \$681
486SX от \$965
486DX2-66 .. от \$1127
Принтеры ... от \$210
Ottis Оплата в рублях, ММВБ '95 496-324 496-402

ПОРТВЕЙН "777" по цене 1 500 руб. Тел. 75-37-00, 49-87-35.

ЧАСТНОЕ КУПЛЮ одно-, двухкомнатную квартиру в Кировском, Советском р-нах. Тел. 22-55-05.
ПРОДАЮ автомобиль "Дэйву Эсперо" (модельный год 1993-й) или поменяю. Тел. 77-56-22.
ПРОДАЮ гараж 7x10 м в центре (отопление, свет, смотровая яма, два входа); благоустроенную двухкомнатную квартиру в Советском р-не. Тел. 75-57-28.
ПРОДАЮ автомобили ВАЗ-21074 и "Ока" 1994 г. выпуска. Тел. 26-29-95, 76-45-28.
КУПЛЮ "Митсубиси-Галант" или другой японский автомобиль. Тел. 26-29-95, 76-45-28.
МЕНЯЮ две комнаты в благоустроенной коммунальной квартире (33 кв.м, 1-й этаж, деревянный дом, пл. Батенькова) на однукомнатную благоустроенную квартиру по договоренности. Тел. раб. 23-45-29.
ПРОДАЮ подземный гараж по пр. Фрунзе. Тел. 26-43-40.
ПРОДАЮ а/м "Москвич-412" (двигатель и подвеска после капремонта, требуется косметический ремонт). Тел. посредника 44-18-28, вечером.
КУПЛЮ КамАЗ-5410 (седельный тягач) со спальником и полуприцепом. Тел. 44-74-25.
ПРОДАЮ новую трехкомнатную квартиру в Советском р-не. Тел. 26-78-55, 77-18-62.
ПРОДАЮ земельный участок 16 соток в пос. Кисловке (имеется стройматериал). Тел. 44-34-31, 95-34-97.
ПРОДАЮ двухкомнатную квартиру в кирпичном доме в пос. Кисловке. Тел. 44-34-31, 95-34-97.

ПРОДАЮ дом в Богашеве или меняю на автомобиль. Тел. 93-18-86.
ПРОДАЮ лыжи гоночные, новые "Кнейсл" (Австрия). Тел. дом. 90-71-17.
КУПЛЮ двухкомнатную квартиру улучшенной планировки в р-не ул. И. Черных, ул. С. Лазо, ул. Суворова, во 2-м мкр. Тел. 75-54-69.
ПРОДАЮ капитальный гараж в трех уровнях с погребом, оштукатуренный, общей площ. 90 кв.м, в р-не ПАТП-2 (Каштак) - 8,5 млн.руб. Тел. 23-34-42, с 10 до 19 час. 77-15-87, вечером.
ПРОДАЮ СРОЧНО кооперативный погреб во дворе дома по ул. Мира, 1 (Каштак) - 1,8 млн.руб. Тел. 23-34-42, с 10 до 19 час. 77-15-87, вечером.
МЕНЯЮ двухкомнатную квартиру в центре г. Лиепая (Латвия) - на четырехкомнатную в Томске. Или продам. Тел. посредника 21-45-06.

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 продукции, 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 АРЗа).
В летнюю навигацию 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.

Коллектив ГНПП "Полюс" с глубоким прискорбием сообщает о кончине ветерана предприятия, лауреата Гос. премии, начальника конструкторского отдела ГУСЕВА Виталия Александровича, последовавшей 14 ноября, и выражает глубокое соболезнование семье покойного. Гражданская панихида состоится 16 ноября в 12 часов в актовом зале предприятия (пр. Кирова, 51).

Акционерное общество открытого типа "Томсктелеком" выражает глубокое соболезнование родным и близким в связи с кончиной сотрудника МАЛЬЦЕВА Николая Кирилловича.
Коллектив Томского областного радиотелевизионного передающего центра выражает соболезнование Мальцевой Тамаре Николаевне и Мальцеву Андрею Николаевичу по поводу смерти мужа и отца МАЛЬЦЕВА Николая Кирилловича.



Безвременно, после тяжелой продолжительной болезни, ушел из жизни МАЛЬЦЕВ НИКОЛАЙ КИРИЛЛОВИЧ, более тридцати лет проработавший на предприятиях связи. С его именем непосредственно связано становление и развитие телевидения и радиовещания в Томской области. В шестидесятых годах Мальцев Н.К. активно занимался реконструкцией и расширением аппаратно-студийного комплекса Томской телестудии. Большой личный вклад внес он в строительство первой в Томске мощной телевизионной и радиовещательной станции. На протяжении десятилетий Н.К. Мальцев успешно решал проблемы расширения сети телевизионного вещания, работая в областном радиотелевизионном передающем центре. Умный, талантливый инженер, наставник, рационализатор и изобретатель Мальцев Н.К. обладал удивительной добротой, чуткостью к людям. Его всегда отличали кристальная честность и глубокая порядочность. За доблестный труд Н.К. Мальцев награжден медалями и орденом "Знак Почета". Ему присвоено звание "Почетный радист СССР", "Мастер связи". Светлая память о Николае Кирилловиче Мальцеве навсегда сохранится в наших сердцах. АО "Томсктелеком".

Коллектив АО "Томскясо" выражает глубокое соболезнование родным и близким по поводу смерти зав. столовой ЯРУЛЛИНА Хамита Файзрахмановича.



ПРОТИВ ЛОМА НЕТ ПРИЕМА. В ТОМ ЧИСЛЕ У «РЕАТОНА»

В духе прежних времен к 77-й годовщине октябрьского переворота труженики АОТ «Реатон» рапортовали об освоении нового вида продукции для народа. Первая партия противоугонных устройств АПУ-Реатон уже обрела владельцев и проходит практические испытания в автомобилях АОТ «Реатон», в том числе и в служебной машине директора «Реатона» Марка Райзмана.

Его факт примечателен по многим причинам. Во-первых, отроду, что «Реатон» конвертируется не с помощью выпуска эмалированной посуды, а разрабатывает сложнотехнические вещи. Новое охранное устройство - полный функциональный аналог французского, без наличия которого страховые фирмы Франции не берутся заключать договор страхования с автолюбителями. Во-вторых, в Томске производством подобных устройств до сих пор занимались кустарным способом и не имели на этом поприще коммерческого успеха. Попытка «Реатона» выйти на этот рынок с конкурентоспособным товаром отродна.

А хорошие потребительские свойства АПУ налицо. Низкая цена - 200 тысяч рублей - как утверждает руководство предприятия, пока даже ниже себестоимости. Прибыль будет только в случае возникновения спроса, когда производство примет промышленные масштабы. Устройство малогабаритно (135x100x40 мм) и может размещаться в любом закутке салона, багажника или в подкапотном пространстве. Принцип действия прост: в охранном режиме электрическая цепь управления двигателем разомкнута в двух местах, и завести двигатель невозможно. Даже если отключить электропитание АПУ - машина все равно не заведется. Для того, чтобы стронуться с места, нужно проделать в правильной последовательности до трех манипуляций с электрической сетью дви-

гателя: допустим, повернуть ключ зажигания, включить радиоприемник и мигнуть правым поворотником. Последовательность закладывается при установке АПУ в машину и известна только владельцу. Таким образом, похититель, выломав дверцу, в машину проникнуть может и даже сможет ее завести, но пройдет десять секунд - и машина заглохнет. И не будет подавать признаков жизни до тех пор, пока не будут сделаны три заветные манипуляции. Согласитесь, време-

ни у преступника в обрез, а вариантов манипуляций много.

Конечно, устройство не сохранит вам в целостности салон, ни аудиоаппаратуру в нем, но, как уже сказано, против лома... Зато вы гарантированы от того, что вашу машину возьмут «покататься» какие-нибудь молодые балбесы или воры-любители. Выйдя на минутку из машины и оставив открытой дверь, даже если ключ будет в замке зажигания, можете быть уверены: машина останется на месте. Говорят, даже психология водителя меняется: может спокойно выскочить за сигаретами, не проделывая утомительной процедуры запертия всех дверей и даже оставляя ключи в замке.

РеатонАПУ-12В потребляет микроскопическое количество энергии, и нейтрализовать его невозможно. Только владелец может сделать это, если, допустим, он передоверит на время свой автомобиль приятелю, но раскрывать тройной секрет не хочет.

Устройство рассчитано на питание как от 12, так и от 24 вольт, что делает потенциальными покупателями водителей большегрузных автомобилей. Установка в отечественные автомобили занимает час-полтора.

Принципиальная схема новой «охранки» позволяет придать ему новые функции. В перспективе возможно вмонтировать в АПУ функцию звукового оповещения о том, что некто пытается завести машину. Возможна и другая «изюминка»: вмонтированный в систему бензопровода клапан перекрывает подачу горючего в двигатель, если заветных тепловых движений не произведено. Одним словом, разработчики устройства могут доработать, улучшить и модифицировать РеатонАПУ, если на то будет воля клиентов. Телефоны Реатона: 44-17-32 либо 49-97-75.

Д.ЛАПШИН.

БЕНЗИН ЛУЧШЕ... РАЗБАВЛЯТЬ ВОДОЙ

Многим российским автолюбителям давно известен старый прием наших «королей бензоколонок», которые в бензин доливали воду. К чему приводила такая техническая новация, автолюбители хорошо знают. Теперь, как выясняется, наши бензоэправщики были недалеки от истины. Выходец из Мюнхена американский ученый Рудольф В. Гуннерман разработал уникальное приспособление, позволяющее использовать воду в качестве горючего для двигателя автомобиля.

Рудольф В. Гуннерман вложил в разработку этой идеи 6 миллионов собственных долларов. Идея запатентована и носит название «А-55». «А» - первая буква фирмы, в которой работает ученый, а «55» - процентное содержание воды в топливе, необходимым для применения. В бензобак заливается смесь, состоящая из 45 процентов бензина или солярки (для дизеля) и 55 процентов воды. Более чем в два раза сокращается расход и уменьшается загрязнение воздуха от выхлопных газов. Дальность пробега увеличивается на 40 процентов.

Приспособление «А-55» запущено в серийное производство. Городские автобусы марки «Рено» в Неваде уже работают на смеси воды и солярки. Продолжительные испытания прошли 6 автобусов с бензиновыми двигателями на авиационной базе на Аляске.

Гуннерман свое изобретение сконструировал таким образом, чтобы его можно было использовать в любом серийном двигателе. Стоимость вмонтирования «А-55» в двигатель - около 500 американских долларов. С устройством нового приспособления могут ознакомиться все, а вот секрет фермента, добавляемого в воду, которая используется как топливо, хранится в тайне.

Уникальное открытие американского ученого позволит резко сократить потребление бензина и солярки, а значит, сэкономить огромное количество нефти.

Мы как хочешь ЭТО НОВОИ

КИОСК! ПЕРЕД ИМЕНЕМ ТВОИМ...

Свобода предпринимательства породила свободу словотворчества. И пока не было уверенности, что первая свобода на века, названия магазинов, киосков и фирм отражали самые затаенные мечты о счастье и процветании. Чем далее множились коммерческие новообразования, тем споконнее владельцы стали относиться к вывескам. К этому периоду относится эпидемия называния магазинов женскими именами в честь жен, дочерей и любовниц.

Помнится, один из магазинчиков по соседству с моим местом жительства переименовывался примерно раз в месяц: уж больно любвеобилен был его владелец.

Поскольку государство смилостивилось и решило, что название - дело сугубо частное и не обсуждало его с владельцем, то характер человека, его увлечения каким-то образом накладывали свой отпечаток и даже разоблачали предпринимателя. Скажем, безграмотность так и светила из названия магазина «Эмпирей». Слово это, как ни грустно, в единственном числе не употребляется. Эмпирей - «край, напоминающий рай», являются единым и неделимым, даже за деньги.

Мотивы назывательства различны. Одни, видимо, хотят отпугнуть конкурентов и рэкетиров звучными силовыми словами: «Форт», «Марафон», «Корт»... Другие обнаруживают маринистские наклонности: «Норд-Вест», «Бригантина», «Якорек»... Третьи склонны к аббревиатурам - «ИГЮР», «ФОГ»... Появившиеся дружеско-приятельские названия («Михалыч», «Петрович», «Иваныч») зачастую презирают нормы языка и, кроме увековечения отчества, имеют, видимо, целью внушить доверие клиентам: братан, у нас все по-свойски, по-родственному.

Удивительно функциональны следующие названия ларьков: «У Дениса (Миши, Коли, Васи)», «У друзей». На вопрос разгневанной супруги всегда можно ответить

честно, если, конечно, вспомнишь, у какой «наливной точки» побывал. А другие нелицеприятные вопросы типа «почему от тебя несет, как от винной бочки, я тебя спрашиваю, почему?» можно смело парировать: «Потому что начинается на «у». Острие, но думайте о последствиях.

Безграничные возможности в деле называния фирм предоставляют алфавиты, как наш, так и все остальные. «АСТ», «АБВ», «ФСК», «ХБ», «БУ» и некоторые другие, не менее звучные, уже заняты, но если из пяти сакральных слов составляют ух какие комбинации, то из 33 букв можно что-нибудь сложить поизящнее.

Можно подражать фирме часовых мастеров «Тик-так». «Динь-дон», «Тип-топ», «Трик-трак», «Кись-брысь», «Трах-бах» и «Гоп-стоп» очень неплохие названия, и даже профиль фирмы можно сразу определить.

Еще не полностью использованы календарные возможности. Почему-то пользуются популярностью летне-весенние месяцы, никто не хочет называться «Декабрем» или «Февралем». Даже март - первый весенний месяц - до сих пор ходит в обиженных. Видимо, коты накладывают свой отпечаток на этот месяц, но для магазина с «Wiscas» - чем не название.

В заключение - призыв. Уважаемые читатели, если вы повстречали забавное название магазина, киоска, фирмы, напишите нам. Вдруг мы такого еще не слышали.

К. ЛАРЬКИН.

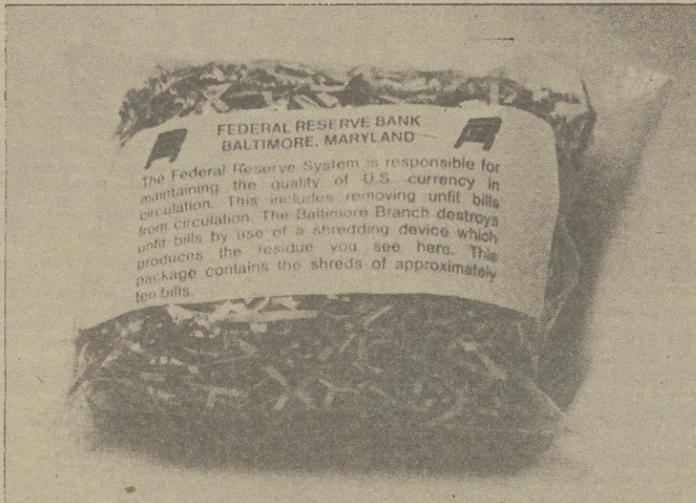
ПОДАРОК ИЗ АМЕРИКИ

Этот маленький пакет - не что иное, как сувенир от Федерального резервного банка (некто вроде нашего ЦБР) Балтимора, штат Мериленд.

Поясняющая надпись гласит: «Федеральная резервная система (в нее входят 12 банков - «П») несет ответственность за поддержание качества валюты США, находящейся в обращении. Здесь находятся изъятые из обращения испорченные банкноты. Балтиморское отделение уничтожило их механическим путем, а вы видите результат. Этот пакет содержит остатки приблизительно 10 банкнот».

Почему бы ЦБР не выпускать такие же брикеты, наштапованные изъятыми из обращения рублями?

Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



За успех нашего предприятия!

КРАСНОЕ ЗНАМЯ

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

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

Оформление и компьютерная верстка: Надим Касимов, Сергей Ефремов (реклама).

Газета зарегистрирована 24 августа 1994 года в Омской региональной инспекции по защите свободы печати и массовой информации. Регистрационный номер - Г-0081.

634050, Томск, ГСП, пр.Фрунзе, 103/1.

Приемная редакция 21-44-35
Отдел писем 21-38-65
Отдел информации 21-28-42
Рекламно-коммерческий отдел 21-06-60

Тираж 58.861. Заказ 309

1 2 3 4

ТРЕКОМ ОБЪЯВЛЯЕТ ПОДПИСКУ НА ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

COMPUTER WORLD

Оформить подписку можно в офисе фирмы Треком по адресу пр. Фрунзе, 115
все подробности по тел: 26-0408, 26-5241

Стоимость подписки на полгода 29000 руб