

1000
1000



предприятие

СРЕДА, 21 ДЕКАБРЯ 1994 г., №343-344(22260-22261), ЦЕНА 400 РУБ.(В РОЗНИЦУ)

За порядочность и предприимчивость!

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК **ОКРАСНОЕ ЗНАМЯ**

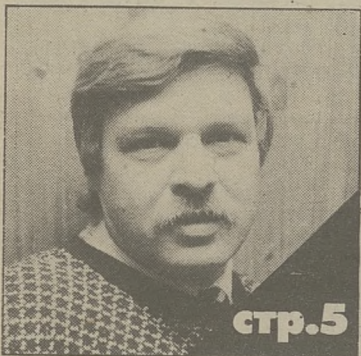
В номере



стр.3

Григорий ДОБНЕР:

«Наша сырьевая база дает возможность для запуска на месте нескольких крупных современных стекольных заводов, комбината санфаянса...»



стр.5

Михаил КОКОРИН:

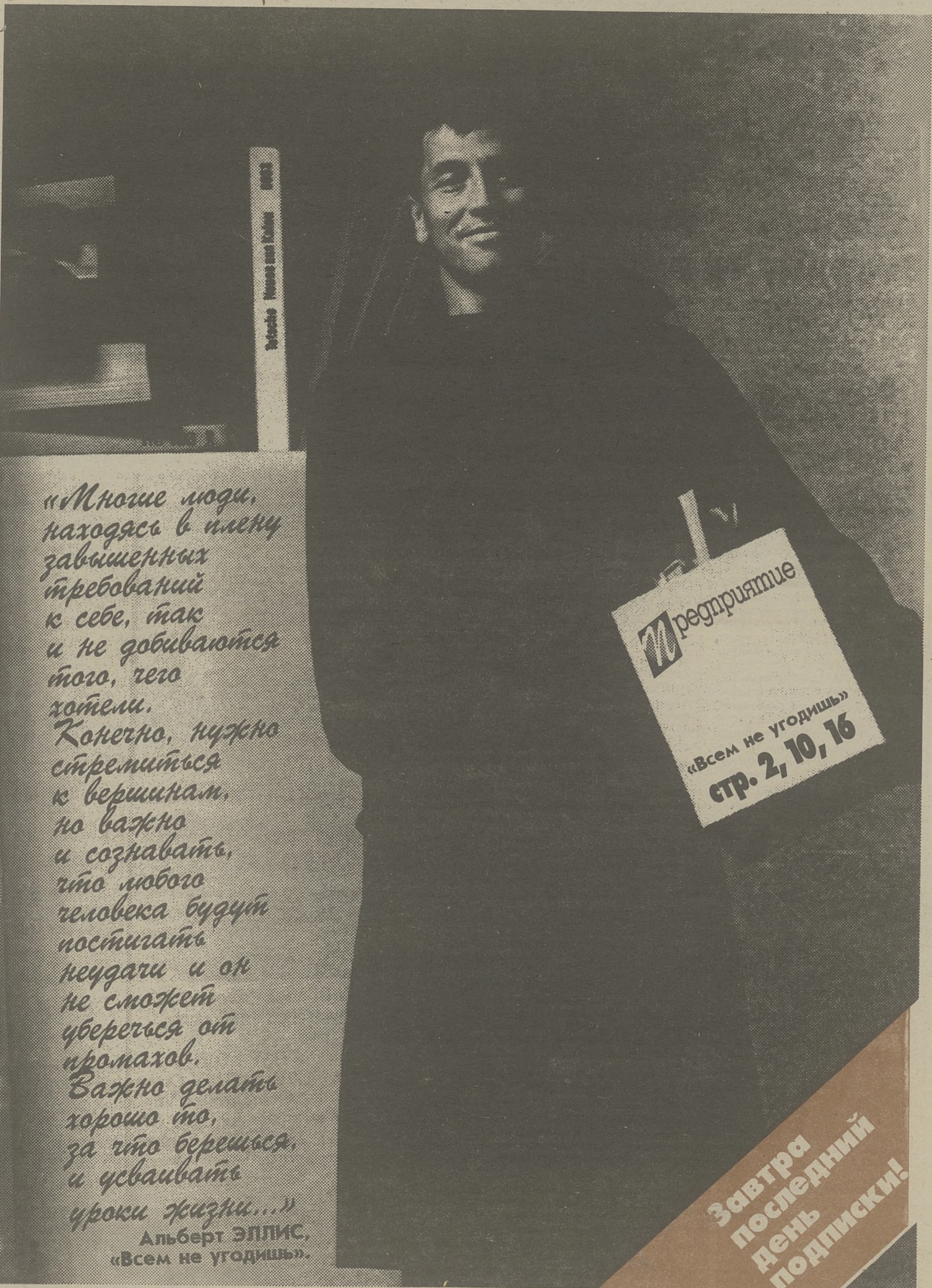
«Получается, что я должен ограбить кого-то ради собственного благосостояния. А не придет ли потом ограбленный ко мне?»



стр.12

Евгений СВАБЕЛЬ:

«Инструкция взаимодействия инкассатора и кассира написана кровью и слезами этих людей»



«Многие люди, находясь в плену завышенных требований к себе, так и не добиваются того, чего хотели. Конечно, нужно стремиться к вершинам, но важно и сознавать, что любого человека будут постигать неудачи и он не сможет уберечься от промахов. Важно делать хорошо то, за что берешься, и усваивать уроки жизни...»

Альберт ЭЛЛИС.
«Всем не угодишь».



Завтра
последний
день
подписки!

СРОЧНОЕ КОПИРОВАНИЕ

ИТЦ «ЭКСПРЕСС» оказывает услуги по ксерокопированию документов, бланков, брошюр. Минимальные сроки, низкие цены, гибкая система скидок.

Формат А4 - от 160 до 200 руб.
Формат А3 - от 320 до 400 руб.

Обращаться по адресу: пр. Ленина, 147, кабинет 24 (остановка «Пер. 1905 г.»).

Справки по телефону 22-59-19.

автомобильные, офисные, портативные

РАЦИИ

США ИТАЛИЯ ЯПОНИЯ

Связь Вашего офиса с автомобилями.

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



☎ 23-01-05 в Томске

Продано!

КТО «ЛИРУ» ПОСВЯТИТ НАРОДУ СВОЕМУ?

Последние в этом году открытые аукционные торги по продаже муниципальной собственности, состоявшиеся в прошлую пятницу, вызвали большой интерес среди потенциальных покупателей.

Комитет по госимуществу городской администрации подготовил к итоговому аукциону 15 объектов. В основном - это «неудачники» предыдущих торгов: они либо не пользовались достаточным спросом, либо за них предлагались смешотворные суммы. Собственниками на этот раз пожелали стать 55 физических и юридических лиц, но только 13 из них, благодаря возможности собственных кошельков, смогли осуществить свою мечту.

Три объекта вызвали напряженную борьбу среди участников торгов: кафе «Лира», ателье «Силуэт», овощной магазин на пр. Фрунзе, 132. В итоге агрофирма «Томич» стала новым хозяином овощного, предложив за имущество комплекс магазина 165 миллионов рублей, а ИЧП «Квадрат» за 220 миллионов приобрело ателье на Набережной реки Ушайки. Новый владелец «Силуэта» заверил корреспондента, что в будущем не намерен менять профиль деятельности предприятия: «Как шили платья, так и шить будем...» Что это: авансы победителя или обоснованный экономический расчет - узнаем позже. Лакомый кусочек в центре города - кафе «Лиру» - за 105 миллионов купил участник аукциона под номером 44. Известный в г. Томске человек, депутат областной Думы, выступавший консультантом покупателя, категорически отказался представить нашей газете нового обладателя кафе. Чем станет полуподвальное помещение - крутым коммерческим заведением или политическим клубом - также прояснит недалекое будущее.

Назовем и несколько других приобретений участников торгов. Имущественный комплекс столовой «Оптер» на пр. Кирова, 62, ушел за 90 миллионов, магазины «Лилия» - за 75 миллионов, «Ромашка» - за 50, «Прометей» на Спутнике - за 16. Наконец-то нашелся покупатель и для недостроенного продовольственного магазина в аэропорту. Долгострой оценен в 7,5 «лимона». Остальное из предложенного - «мелочевка». Имущество магазинов (витрины, прилавки) раскупалось за несколько миллионов.

В итоге не проданы оказались лишь два объекта: книжный магазин номер 11 на ул. Смирнова и продовольственный на ул. Кулагина, 9. Они были сняты с торгов из-за слишком низких цен: участники предлагали суммы почти в 2-2,5 раза ниже расчетных.

Организаторы аукциона остались довольны в целом результатами торгов. Но выиграют ли от смены собственников томичи? Через год-два новые хозяева смогут изменить профиль деятельности вчерашнего магазина или столовой. Что тогда: откроются новые винно-водочные точки или нечто иное, полезное для горожан? Ну что ж, опять поживем и посмотрим!

Елена УТКИНА.



ТРИ БОГАТЫРЯ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ИХ БУДЕТ БОЛЬШЕ

Об итогах первой Томской компьютерной ярмарки

Прошедшую пятницу завершилась первая совместная акция трех компьютерных фирм Томска: «Тетрона», «Трекома» и «ЭлексТомска». С опозданием на 20 минут по причине недисциплинированности журналистской братии началась итоговая пресс-конференция в релетиционном зале драмтеатра. Боссы «антанты» показали, что не гнушаются физическим трудом: в непригодном помещении малого зала за 15 минут из подручного материала соорудили приличный задник, притащили кресла. Некоторая авральность, как признался директор «Элекса», вообще была свойственна процессу подготовки ярмарки. «Выставка открылась в 11 часов, как было обещано, но чего это стоило и как выглядело фойе драмтеатра за 10 часов до начала - сегодня страшно вспомнить», - сказал Валерий Белоножко.

Александр Петухов («Треком») начал пресс-конференцию с лаконичных цифр: «Выставка работала 3 дня, за это время ее посетило около 6 тысяч человек. Счета выписаны на сумму около одного миллиарда рублей».

Как сообщили журналистам, миллиард распределился между тремя фирмами примерно поровну с разницей до 5 процентов. 70-80 процентов проданного - компьютеры и периферия. Назвать сумму организационных расходов журналистам отказались, ссылаясь на

то, что она еще не подсчитана. Однако, по некоторым оценкам, она составила около 20 миллионов рублей. Сами организаторы ярмарки заявили, что видят существенные недочеты в организации акции. Здание драмтеатра имеет только один плюс - оно находится в центре города. Остальное - минусы. Малая площадь, непригодность помещений и коммуникаций. «В городе есть специализированная организация, которая имеет

все возможности для проведения подобных мероприятий, но она предпочла превратиться по сути дела в баракло», - заявил г-н Белоножко, имея в виду Технопарк.

Как было сказано, ярмарка не нарушила творческий процесс в театре. Никаких неприятностей за 3 дня не произошло и с экспонатами. И это при том, что охране даны были инструкции пропускать всех граждан школьного возраста беспрепятственно. Консультантам было велено отвечать на все вопросы нового поколения и давать поиграть или поработать, если молодежь того захочет. В последний день, правда, исчез пакет с документацией на одну из машин, но, как думают организаторы, это простое недоразумение, и документация скоро вернется.

Среди итогов ярмарки и следующий вывод г-на Петухова, продолженный г-ом Белоножко: «Сохраняется устойчивый спрос на компьютеры «желтой сборки» с некоторым смещением в сторону машин brand name (компьютеры очень солидных фирм с повышенным уровнем надежности и сервисных гарантий)».

Ярмарку пообещали сделать больше и лучше, пригласить на нее все компьютерные фирмы Томска, но уже в следующем году.

Андрей ОСТРОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.



ВСЕМ НЕ УГОДИШЬ

Известный зарубежный психолог Альберт Эллис выявил 12 представлений, бытующих в западной культуре, весьма распространенных и все же крайне нелепых, сбивающих часто людей с толку. Почему? Судите сами.

1. «Все должны меня любить и одобрять все, что я делаю». Ожидать этого - значит подвергаться необъяснимому беспор-

койству, огорчениям, особенно если мы замечаем, что кто-то нас не любит и не одобряет наших дел. Очевидно, придерживаясь такой точки зрения глупо, потому что никто не может удовлетворять одновременно вкусам всех людей. И, более того, стараясь заслужить любовь всех окружающих, можно утратить самостоятельность, уверенность в себе, целостность и глубину. Ведь для того, чтобы нравиться всем, надо постоянно улавливать чувства других, стараться соответствовать их ожиданиям, чтобы улучшить их отношение к себе. Лучше активно искать людей, с которыми вас объединяли бы общие интересы, занятия, взгляды. Лучше тратить свои силы на общение с настоящими друзьями, чем на попытки угождать всем и каждому. И оставаясь верным самому себе, стремясь к любви, творчеству, продуктивной деятельности, раскрытию своих способностей. Если человек таков, кто может любить или не любить его, но вряд ли это станет его заботой. И тогда у него появится больше настоящих друзей, а изнуряющая, бесплодная тревога не будет точить изнутри.

2. «Человек должен быть прекрасен по подготовленным, компетентным и добиваться успеха в любой области, быть безупречным во всех отноше-

Сектор МИНУС

КЛИЕНТ В ЗАКОНЕ, или Новый вариант того, как можно получать деньги не работая

Представим себе фрагмент записной книжки мажорного потребителя:

«Апрель: купил видеоплеер Akai-120R за 450 тысяч рублей.

Май: отоварился телевизором Sony 21DK с диагональю 54 см за 1 миллион 20 тысяч рублей.

Июнь: купил трехкамерный холодильник Nord за 600 тысяч рублей, стиральную машину «Вятку-16» за 545 тысяч рублей и стиральную машину «Сибирь-6» за 220 тысяч рублей.

Июль: приобрел музыкальный центр Sony 510 за 930 тысяч рублей...

Всего покупок за 4 месяца совершено на сумму 3.765.000 рублей...

Реестр покупок можете продолжать в обе стороны: как к январю, так и к заканчивающемуся декабрю. Не суть важно. Важно, чтобы каждый месяц наш символический потребитель что-нибудь покупал. Чем больше вещей он купит, тем лучше же для него. Вы спросите, на какие деньги? А я к ним и веду. Нужен лишь небольшой начальный капитал. А дальше...

Обратимся теперь к октябрьско-ноябрьскому фрагменту записной книжки нашего условного героя.

«Сдал плеер обратно за 590 тысяч рублей. Вернул в магазин телевизор, получил 1.350 тысяч рублей. За «Вятку» вернул 700 тысяч, «Сибирь» ушла в расход за 320 тысяч. Холодильник принес самый большой приварок - получил за него 1.300 тысяч рублей. Музыкальный центр тоже ушел неплохо - 1.400 тысяч. Всего получил обратно 7 миллионов 60 тысяч рублей. Чистая прибыль составила 3 миллиона 295 тысяч рублей».

Я надеюсь, что вы понимаете некоторую условность как нашего героя, так и приведенной схемы. Но, как ни странно, она может действовать, что подтверждает горький опыт многих торговых организаций Томска, которые не имеют собственной службы обслуживания продаваемых сложнотехнических товаров.

Подробности процесса: приобретаешь вещь, клиент пользуется ею вслепую почти весь гарантийный срок. При этом обязательно соблюдать правила эксплуатации, наоборот, желательнее нарушать их. За неделю до окончания гарантии, если вещь все-таки работает, клиент выводит из строя аппарат так, чтобы поломка выглядела врожденным дефектом товара. Это не так сложно, как вы думаете. Любой мастер расскажет о паре десятков способов. В этом злodeянии у вас могут появиться поделники типа

домашних насекомых. Таракан в поисках теплого места может заползти в вентиляционные отверстия аппаратуры и ценой своей смерти устроить поломку. Также неплохо, если ваше приобретение стоит вверх ногами, работает в условиях повышенной влажности и запыленности, а напряжение в сети скачет, как заяц в поле. Создать такие экстремальные условия для техники при наших жилищных условиях раз плюнуть. И долгожданное - поломка!

Далее вы идете в мастерскую и объясняете, что «проклятые спекулянты» подсушили вам негодный товар и получаете заключение о дефекте, с которым выдвигаетесь в торговую организацию. Там вы сдаете поднадоевшую вещь и взамен на выбор получаете либо аналогичный новый аппарат, либо деньги. Но, естественно, не столько, сколько вы платили год-два-три назад, а гораздо больше. В стране-то инфляция!

Такой способ сохранения и преумножения капитала хотя и связан с некоторыми нервозностями (а «МММ» или «РДС» разве не трепали нервы вкладчикам?), зато более надежен. У вас дома стоит и работает залог вашего благосостояния. Даже если исчезнет торговая фирма, у вас на руках останутся не пустые бумажки, а реальный товар. Дивидент, который вы получаете при вышеописанной схеме, примерно равняется тому, который обещают всякого рода «хопры».

Систему возврата купленных товаров можно поставить на поток, и при крупном начальном капитале этот конвейер начнет приносить прибыль очень скоро и достаточно много.

Теперь вы спросите, на каком основании может твориться такой беспредел? Ответ прост: на основании Закона о защите прав потребителей. Именно он предоставляет потребителю такие возможности для постановки в угол продавца или производителя, что те фактически оказываются беззащитными. Не верите, почитайте сами. Экземпляр закона обязательно есть в любом комитете по защите прав потребителей любой районной администрации. А так как этот комитет еще и выдает патенты на право торговли, то коммерсанты предпочитают не спорить с властями, а в ускоренном порядке выплачивать деньги потребителю.

В Томске таких ловкачей-потребителей пока немного. Но переломный опыт распространяется быстро...

А. КАПУСТИН.

их плохими людьми. Простое приращение ничего хорошего не даст, преследование тоже принесит мало пользы, а часто - только вред. Анализируя причины поведения других, стоит взглянуть на дело с их точки зрения. Чтобы понять смысл чужих поступков, нужно посмотреть на ситуацию с позиции этих людей, и тогда во многих случаях оно станет объяснимым.

Если человек сделал что-то плохое (по крайней мере с вашей точки зрения), а это может случиться по глупости, неведению, под влиянием эмоций, вы должны терпимо отнестись к этому и постараться просветить, помочь изменить поведение в нужном направлении: от этого выиграют все.

Так же нужно относиться и к себе. Если кому-то не нравится то, что вы делаете, может быть, и не стоит из-за этого волноваться и впадать в уныние. Разумнее обсудить точки зрения, сопоставить их и посмотреть, можно ли научиться чему-то полезному. В конфликте это разумнее, чем взаимная вражда и обвинения: от них никто не выиграет.

(Продолжение на стр. 10, 16)



Григорий Абрамович, мы как-то давно уже «зациклились» исключительно на наших северных месторождениях углеводородного сырья, попросту говоря, нефтегазовых. Область наша считалась тра-

Принято считать, что главное природное богатство Томской области - ее нефть. Потому так бурно развивалась эта отрасль последние четверть века. Однако, спустя 60 с лишним лет после открытия, взоры обратились к Туганскому месторождению - отнюдь не нефтяному. В сентябре выдана лицензия на его промышленную разработку. И вот новое, по существу сенсационное сообщение, способное перевернуть всю экономику Томской области: защищены запасы Георгиевского титан-циркониевого месторождения. Об этом мы беседуем с заместителем председателя Томскгеолкома по твердым полезным ископаемым Г.А. ДОБНЕРОВ.

ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ПРЕДПРИИМЧИВЫХ Об этом еще никто не писал

диционно нерудной. Правда, время от времени (и то последний раз лет 10 назад) мелькали сообщения о Бакчарском железорудном месторождении, что-то говорилось о Туганском циркон-ильменитовом. Но все это на нефтяном фоне выглядело малоперспективным...

Что же изменилось?
- Изменилась прежде всего ситуация. Политика геологического изучения недр была ранее таковой, что деньги направлялись в первую очередь туда, где под вероятные сырьевые ресурсы уже была создана промышленность. В результате сегодня Россия имеет то, что имеет: почти весь разведанный геологами прирост запасов по твердым полезным ископаемым остался в Средней Азии, Казахстане, на Украине, Кавказе. И если мы раньше кичились, что страна (СССР) обеспечена по тем-то и тем-то ископаемым на 200, 300 лет вперед, то теперь, с распадом великой державы на суверенные государства, вынуждены признать: Россия-то по многим из видов необходимого природного сырья - голенькая.

Отсюда поднялась и значимость давно разведанных и законсервированных месторождений. В том числе и на территории нашей области.

- И в какой же мере значимость томских недр возросла?

- Судите сами. Если в объеме России нефтяные запасы томицкой составляют едва ли 5 процентов, газа - и того меньше, то с открытием Георгиевского месторождения наш Туганский узел только по титановому сырью вышел в ряд ведущих сырьевых баз страны. По этому направлению здесь сконцентрировано около трети всех запасов России.

- Вы сказали «Туганский узел».

- Дело в том, что Георгиевское расположено на флангах давно известного Туганского.

- То есть по существу в 30 километрах от Томска. Рядом - автомобильная и железная дороги. Тут же - линии электропередачи, трассы нефте- и газопроводов. Все это, безусловно, облегчает промышленное освоение: как не крути - не васюганские и прочие болота. Но есть одно «но» - у томицкой нет горнообогатительного комбината, оппоненты, которые наверняка найдут, скажут, что нет и опыта эксплуатации подобных месторождений.

- Ну знаете, у нас в свое время не было и нефтехимии, однако нефтяную отрасль мы развивали. А ТНХК воздвигнули такой, что по объемам ряда его производств переплюнули всех в мире.

А вот что касается отсутствия «опыта эксплуатации подобных технологий», то здесь есть один примечательный нюанс. Предприятия Минатомпрома освоили и осво-



но используют весьма эффективную технологию «вычленения» необходимых элементов в процессе комплексной переработки сырья. Так что и промышленная база у нас по существу есть - северский Сибхимкомбинат. На фоне совсем недавно промелькнувшего в прессе сообщения (о том, что с 1 января 1995 года госзаказ с СХК на разработку оружейного плутония - основной его продукции - снимается), на фоне неизбежной конверсии промышленное освоение «Туганского узла» выглядит еще более перспективным.

- Все сказанное, видимо, и подтолкнуло начало промышленного освоения Туганского месторождения? Это ж надо же: спустя 60 с лишним лет после его открытия!

- Да, Туганское циркон-ильменитовое было открыто еще в 1931-ом. Впрочем, геологические работы по нему проводились вплоть до 1992 года. Специальным постановлением правительства в этом году это месторождение включено в «Федеральную программу технического перевооружения и развития металлургии в России».

Для освоения месторождения в Томской области создано акционерное общество открытого типа «Туганский горно-обогатительный комбинат» (АООТ «Туган-ГОК»). Государство в рамках вышеназванной программы открыло кредитную линию льготного государственного инвестиционного кредита, первые сотни миллионов рублей которого уже поступили.

Однако общеэкономическая ситуация в стране сегодня столь сложна...

- Вы хотите сказать, что одним кредитом здесь не обойтись?

- Совершенно верно. Льготный госкредит - лишь стимул для раскручивания нового и весьма перспективного дела. Собственных же средств предприятий недостаточно.

АО «Туган-ГОК» явно не хватает. Потому необходимо привлечь дополнительные средства.

- Которых, как явствует из выступления первого вице-премьера России на недавнем региональном совещании в Новосибирске, у «новых русских», коммерсантов да и просто «частных инвесторов», предостаточно.

- Кто не успел - тот опоздал. Я лично считаю, что Туганское направление - по значимости, отдаче - вполне сопоставимо с нефтяной программой Томской области. Если сюда вложить деньги (хотя бы пятую часть того, что мы отдавали нефтяникам) - получим золотое дно.

Новое Георгиевское месторождение - ярчайшее тому подтверждение.

- Вот давайте чуть подробнее на нем и остановимся. О Туганском все-таки томицам уже кое что известно.

- По защищенным запасам эти месторождения сопоставимы - более 100 миллионов кубометров рудных песков на каждом. По площади тоже - порядка 7 квадратных километров. Впрочем, Георгиевское до конца еще даже не окуплено, а значит, здесь еще осталась возможность прироста запасов.

- А отличия?

- Главное - в глубине залегания рудных пластов. Если на Туганском рудный пласт начинается уже с 2 метров от поверхности Земли (а значит, есть возможность разрабатывать месторождение наиболее простым - карьерным способом), то на Георгиевском рудный пласт расположен на глубинах порядка 120 метров. Карьерный способ здесь не приемлем. Да и шахтный вряд ли будет эффективен.

- Но тогда чему ж мы радуемся? Мало ли что там - у дна Земли!...

- При разработке глубокозалегających месторождений существуют другие технологии. Метод скваженной гидродобычи давно уже не является секретом. Так, например, эксплуатируется Тарское месторождение в Омской области.

- Но, насколько мне известно, глубины там поменьше. Порядка 60 метров.

- В процессе разведки Георгиевского доказана принципиальная возможность гидродобычи на нем. На Курской магнитной аномалии сегодня отрабатывается гидродобыча аж с 800 метров. Причем не рыхлых пород, как у нас, а твердых - цементированных.

- Но стоит ли овчинка выделки? Одно дело - новые геотехнологии в научных целях, и совсем другое, когда речь идет о промышленной эксплуатации. В условиях дефицита инвестиций, средств не выгля-

- Расчеты, выполненные Московским государственным геологоразведочным институтом, показывают, что гидродобыча нередко в 10 раз выгоднее, нежели традиционные шахтные или карьерные способы. Учитывая минеральный состав руд Туганского и Георгиевского месторождений, окупаемость их разработки чрезвычайно высока. И минимальна по времени.

- Вы имеете в виду богатое содержание в рудных песках титана, циркония?

- Не только. На наших месторождениях им сопутствует более десятка редкоземельных металлов. А потому очень дорогих.

- Но будет ли на все это спрос? На дворе, как никак, рынок.

- Я лишь пару примеров приведу. Вы никогда не задумывались, почему у нас сантехфаянс всегда был в дефиците, а сегодня в магазинах преимущественно импортный? Да потому, что оболочка этих изделий облицовывается для прочности цирконом, а на их производство необходим каолин. Последнего же в России добывается... всего лишь 4 процента от потребности.

О лютеции уж не говорю. За грамм этого уникального металла, применяемого в электронике, японцы платят любую цену. Я подчеркиваю - любую. На Георгиевском его запасы исчисляются сотнями тонн.

- А ведь кроме чисто сырьевой продажи на этой базе, очевидно, можно развернуть совершенно новые для томицкой производства. В условиях незагруженности, простоя всех без исключения томских оборонных заводов, их конверсионных шарашахний это выглядит весьма актуально. Как вы считаете?

- О перспективах добывающей и горноперерабатывающей промышленности я уже говорил. Кроме того, наша сырьевая база дает возможность для запуска на месте нескольких крупных современных стекольных заводов, комбината санфаянса. Можно организовать высокотехнологичные производства по выпуску катализаторов для нефтепереработки и нейтрализации выбросов окислов азота, серы, других веществ. А на основе новых керамических материалов и изделий из них - производства по выпуску термостойких покрытий, деталей машин и двигателей внутреннего сгорания, материалов для уплотнения узлов трения, работающих при отсутствии смазки, прирадок к топливам и маслам, обладающих противозносными и противодымными свойствами, световодов, электрохимических генераторов, бесколлекторных двигателей...

- Остановитесь, Григорий Абрамович! Нам не хватит газетной площади.

- Я мог бы перечислять и дальше. Словом, думающим и смотрящим вперед предпринимателям, бизнесменам представляется уникальный шанс включиться по-настоящему в большое и перспективное дело. Успех этому предприятию обеспечен.

Интервью вел
Владимир ИВАНОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

ОТ РЕДАКЦИИ. В ближайшее время о новом для томицкой деле мы намерены рассказать подробнее. Составив на этот счет беседу с президентом АО «Туган-ГОК», его исполнительным директором, другими заинтересованными лицами. Это может быть и «крутой стол» с участием тех, кого данная публикация заинтересовала.

Из сегодняшнего же материала видно: весьма перспективное предприятие начинает раскручиваться. Этот процесс можно ускорить, вложившись в настоящее серьезное дело свободными капиталами. Все технические, экономические обоснования показывают - это куда выгоднее и надежнее, чем заниматься примитивной перепродажей. Заинтересовавшиеся могут позвонить в редакцию по тел.

Деловая хроника СКУПАТ С «ПОТРОХАМИ»

По прогнозам правительственных экспертов, Россия в 1995-м будет буквально погребена под иностранными инвестициями. По самым скромным оценкам, только прямые капиталовложения составят около 60 млрд. долл. США. Больше всего их выпадает на долю топливно-энергетического комплекса, где ряд крупных проектов, связанных с разведкой и освоением месторождений нефти и газа, находят заинтересованное внимание со стороны иностранных инвесторов. Только в проект «Сахалин-2», договор о реализации которого уже подписан, они намерены вложить примерно 8 млрд. долл. США. Около 2 млрд. в развитие ТЭК готов инвестировать МБРР.

ПОШЕЛ ОТСЧЕТ БАНКРОТАМ

Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) обследовало более 4 тыс. российских предприятий. Свыше 80 проц. из них признаны неплатежеспособными.

Неудовлетворительное финансово-экономическое состояние предприятий отнюдь не означает, что все они автоматически будут подвержены процедуре банкротства. Таких не более 10 проц., причем это в основном небольшие производства, которые самоликвидируются из-за своей абсолютной убыточности, резкого оттока работников и отсутствия шансов на погашение долгов.

Основную же массу неплатежеспособных предприятий ожидает продажа принадлежащих им пакетов акций с целью привлечения дополнительных средств, а также новых собственников - российских или зарубежных. Если же эта мера окажется безуспешной, то через суд будет вводиться система внешнего управления. Она, в частности, предусматривает приход новой команды руководителей, мораторий на долги и коренную реорганизацию производства.

Эффективный менеджмент не только способен справиться с проблемой неплатежей, но и поможет привлечению инвестиций в российскую экономику.

НИ МНОГО НИ МАЛО?

По данным Госкомстата, в России на сегодня зарегистрировано 285 тысяч крестьянских и фермерских хозяйств. По сравнению с тем же периодом минувшего года их число уменьшилось более чем на 2 тысячи.

Фермеры владеют 5 процентами земельных угодий, производят около 2 процентов товарной сельскохозяйственной продукции.

(РИА).

ДИПЛОМ ПЛЮС СЕРТИФИКАТ

Сибирская академия последипломного образования, о становлении и концепции которой наша газета писала, сделала еще один шаг по внедрению дистантного образования в Томске. Руководитель академии профессор ТАСУРа и, по собственному признанию, «вечный студент» Аркадий Буймов недавно вернулся из Москвы, где собирались региональные представители центров обучения по методикам Британской открытой школы бизнеса. В ходе встречи «дистантники» выяснили, что британский диплом при всех его неоспоримых достоинствах производит не слишком сильное впечатление на специалистов-кадровиков. Проблема конвертируемости британского диплома на российский рынок рабочей силы, таким образом, встала в полный рост.

Однако, приехав в Томск, профессор Буймов нашел решение этой проблемы, не выходя за стены родного института. 7 декабря на ученом совете рассматривали вопрос об открытии новой специализации и внедрении британского опыта для подготовки менеджеров на факультете систем управления. Подготовленные к обсуждению документы вызвали одобрение ученого совета, и новая специализация обещает быть сразу же после подготовки методических программ и их утверждения. Не дожидаясь первого сентября, начнется набор студентов на добровольной, потому что платной, основе.

Д. ЛАПШИН.



ЧТОБ НЕ ПРОПАСТЬ ПООДИНОЧКЕ

- В Томске сегодня более 40 коммерческих банков. Несмотря на существующую между ними конкуренцию и борьбу за клиентов, проблемы у банков одни. Это проблемы экономической защищенности, выдачи и возврата кредитных ресурсов, работы с клиентурой. Это и разработка определенной концепции, стратегии и тактики взаимодействия банков с целью развития региональной экономики. Поэтому общие проблемы просто заставляют руководителей банков объединяться. Это необходимость.

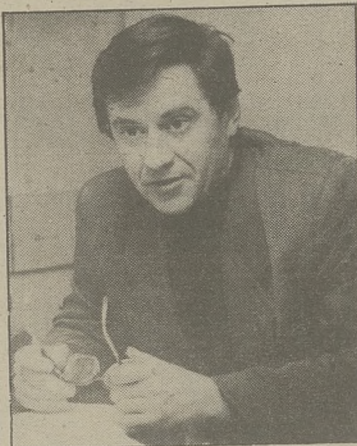
Объединяться мы решили в том числе и для того, чтобы защитить себя. Когда ко мне приходит клиент и просит кредит под какой-то товар, я не могу провести полное маркетинговое исследование и выяснить потребность рынка в данном товаре, потому что у меня нет такой большой службы. Но эта информация есть в других банках.

Существует и такая проблема, как залог товара: клиент, получая кредит в банке, оформляет свою

Мыслями о деятельности Ассоциации коммерческих банков Томска и задачах, стоящих перед ней, делится член совета ассоциации, управляющий Томским филиалом «Мосбизнесбанка» Владимир ГОНЧАР.

собственность под залог. Мы, к сожалению, очень часто попадаем в ситуацию, когда один и тот же товар закладывается в несколько банков. Как только наступает срок расчета, банки начинают делить этот кусок.

Этого можно избежать, создав межбанковский информационный центр. Однако не все банки поддерживают эту идею, как и идею создания ассоциации, в которой сегодня состоит 12 банков. С самого начала мы договаривались, что наша ассоциация будет юридическим лицом и что она не будет преследовать цели получения прибыли для своих членов. Более того, ассоциация не является коммерческой организацией. Для начала, возможно, мы начнем работать в качестве некоего банковского клуба, где будут собираться руководители банков, главные бухгалтеры, начальники служб безопасности, юридических служб, кредитных и валютных отделов. У них есть свои вопросы, по которым необходимо обмениваться мнениями.



Следующая проблема - это развитие малого бизнеса. У нас есть явная и скрытая безработица. Для того, чтобы занять людей, необходимо развивать малый бизнес. Причем по нескольким направлениям. Первое - поддерживать так называемых «челноков», с тем, чтобы они насыщали рынок товарами. Второе - развивать малый бизнес по инвестиционным программам (то, чем сегодня занимается областная администрация). На этой проблеме можно сконцентрировать и деятельность банков. Сегодня мы работаем в основном на «коро-

тых» деньгах, предполагающих быстрый возврат и большие проценты. Но можно обеспечить и долгосрочные инвестиции. Такая возможность у ассоциации есть. Но сегодня не все органы власти заинтересованы в совместной деятельности с банковскими структурами. Многие считают, что банк - это денежный мешок, который гребет под себя и в который в любой момент можно запустить и что-то взять.

Нас не пугает то, что не все банки согласились войти в ассоциацию. По крайней мере есть возможность высказывать свое мнение от ряда банков. Например, когда администрация приняла решение о взыскании с банковской прибыли 2 процентов на поддержание малого бизнеса, мы с ним не согласились. Мы против волюнтаристского подхода, а за конструктивный диалог.

Мы не собираемся создавать на базе ассоциации банковскую партию. Лично у меня лезть в политику никакого желания нет, и я буду стараться увести ассоциацию от политических дел. И все-таки деньги - это политика. Другой вопрос, как эти деньги использовать. Поддержка малого бизнеса - это тоже политика. Но есть политика, а есть политиканство. Я не думаю, что на совете ассоциации будет решаться вопрос о поддержке какой-либо группы на выборах. По крайней мере своего голоса я за это не отдам. И, наверное, никто из членов совета, да и ассоциации. Хотя в целом от политики, безусловно, не уйти.

Записал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

ДЕСЯТЬ НЕГРИТЯТ ПОШЛИ КУПАТЬСЯ К МОРЮ...

Согласно перечню, составленному специалистами Томского территориального антимонопольного управления, в Томской области по состоянию на 1 ноября 1994 года насчитывалось 14 банков, имеющих государственную лицензию на осуществление банковских операций.

Декабрь немного скорректировал список, ибо число банков, имеющих лицензию, уменьшилось. Коммерческий банк «Экономцентр» (Молчанов) был лишен права совершать банковские операции по причине различных нарушений, что, собственно, является собой поучительный пример оставшейся на рынке банковских услуг чертовой дюжины учреждений.

Один из них утоп... Хотя прецедент создан, будем надеяться, что томские банки постараются работать безукоризненно.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК ВЫДЕЛИЛ 40 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ

на развитие рыночной экономики России. 16 декабря Всемирный банк (Нью-Йорк) выделил 40 миллионов долларов в качестве займа на подготовку российских менеджеров и финансистов. Данный проект является частью многолетней программы помощи развитию рыночной экономики в России. Программа предусматривает создание национального центра современного менеджмента, подготовку кадров для малого бизнеса и органов общественного управления, банковское дело и финансовую отчетность.

Со времени вступления России во Всемирный банк в 1992 году этот международный финансовый институт выделил в общей сложности 3 млрд. долларов на становление в стране рыночной экономики.



РИСК - БЛАГОРОДНОЕ ДЕЛО, но лучше не рисковать

Проблема обеспечения кредитов чрезвычайно важна для банков. Достаточно остро она возникла 1-1,5 года назад, когда начался поток невозвращения кредитов заемщиками. Многие банки выдавали клиентам новые кредиты, они гасили старые, а на остаток работали. Получалась своеобразная «пирамида наоборот», которой-таки пришел конец, в результате чего несколько томских банков сегодня находятся в чрезвычайно тяжелом состоянии. О нынешней ситуации в области кредитования под залог рассказывает начальник отдела анализа Томского филиала страхового коммерческого «Гарантбанка» Владимир КОЗЛОВСКИХ.

- При выдаче кредита банк обязан уменьшить риск невозврата. Поэтому всегда должно быть обеспечение в той или иной форме. Когда в виде обеспечения выступает залог жилья, земли, основных фондов - это ипотека, хотя в классическом варианте данный термин обозначает все-таки залог земли. У нас на сегодняшний день земля не является товаром, который можно было бы заложить. Нет полного комплекса прав собственности на землю, хотя областной Фонд имущества и пытается решить этот вопрос.

Почему банк старается обезопасить себя от кредитного риска? Потому что, отдавая деньги, он должен иметь гарантии того, что они вернутся. Ведь на 95 процентов это чужие деньги: средства, размещенные на депозите, вклады граждан, межбанковские кредиты и т.д. Интересы банка неразрывно связаны с интересами

вкладчиков и акционеров. Защищая свои интересы, тем самым он защищает интересы клиентов.

В качестве залога в основном выступают небольшие объекты. Львиная доля залогов - это квартиры, автомобили, гаражи. Словом, то, на что более-менее четко определены права собственности. Все остальное, например заводской корпус приватизированного предприятия, - это та собственность, которая все-таки частично принадлежит государству и не продается. А все, что потенциально может стать залогом, должно быть товаром.

В последнее время предметом залога становятся акции, поскольку права собственности на них определены достаточно ясно. Но, с другой стороны, возникает проблема их рыночной цены и ликвидности. В Томске по пальцам можно пересчитать предприятия, акции которых ликвидны. Можно



заложить и предъявительские бумаги - «Дока-хлеб», «Олби-дипломат», «AVVA» и т.п.

Как оценивается залог и на что может рассчитывать заемщик? В первую очередь, учитывается ликвидность залога, потом риск колебания цены, объем необходимых заемщику средств и срок, на который эти средства необходимы. Например, есть квартира, которая стоит 10 миллионов рублей. Заемщик хочет получить кредит на 3 месяца. В данном случае он получит не более 5 миллионов. Почему? Оценим для удобства стоимость кредита в 180 процентов годовых - 45 процентов за три месяца. Получается 7,5 миллиона, и еще 2,5 - это нечто вроде страховки. И дело еще в том, что квартиры сейчас продаются очень тяжело. Рынок квартир насыщен, и насыщен в основном залоговым жильем.

На сегодня в общем-то нет

разницы в кредитовании под обеспечение юридических и физических лиц. С другой стороны, юридических лиц, которые могли бы представить материальный залог, - практически нет. Торговые компании, которые чаще всего нуждаются в кредитах, могут выставить в качестве залога разве что телефон, стол и табурет. Все остальное - это товар в обороте, который является чрезвычайно опасным обеспечением для банка. Ведь что такое товар в обороте? Это пожары, кражи, продажа товара по демпинговым ценам в интересах заемщика, другие риски. И если учесть, что по объемам кредитных заявок юридическим лицам требуется значительно больший объем денежных средств, чем физическим, то на сегодняшний день они более рискованные заемщики.

Среди физических лиц кредиты берут в основном частные предприниматели - те, которые имеют «налоговые льготы» в виде оффшорной зоны, в которой они находятся. У них более оптимальная структура бизнеса, они сами и боссы, и работники. Для таких заемщиков существует определенный средний показатель надежности кредита. Можно четко сказать, что сегодня кредит становится опасным после 20 миллионов рублей. Есть ряд объективных причин, которые не позволяют превышать этот уровень. Средний срок, на который берут кредиты, - 1,5-2 месяца. Это говорит о скорости оборота. На большой срок такие деньги не нужны. После летних событий с фи-

нансовыми компаниями было очень много пострадавших заемщиков. Люди закладывали квартиры, брали кредиты и несли деньги в финансовые компании. После того, как последние стали сворачивать и приостанавливать свою деятельность, возникла довольно щекотливая ситуация. Люди лишились того, что выступало обеспечением.

Еще один момент. Достаточно сильные в финансовом плане предприятия часто выступают гарантами за своих сотрудников. Почему? Дело в том, что, получая ссуду на предприятии, человек его достаточно сильно «нагружает». Ссуду можно выдать только из прибыли, естественно, заплатив все налоги. Выступая гарантом, предприятие своей прибылью не показывает. Причем оно само и формирует кредитные ресурсы, вкладывая средства на депозит. Депозит одновременно выступает и обеспечением для кредита. Банк в данном случае является просто посредником. Подобные кредиты - с железным обеспечением, для банка совершенно неопасны.

На сегодня больше шансов для выживания имеет обеспечение в виде различных финансовых активов - депозитов, банковских акций. Кредиты под такой залог очень короткие и, как правило, имеют целевого заемщика. Так как быстро развивается рынок государственных ценных бумаг и государство поддерживает их ликвидность, то, по-видимому, и они смогут в скором времени выступать в качестве залога.

Записал В. БОРИСОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.



МИХАИЛ КОКОРИН:

«НАМ НЕ НАДО «ВОЛЬВО» С ВЕРТОЛЕТАМИ»

Но вот прошло более шести лет. Одни кооператоры и арендаторы поразбежались, другие сменили не очень-то благозвучное слово «кооператив» на более милые сердцу ТОО, ИЧП и АО, третьи стали торговать бананами. «Переппет» же так и остался кооперативом. Производственным. А Михаил Кокорин - его председателем.

- А было так, - рассказывает он. - Вызвали на парток, сказали: «Будете кооперативом». И стали кооперативом. Это даже не наша инициатива была. Ну а потом... аппетит приходит во время еды.

- Допустим, не было бы указания сверху - что тогда?

- Рано или поздно все равно бы пришли к этому. Сейчас люди, которые вообще никогда не имели отношения к предпринимательству, и то пытаются что-то делать.

Мы же свой профиль сохранили, растем. Коммерцией не занимаемся. Пробовали, но это очень тяжело для нас. В коммерции надо крутиться, обманывать. А мы просто привыкли работать. В 1990 году решением горисполкома нам была отведена земля. Мы сделали проект, построили свой собственный деревообрабатывающий завод, запустили первую линию. Теперь ищем хорошего заказчика. В остальном продукция та же, что и была - столешные изделия. Правда, собираемся выпускать больше деревянной мебели. Что называется, экологически чистой.

- Отличаются ли нынешние условия от тех, в которых вы начинали?

- Отличие в том, что сейчас хаос. Когда мы начинали - был заказ. Мы знали, что делаем что-то доброе людям. Раньше сидели до вечера и продумывали, как улучшить технологию, как заказы выполнить. То есть решали производственные вопросы. Сейчас на это не хватает времени. Законы, например, выпускаются так быстро, что мы их не успеваем читать. Дайте нам старые времена, и мы будем спокойно работать.

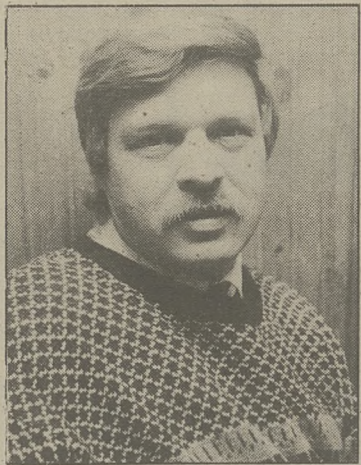
Тогда можно было хоть к кому-то обратиться, решить какой-то вопрос. Сейчас никто ничего не решает. Скажем, сработала система «грабь награбленное». Забрали то, что построили при советской власти под якобы акционирование. А как быть нам? Мы вообще сегодня оказались вне закона. Глупейшее положение - не можем получить свидетельство о собственности, потому что никто не знает, кто его должен давать. Любому бывшему государственному предприятию - Госкомимуществу. А мы не бывшие. Поэтому там говорят: «Нет, ребята, вы не здесь должны получать, а в БТИ. Мы свидетельства не выдаем». Эта система нам непонятна.

- В 1988-89 годах дела у вас шли неплохо. Как живет кооператив сейчас?

- Каким образом живем? Перебиваемся изо дня в день. Те огромные деньги, которые были взяты в банке при нынешнем росте процентов, нас просто убивали. Сейчас кажется немого выравняемся. Если бы хорошего заказчика... А так кооператив последние четыре года не процветает. Все вкладывалось непосредственно в строительство.

Взяли мы землю под жилой поселок. Когда начинали строить - цены были одни, это было реально. Сегодня 25-миллионная стоимость поселка выросла до 12-14

Пять лет назад Томское книжное издательство выпустило в свет сборник «Аренда. Становление кооперации в Томской области». Один из очерков этой брошюры был посвящен производственному кооперативу «Переппет», который возглавлял Михаил Кокорин. Тогда - в 1988-89 годах о них много писали. Еще бы! Едва ли не первый производственный кооператив в области, живой пример «новых экономических отношений»...



миллиардов. В этом году, может быть, все сдвинется с места, поскольку нашлась одна федеративная служба, которая заинтересовалась этим поселком. Возможно, у нас будет что-то вроде госзаказа. Мы и их прикроем, и свои проблемы решим.

- Хотели построить небольшой поселок европейского типа для «Интуриста», - продолжает Кокорин. - Ведь у нас в Томске практически нечего предложить туристам. Мы его спроектировали, показали в «Интуре». Они сказали: «Ребята, это уровень трехзвездочного отеля международного класса». Сегодня мы, конечно, решаем этот вопрос. В меру своих возможностей. Но сами видите, производство на боку.

- Большею частью «благодаря» налогам...

- Да. Мне сегодня многое непонятно в налоговой системе. Получается глупая схема. Взять, допустим, дорожный фонд. Я согласен, что надо строить дороги. Но в поселке мы строим 7 километров дорог на свои средства. Почему я должен платить в дорожный фонд? Мне область на дороги деньги не дает. Она не дает ни на школу, ни на медпункт, ни на что! У нее нет этих денег. С последним дорожным налогом вообще до смешного дошло. У производственников берут с выручки 2 процента, а с коммерческих структур - 0,04. Это же просто несерьезно. Кто через год все эти новые законы выполнять будет? Везде плати, плати, плати... А от того, что я плачу, дороги лучше не стали. К тому же чтобы платить, надо зарабатывать, а зарабатывать не дают. Где-то секретарше сегодня платят 300-400 тысяч, а мы столько главному бухгалтеру заплатить не можем. Не откуда брать деньги. Если где-то брать, значит, надо кого-то обидеть.

- Не пробовали объединиться с другими предприятиями, обратиться к администрации с конкретными предложениями?

- Мы выходили на антимонопольный комитет. Его председатель еще в августе мне обещал, что через 15-20 дней соберет всех предпринимателей и они выскажут свое отношение к налогам. Встреча не состоялась. Между тем минимальная зарплата с 1 января предполагается 53 тысячи. Люди, сидящие на бюджете, будут получать миллионы. В первую очередь те же депутаты, которые сами себе фактически накрутили зарплату, а для производственников появятся новые налоги. И предложение - увеличить налог на прибыль с 32 до 43 процентов, а НДС до 28 - оно, по-моему, будет принято.

Откуда-то надо выбивать деньги.

Еще один налог, о котором все умалчивают, - в пенсионный фонд. Его считают отчислением.

- Но 40 процентов надо от чего-то отчислять. Я согласен, что они включаются в себестоимость. Но старушке платят пенсию 60 тысяч, она покупает хлеб с «накрутками». Так может ей платить 56 тысяч, а налог с производителя не брать? Принцип-то не меняется.

Еще пример. Сейчас идет разговор о покупке земли. Цена, которую назвали в «Российской газете», - это коэффициент 200, умноженный на арендную плату. Это же нереально! Какой промышленник заплатит сегодня такие деньги? Ведь основная территория оказалась опять-таки под промышленниками.

Буквально позавчера снова возросли железнодорожные тарифы. Кому от этого лучше? У нас была прекрасная завязка с Краснодарским краем. Великолепная. Они просили готовую продукцию, рассчитывались своей - сельскохозяйственной, но железная дорога все съела. Теперь там схватились за голову и отказываются.

- Вы говорили, что не занимаетесь коммерцией. А может, стоило попробовать?

- В прошлом году в Томск приехал Черномырдин с другими министрами. По программе заместителя министра финансов Валентин Федоров должен был посетить наш завод. Он его посетил. Мы обещали завод, он посмотрел, похвалил нас. И тогда я ему задал вопрос. Чтобы эту машину столкнуть с места, нужны, нужны деньги. Где их взять? Вы знаете, что он мне ответил? «Занимайтесь коммерцией». А что такое коммерция? Объясните производственнику. Получается, что я должен ограбить кого-то ради собственного благосостояния. А не придет ли потом ограбленный ко мне? У нас это уже раз было. В октябре 1917 года. Зачем мне это делать? Но так говорит замминистра.

- Он по крайней мере приехал и посмотрел. А местные руководители часто загпывают?

- Из областной администрации к нам никто не приезжал. Но мы встречались с ними, они о нас знают. Один отдел нами раньше интересовался - товаров народного потребления. А так, чтобы администрация занялась вплотную и посмотрела... Мы были согласны стать муниципальным предприятием, выполнять заказ. Лишь бы завод существовал. И не надо нам «Вольво» с вертолетами. По этому поводу был разговор с Пелявиным. Но вопрос не решился. Хотя на администрацию мы не в обиде. Они нам землю дали и под завод, и под поселок. Палок в колеса не ставили... Вот среднее звено - чиновники, с ними сложнее. Всем надо давать. Многие говорят в открытую, многие тянут. Понасоздавали служб, и никто не может разобраться. Простой пример: дорожники сидят в одном конце города, лицензионники - в другом, техосмотр - в третьем. Неужели их нельзя совместить? Пришел и сразу все вопросы решил.

Вот мы запускаем завод, но пока не успели привезти и подключить ни одного станка. Чтобы получить подпись в «Томскэнерго», нам надо заплатить 18 тысяч за каждый подключаемый киловатт. Свообразный вступительный взнос. Потом уже нам объяснили: оказывается, мы как бы даем деньги на строительство ТЭЦ-3 и будем

владеть ее акциями.

А вообще, я думаю, если бы у властей были деньги, они бы, наверное, дали. Мы обращались даже в такую большую структуру, как МЕНАТЭП, но они прислали нам письмо, в котором сообщили, что интересов в нашем регионе не имеют. Конечно, если бы мы нефтяную вышку им предложили... Были у нас и иностранцы. Пилите лес, говорят, мы будем его у вас покупать по 5 долларов за кубометр. Ну я им чисто по-русски сказал. Петр Первый вообще запрещал дерево продавать, и чтобы мы им сибирский лес по 5 долларов... Не будет этого. В банки обращаться? В таком случае, если берешь кредит, надо сразу брать веревку и вешаться. Всем кооперативом. Кооператоров сегодня, как собак, выгнали на улицу и кормить престали. Если наш российский производитель не начнет нормально работать - не будем мы богатыми. Рано или поздно продадим свою нефть, лес, и у нас ничего не останется. Мы просто превратимся в колонию. Нашим детям ничего не светит, если мы не будем нормально, по-человечески работать. Что мы, хуже иностранцев?

Сегодня все восхищаемся - ах, какую мебель нам привезли! Я вообще удивляюсь, как в Томске умудряются продавать иностранную мебель. У нас своих производителей девать некуда. Собрали бы их, обучили. Томскую мебель отсюда за границу бы возили.

- Как я понимаю, мечтами об иностранных инвесторах и богатых дяденьках вы себя не тешите?

- Иностранцы не хотят сюда деньги вкладывать. Они говорят, пока в этой стране не будет порядка - это рискованно. По линии туризма они с нами готовы были работать, но разговор состоялся в конце сентября прошлого года. О каких деньгах можно было говорить, когда у нас в октябре танки стреляли по парламенту. И иностранцы говорили: постройте поселок, будем с вами сотрудничать. Мы найдем вам туристов. Они провели у себя анкетирование, и выяснилось, что люди согласны в Сибирь ехать. Но на 3-4 дня. Посмотреть.

- В конце 80-х у вас работало 110 человек...

- Сейчас нас около шестидесяти. Начали мы вчетвером. Один не выдержал медных труб, другой не поверил, что можно построить завод. Они спокойно ушли, без всякого шума. У нас не было дежки или еще чего-то.

- В 1989 году вы говорили, что с государственными предприятиями работать даже опасно. Сейчас, похоже, опасно работать со всеми.

- Сегодня многое предлагают. Но мы уже обожглись несколько раз. Не на большие суммы, но все-таки. Говорят, давайте нам продукцию, мы у вас купим. Продукцию производим - ее не берут.

- А леса, видимо, много уходит?

- Так ведь чтобы нормально работать, нам вообще надо много леса. Но лес - это не вагон тушенки, его сразу не перепродашь. Надо сначала обработать, заплатить десятки всяких налогов и прочее. А прибыль минимальная - 3-4 процента. Вряд ли у кого-то она выше. Если, конечно, кому-то «дал», лес подешевле продали, тогда - может быть.

- И каким же вам представляется будущее «Переппета»?

- Перспектива такая. По деревообработке полностью будем настраиваться на рынок. При всем нашем плаче о неплатежах деньги у людей есть. Покупают в основном частники, а предприятия стараются работать на бартер. Ориентироваться на каких-то больших дяденек нет смысла. Сравниться с ЛПК мы, конечно, не сможем. У них обороты больше. Но будем строить, займем свою нишу. У меня стопроцентная уверенность, что этот бардак в стране рано или поздно кончится. Придет к власти не какой-нибудь недоучка, а человек, который нормально разбирается в экономике.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Деловая хроника

БОГАТЫЕ ТОЖЕ ПЛАЧУТ

К концу года, если ничего не случится экстраординарного, будет добыто примерно 310-320 млн. тонн нефти, включая и газовый конденсат, что значительно меньше, чем в 1993-м. Около половины этого объема в качестве экспорта уйдет в дальнее зарубежье, остальное - на внутреннюю нужду России и стран СНГ.

Отрасль находится в тяжелейшем экономическом положении, хотя считается самой богатой. Причина всех бед - в неплатежах, размер которых, учитывая внутреннюю и так называемую эсзгенную задолженность, превысил 12 трлн.руб. и продолжает расти.

Перспективы преодоления кризиса: привлечение иностранных капиталовложений (нынешняя инвестиционная емкость отрасли - 29 млрд. долл. США), разработка новых месторождений наконец, для решения проблем нефтегазового комплекса придется пойти и на такую непопулярную меру, как введение мировых цен на нефть и нефтепродукты и на внутреннем рынке.

В ВОЗДУХЕ ПАХНЕТ ГРОЗОЙ... УВОЛЬНЕНИЙ

Во всех сферах российской экономики в настоящее время занято 70 млн. человек, что на 2 с лишним процента меньше, чем в минувшем году за аналогичный период. Угроза увольнения ввиду надвигающихся массовых банкротств нависла почти на 5 млн., которые трудятся сегодня в режиме неполной рабочей недели или находятся в неоплаченных отпусках.

Официально признанными безработными (зарегистрированными в Федеральной службе занятости и получающими пособие, размер которого со всеми доплатами - около 40 тысяч рублей в месяц) являются сегодня почти 1,5 млн. человек. С начала года работу потеряли 600 тысяч рабочих и служащих; трудоустроено 760 тыс.; 166 тыс. проходят переобучение на новые профессии. Предприятия на данный момент располагают свыше 400 тыс. вакансий.

ШИЛО - НА ПЛОХОЕ МЫЛО

Межведомственный совет по защите прав потребителей на одном из последних своих заседаний рассмотрел концепцию Закона РФ «О независимой потребительской экспертизе». Главная идея закона и самой экспертизы - в объективной оценке качества всего того, что сегодня продается в государственном и частном торговом секторе. Это тем более важно, что, по данным начальника Главного управления по экономическим преступлениям МВД РФ Вячеслава Салтаганова, в объеме годового товарооборота розничной торговли в России доля ввозимой из-за рубежа продукции возросла с 30 процентов в 1993-м до 50 - на первую половину 1994-го. Не исключено, что к концу года она станет доминирующей в российской торговле. То, что подавляет российского производителя, это - одна сторона проблемы, другая - в качестве ввозимого. Выборочные проверки весьма либеральной Госгоринспекции показали, что почти 60 процентов продовольственного импорта - низкокачественная продукция, не имеющая права на продажу.

СВЕЖИЕ «ПРЯНИКИ»

Наиболее существенным и важным в этой связи следует рассматривать постановление правительства о сокращении (с 140 до 68) видов малого и среднего бизнеса, подлежащих лицензированию, о продлении сроков действия лицензий и об упрощении самой процедуры их получения, уменьшении поборов. Торговля, общественное питание, сфера бытовых услуг полностью выводятся из-под лицензионной зависимости.

В Думе готовится к принятию Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства». Закон предусматривает, в частности, увеличение бюджетных ассигнований на развитие малого бизнеса, предоставление налоговых льгот на 2-3-летний период (с момента образования предприятия), отчисление в фонд поддержки малого бизнеса 5 процентов средств, поступающих от приватизации.

Наконец, для координации усилий по оказанию помощи малому предпринимательству создана Российская ассоциация развития малого бизнеса, учредительная конференция которой прошла недавно в Москве. Образование этой структуры инициировано представителями малого бизнеса от 55 регионов. Ассоциация наряду с другими задачами возьмет под свой контроль использование бюджетных средств, выделяемых в поддержку малого предпринимательства.



«Нет такой плохой ситуации, которая не могла бы стать еще хуже...»
Артур БЛОХ.

Ни врачи-суицидологи, ни правоохранительные органы не имеют статистики, отражающей реальную картину по самоубийствам из-за денег. Но такие самоубийства есть. И в последнее время их становится все больше и больше.

ИНТЕРВЬЮ с... петлей на шее

Не успел город оправиться от смерти известного очень многим молодого человека, как в микрорайоне Центральный повесился тринадцатилетний мальчишка, вовремя не сумевший отдать своим кредиторам долг. Кредиторы оказались предприимчивыми и поставили долг мальчишки «на счетчик». За несколько месяцев этот счетчик намотал солидную сумму - под миллион.

Хоронили парня всей школой, собрался народ со всех близлежащих улиц. Но никто не смог ответить на вопрос - стоит ли самовольно уходить из жизни, тем более из-за денег. Ведь были же у этого мальчишки близкие, друзья. Уж если нельзя было не заниматься, то уж возможность отдать долг при желании отыскать всегда можно.

...Андрей Николаевич мучился и никак не мог решить - стоит ли разговаривать с журналистами, поскольку то, что произошло с ним, он считал грязным и жутким.

- Таких людей, как вы, Андрей Николаевич, немало. И если хоть один из них, узнав вашу историю, выкинет вон из головы мысли о самоубийстве - это уже великое дело.

Только эти слова и убедили его в необходимости публичного разговора. Мы условились, конечно же, не называть фамилию героя, а вот имя его принципиально оставили подлинным. Кое-кто из томичей наверняка узнает себя в этой истории и, может быть, покается, пусть даже перед самим собой.

Красивый тридцативосьмилетний мужчина. «Циник. Бабник на словах. Бывший физик. Неудавшийся бизнесмен. Сейчас - временно отдыхающий» - так он оха-

актеризовал сам себя. А помолчав, добавил:

- Неудавшийся самоубийца.

Чуть больше месяца назад Андрея Николаевича буквально насильно заставили вернуться к жизни. Соседке приспичило стряпать, завела квашню, а яиц дома не оказалось. Постучала в дверь соседей, а та возьми да и отвори. Соседка не из робкого десятка. Первой ее мыслью было - ограбление. Бесстрашно ломанулась, вооруженная лишь блюдецем, в комнату. Но ни там, ни в кухне, ни в детской никого не оказалось.

В туалете, как ей показалось, кто-то копошился, горел свет. Она тихонько приоткрыла дверь и заорала. Сосед, с которым она прожила бок о бок почти 12 лет, будто подпрыгнул и повис в воздухе. Но при этом как-то странно дергал ногами.

Женщина, не понимая до конца, что происходит, схватила эти ноги, поставила на унитаз. Побежала в кухню. На глаза попались ножницы, схватила их... Хотя зачем, даже сегодня не знает. В кухню бежала за водой. Сосед завалился на стену и хрипел, дергался. Женщина только тогда заметила веревку, намотанную на крюк. Крюк был закреплен на окошке вентиляции. Веревка оказалась нединой и толстой. С трудом перестригла ее. Сосед упал на пол и, вероятно, сильно ударился головой. Наверное, именно этот удар полностью вернул Андрея Николаевича к жизни. Он часто-часто задыхался. Соседка водой из унитаза брызгала лицо и больно била его по щекам.

Первые слова он не произнес, а пробублел прошипел. Соседка лишь поняла, что «скорую» вызывать не нужно. Дотащила его до кровати.



- А почему от «скорой» отказались, Андрей Николаевич?

- Видите ли... До сих пор не могу понять, что хотел этим поступком добиться. Сейчас на трезвую голову осознаю - ни счета сводил с жизнью, а полагать что ли кого-то хотел. Хотя в тот момент, когда лез в петлю, был действительно в отчаянии и как-будто в тумане.

Я никогда раньше не бывал на приеме у психиатра, а после случившегося сходил. Все, говорят,

в норме. Но книг в библиотеке набрал, читаю о самоубийствах, правда, много непонятных терминов - разбираюсь.

- Вам что - приятно копаться в попытке собственного самоубийства?

- Я хочу понять себя. Но больше всего хочу закричать на весь белый свет: не пишите себя жизни. Нет такой причины, из-за которой человек может наложить на себя руки.

- А причина, по которой вы сами пытались это сделать?

- Деньги. Человек я в общем-то везучий. Любящие родители, друзья, школа, шахматный кружок, университет, завидное распределение.

Но... Родители умерли, друзья спились или отвернулись от голодастого физика, шахматы вытеснили воспитание двух детей и жена, на работе - полнейшее болото, которое забыло, что же означает слово «зарплата».

сложно, проблемы с этикетками были, ящиками. Решил я сменить вид бизнеса. Придумал верный способ встать на ноги, чистый.

- Если не секрет, то какой?

- Секрет. Приду в себя и снова возьмусь за осуществление планов. Если бы вы знали, какими правдами и неправдами я пользовался, регистрируясь в органах власти как предприниматель! Кстати, неужели журналисты не знают о том, что творится там? Посетителей за людей вообще не считают. Столько превосходства. Столько барства. Уникают, в каждом жулика или врага собственного видят. Парадокс, но эти люди не понимают, что не мы для них, а они для нас в креслах сидят. Особенно поразило хамство одной дамочки в налоговой инспекции. Беспардонная такая. Посетители ждут, а она по коридору с куском хлеба бежит... Потом кричит, если что непонятно человеку: «Мы вас учить не обязаны здесь».

- Я вас очень хорошо понимаю. После общения с такими «штучками», а их в Томске в чиновничьих кабинетах - множество, не то что ходить по заведениям этим, а жить не хочется.

- Вот, вот. Придешь домой и ублюдком весь остаток дня себя ощущаешь. Я - мужик, забыл, когда в последний раз ревел. А после чиновников дважды со мной такой казус случался. И смех, и грех.

С трудом все же удалось оформиться. Аренда помещения еще полведра крови выпила. Но больше всех - служители банка, когда пришел кредит просить. Понимаю, если бы мое дело с коммерцией было связано или у меня знакомства хорошие были бы - тогда другой коленкор. Кто я для банковских толстосумов? Так, голы перекатная. Это только в рекламных роликах представители банков своих потенциальных клиентов и партнеров готовы целовать в губы, которые не говорят по-фламандски. А в реальности - плевать им на нас. И надо-то мне было 62 миллиона. Я бы их наверняка через месяцев 6-7 вернул.

В банке же познакомился с двумя молодыми мужчинами. Нам оказалось по пути, и они предложили подъехать на их машине. По дороге разговорились. Пожаловался им на банк. А они в ответ - можем помочь, только гарантии нужны. Гарантии и полные расчеты я готовил для банка. Все им и выдал. Договорились встретиться утром следующего дня. Я не верил до последнего. А они утром нарисовались. Оказывается, уже успели собрать обо мне целое досье. Привезли договор и день-

(Продолжение на стр.7)

Арабески

- Ваше высочество, Пингвиния призывает вас. Не останьтесь глухи к ее призыву.
Анатолий ФРАНС.
«Остров пингинов».

Краткий словарь

специфических выражений, употребляемых пассажирами рейса
Томск - Объединенные Арабские Эмираты - Томск

Челнок - рабочий орган ткацкого станка, прокладывающий уточную (поперечную) нить между нитями основы при выработке ткани; частный предприниматель, занимающийся импортом товаров на свой страх и риск.

Челночить - совершать регулярные поездки за товаром в другие регионы.

Смертники - челноки, летящие в самолете. Особую актуальность выражение приобретает на обратном пути, когда самолет изрядно нагружен товарами.

Поланка - стол, накрытый для возлияний в самолете. При полете к месту назначения поланка накрывается обычно во втором, пока пустом, багажном салоне. Обратный путь сводит поланку к минимуму - ее можно разместить только на откидном столике.

Растормаживать - проводить таможенное оформление груза.

Поясница - неперенный атрибут профессионального челнока, средних размеров сумка с ремнем, застегивающаяся вокруг пояса. Очень удобна при перевозке налич-

ПОЛУОСТРОВ «ПИНГВИНОВ» Журналист меняет профессию

ных денег.

Пингвин, индус, кули - некоренной житель О.А.Э., приехавший в богатую арабскую страну на заработки. Обычно выходцы из Индии, Филиппин, Ирана, Китая. «Пингвины» выполняют самую тяжелую работу за гроши: мостят улицы, грузят и перевозят товары, обслуживают покупателей в лавках. Собственно, с арабами русские челноки общаются редко. Арабы, как правило, пешком не ходят и в лавках не сидят.

Грузовик - челнок, везущий около тонны груза.

Драхмы - национальная денежная единица О.А.Э. дирхам. В долларе примерно 3.65 дирхамов. То есть один дирхам при сегодняшнем курсе рубля примерно равен нашей тысяче. Один дирхам стоит банка кока-колы.

Гариться, пахать, работать - покупать товар. Подробней об этом см. ниже.

Скотчевать - заклеивать мешки и сумки скотчем (специальной клейкой лентой) для лучшей крепости, удобства и минимальной защиты от воровства в дороге.

Дьюти фри - от английского duty free shop. Буквально означает магазин в свободной, беспошлинной зоне аэропорта. В переносном смысле дьюти фри - это послед-

няя возможность купить что-то за границей, в том числе спиртное по приемлемым ценам. В исламском же мире «горючее» необычайно дорого, публичное употребление и распространение карается дикими штрафами, в иных случаях и тюрьмой. Дьюти фри - островок западной свободы в строго регламентированном арабском мире. За что и любим челноками. Символ последней возможности оторваться, загудеть перед тягостями дороги.

Часть 1.

Челночная, дорожная

Туда. Аэропорт Томска, местное время 7.30, -15 градусов, водка «Smirnoff»

Томск пока не имеет статуса международного аэропорта и экипажа, который мог бы выполнять полеты за границу. Посему организатор рейса, томская фирма «Pool», решила воспользоваться услугами

компании «Красноярские авиалинии». Деньги были уплачены, оставалось только ждать самолет в Томске. А тем временем в Красноярске выяснилось, что грузопассажирский вариант самолета Ту-154, бортовой номер 85418, к рейсу не готов по двум причинам. Первая: во втором, предназначенном под груз, салоне не убраны 10 рядов пассажирских кресел. Вторая: самолет направлен неправильно - нарушение центровка. Топливо пришлось сливать и закачивать по новой. Для демонтажа кресел начали искать бригаду.

Сей пример показателен для выяснения отношения Аэрофлота к так называемым коммерческим рейсам. При относительной их выгоде для авиаторов (международные рейсы обслуживаются по двойному тарифу) эти рейсы не стоят в жестком графике полетов. Это означает лишние согласования и проблемы. Покажите человека, которому они нужны! Сказывается и чисто российское: они полетели деньги зарабатывать, а мы тут для них вкалываем. Чартерных рейсов без задержек и накладок не бывает. Опытные вояжеры это знают и к ожиданию относятся как к неизбежно-

(Продолжение со стр.6)

ги. Обсудили все условия.

Вот тут-то я попухнул. Когда денег столько увидел - о деле напрочь забыл.

Что, побежали их тратить?

Именно так и было. Купил машину. Жене к зиме кое-какую одежду. Дети давно видик просили. Долги раздали. От 62 миллионов осталось «с гулькин нос». Но я еще чего-то хорохорился. Съездили на юг всем семейством. А в сентябре надо было первую часть долга возвращать. Вот тут и началось. Я забегал. Денег не было, и нигде они не маячили.

- Вы что, почти четыре месяца ваньку валяли?

- Почти. Все своей гениальностью восторгался и хвалил себя - какое дело придумал! Но даже не организовал его...

- Может, вам семейные заморочки помешали?

- Я всегда любил свою жену, детей. Хотя на словах был бабником. Я видел, как в последнее время мои ожили. Мы стали есть то, что раньше видели только на картинках журналов. Жена даже выпрямилась как-то, помолодела. Не мог, да и не думал я отбирать у них все, что сам же дал. Начал заимствовать деньги у знакомых. Там миллион, там половину, а то и 200 тысяч. Запутался окончательно. Стал пить.

- Кредиторы вам угрожали?

- Да нет. Я сам понимал, что рано или поздно деньги отдавать придется. У меня и мысли не было исчезнуть из города, прятаться. Я даже «контору» вел - у кого сколько взял и когда должен вернуть. Носился по этим спискам, как белка в колесе. И в один прекрасный момент понял - не выкрутятся мне. Представил, что произойдет, если все соберутся в моей квартире и будут требовать долги... Я не особо впечатлительный человек, но картина показалась мне ужасающей. Жена, дети - они же не переживут этого унижения. Решил, что один выход - самоубийство. С мертвого взятки гладки, и все останется семье. Я просто зациклился на том, что нет выхода из этого положения. Сам себя загнал в угол и вместо того, чтобы вырваться, решил в нем повеситься.

- Вы, наверное, не перестаете благодарить соседку?

- То, что она оказалась рядом, - чудо. А сколько людей гибнет от своих же рук только потому, что в страшные минуты жизни они одиночки, стыдятся друзьям, близким рассказать о проблемах, боятся быть непонятыми, смешными.

- Как дальше жить думаете?

- Дело свое буду начинать. Долги вернул. Продали машину, дачу, квартиру, кое-что из вещей. Я - подлец. В этой жизни не ценю

дружбу. А теперь вот на собственной шкуре испытываю ее. Армейский друг предложил жить у него в одной из трех комнат. Я вернулся, и очень скоро все станет на свои места. Кредит я смогу получить в другом банке (пятую по счету мной обойденных). И еще - очень хочу жить.

Этот разговор я попросила прокомментировать Н. М. Попову, врача-психиатра НИИ психиатрии. Надежда Михайловна считает, что в основе любого самоубийства лежит одиночество. И это самая страшная беда нашего времени. В Томске круглосуточно работает телефон экстренной антикризисной помощи. Его еще называют телефоном доверия. Дежурящие специалисты отмечают, что в последнее время среди потока звонков немало тревожных сигналов от коммерсантов, бизнесменов различных масштабов. Как правило, звонят люди до 25 лет. Присытившись деньгами, как считают специалисты, они потеряли в себе духовное начало. Часто обращаются за добрым словом, набирая телефон 22-22-22, дети бизнесменов, которые полностью предоставлены себе и глубоко уверены, что их родители никто и ничто, кроме денег, не нужно.

Одиночество на работе, одиночество в семье, безработица, безденежье... И человек идет на страшный шаг. По оценкам специалистов, суицидов как таковых в области стало меньше, а вот попыток самоубийства - больше. И чем дальше от Томска - тем чаще и страшнее они. В селах отчаявшиеся люди не просто травятся или вешаются, они выбрасываются из окон высотных зданий, вспаривают себе ножами животы, наносят себе раны топором.

Один из вымышленных мостов Швейцарии был известен как мост самоубийц. Сбрасываясь с него, люди сводили счеты с жизнью. Но на мосту был установлен телефон доверия, надпись на котором гласила: перед тем, как расстаться с жизнью, - позвони. За первый год работы телефона на мосту было совершено одно единственное самоубийство.

Томский телефон доверия постоянно в работе, только наберите шесть двоек, а потом уж думайте - стоит ли из-за предательства, несчастной любви, больших денежных долгов или по каким другим причинам самоубийство идти в могилу. Позвоните. И вы почувствуете, что не так уж одиноки в этом мире. А из каждого угла с петлей обязательно есть выход.

Вера ПЕТУНИНА.



КАК ПОЛУЧИТЬ ДОВЕРИЕ ЧЕЛОВЕКА С УЛИЦЫ

Это может защитить покупателя от явного жульничества. Однако это только тот минимум, с которого начинается приобщение людей к рынку. Повлиять же на покупателя, убедить его вложить свои деньги в то или иное предприятие - процесс столь же трудный, сколь и длительный.

Российское население располагает более чем 18 триллионами рублей. Есть сведения, что на руках у граждан - почти 20 миллиардов долларов. Для российской экономики эти миллиарды и триллионы были бы очень кстати. Во-первых, проект бюджета-95 предусматривает покрытие дефицита за счет государственных ценных бумаг (на 46 триллионов рублей), а во-вторых, теперешний их покупатель в лице предприятий и банков хотел бы вкладывать средства в недвижимость и развитие производства. Средств на то и другое одновременно уже не хватает.

Россия предполагает использовать второй этап приватизации (так называемый денежный) как для структуризации экономики, так и для пополнения государственной казны средствами населения, принимающего в той или иной мере в этом участие. Сегодня сегмент приватизированных предприятий на фондовом рынке, пожалуй, самый слабый. Если государственные обязательства, гарантирующие высокий доход и быструю отдачу (через 1,3 и 6 месяцев) имеют постоянные крупные покупатели, а финансовые компании собирают деньги населения, то акции приватизированных предприятий распространяются в основном среди членов коллектива или приобретаются крупными, претендующими на контрольный пакет финансовыми структурами. Дополнительная же эмиссия акций предприятий может стать основой для всего фондового рынка, если будут гарантированы дивиденды и ликвидность. Пока же спрос на эти акции невелик, курс продажи не превышает номинал. Интересно, что на стоимость их мало влияют

Подписанный в начале ноября Указ президента России «О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг» гласит, что в дальнейшем все сделки с ценными бумагами будут проводиться только профессионалами на основании лицензий.

даже форс-мажорные обстоятельства. Так, даже во время скандала, связанного с утечкой нефти на промыслах в Коми, акции этой компании почти не снизились на российских рынках. Точно так же не поднялись и акции одного из предприятий, получившего многомиллионный зарубежный кредит на модернизацию производства.

Финансисты вынуждены признать, что на сегодня практически исчерпаны ресурсы Москвы, сосредоточившей примерно 75 процентов находящихся в обороте денег. Появление новых биржевых, банковских и фондовых структур на периферии и связан-

ный с этим рост ценных бумаг, выпускаемых местными властями, означает качественно новый этап развития фондового рынка в России.

Оптимизм вызывают такие расчеты: в 1993 году было продано разного рода ценных бумаг на 300 миллиардов рублей, в истекающем 1994-м - уже на 10 триллионов. Так что запланированные 46 триллионов - цифра громадная, но реальная.

(РИА).

Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



В ЛЕСУ ХОТЬ «КАРАУЛ» КРИЧИ...

В комиссию по совершенствованию платежей и расчетов при российском правительстве направлен аналитический доклад Российской государственной лесопромышленной компании «Рослес-пром».

В нем, в частности, отмечается, что высокие железнодорожные тарифы фактически заблокировали поставку этим видом транспорта лесоматериалов из Тюменской, Томской, Иркутской и других областей.

Задолженность по зарплате в отрасли достигла 200 миллиардов рублей, а средняя заработная плата в лесопромышленном комплексе - одна из самых низких в промышленности: 163 тысячи рублей. За восемь месяцев текущего года персонал отрасли сократился примерно на 13 процентов, поскольку многие предприятия работают по сокращенному графику или вообще простаивают.

(РИА).

му злу. В аэропорту Томска тем временем открылся бар на втором этаже.

Челноки разминались «Smirnoff», кофе, апельсиновым соком и разговорами на самые отвлеченные темы. Потянулись вниз к регистрации только после омовения новостями: «Вылетел!»

...Когда самолет, задрезав, задрал нос в небо, веселый сосед сзади резюмировал на весь салон:

- Ну что, смертнички, поехали!!

Обратно. Аэропорт Фуджэйра, местное время 17.30, +28 градусов, безалкогольное пиво.

Чтобы увезти всю ручную кладь, которую решили взять с собой в самолет томичи, помимо двух пассажирских автобусов, пришлось вызвать по рации аналог нашего «Москвича»-пикапа. Основной багаж был увезен раньше и сейчас по идее должен был грузиться в самолет. Однако по приезде в Фуджэйру выяснилось, что погрузка еще идет. Более того, вполне возможно, что весь багаж в самолет не войдет. Грузчики-пингвины первым делом затащили в багажное отделение большой холодильник, вокруг которого образовались пустоты, заполнить которые было нечем - малогабаритная ручная кладь была еще в дороге. Таким образом, хвост самолета был забит не полностью, зато в комнату стюардесс между салонами про-

сунулись морды ящиков, тюков, сумок и коробок.

Работники туристической фирмы, которая нас принимала, допустили к тому же ошибку, неправильно обработав груз. Багаж, за который было уплачено еще в Томске и доставка его была гарантирована с этим рейсом, грузили в последнюю очередь, и он не вошел. В первую же голову закинули в самолет сверхлимитный груз, который изначально планировали привезти следующим рейсом. Плодился недозволенный. Дама, перебравшая 150 килограммов сверх ранее заказанного, отказалась платить за них.

- Я ухлопала 15 миллионов на эту поездку! Если вы не погрузите мой багаж, я останусь здесь и объявлю голодовку!

Доводы организаторов рейса дама отказывалась воспринимать и просто посыпала их в нецензурные места.

Надо сказать, что экспрессивная лексика и скандалы в багажном вопросе - вещь настолько обычная, что никого не удивляет. Речь идет о деньгах, о благосостоянии человека, о товаре, который должен быть на месте к определенному сроку, иначе... Битва за места и килограммы идет нешуточная. Большим спросом пользуются те, кто недоборал заказанный вес. Невыбранные килограммы перекупаются у них иногда прямо в аэропорту.

Практически каждый челнок проносит с собой в самолет в среднем 30-40 килограммов ручной клади вместо положенных 25. Иногда даже больше. При мне парень

с улыбкой на покрасневшем лице понес на таможню 80-килограммовую сумку с батареечками. Только платочек подложил под лямки, чтобы до крови не стереть плечо. Недаром среди челноков много бывших спортсменов.

О нелегальном превышении веса знают все. Организаторы рейса, экипаж и, конечно, сами челноки. К чему это может привести в длительном полете с неоднократными взлетами и посадками, объяснять никому не надо. От русской надежды на авось это идет, или простая корысть переувешивает соображения личной безопасности, но от перегруза организаторы рейса должны избавляться. Во-первых, потому, что они сами летят в самолете и на свою жизнь им не наплевать. Во-вторых, они терпят прямые убытки, потому что нелегальные килограммы никто из челноков оплачивать не собирается. Но как организовать контроль? Поставить весы перед трапом в принципе можно, но что делать с лишними килограммами? Оставлять ручную кладь на полосе! Это чревато такими скандалами, в сравнении с которыми коммунальная кухня покажется журчанием ручейка. Поэтому поступают просто. Заранее откидывают из массы основного багажа тонну. Иногда больше, иногда меньше. Тут очень много зависит от командира корабля. Он знает свой самолет, его возможности, только он может на свой страх и риск разрешить загрузить сверхнормативный груз. Очень важно, чтобы у менеджера рейса и команди-

ра были нормальные честные отношения. Ты убавишь, он прибавит. Падать будете вместе.

Посадку в самолет, который четвертый день жарится на солнце, описывать, когда за окном редакции -25 градусов, трудно. Все втихомолку костерят грузчиков, которые неплотно забили второй салон. Громоздкую ручную кладь можно было бы скинуть туда. Усевшись, парни тут же скидывают с себя майки, утирают пот. Женщины страдают молча. Духота, но, как говорят, декабрь в Эмиратах не самый жаркий месяц. Вот в августе самолеты так прокаляются!

Перегруза у нас не было. Это я узнал потом. А тогда полностью забытый салон, с торчащими из-за кресел коленями, с забитыми сумками проходом походил на тонуший ноев ковчег. Было страшно. Поэтому, когда дежурный шутник произнес дежурное:

«Что, смертнички, на родину собрались!!», - на него наорали.

Туда. Аэропорт Оренбурга, местное время 13.20, 0 градусов, сильный ветер, пиво.

Потребность сжечь в алкоболе часы полета свойственна не только челнокам. Но так ярко выражена только у них. Нигде столько не выкуривается и не выпива-

Продолжение на стр.8

давно минувших



ЗНАМЕНИТЫЕ ФАМИЛИИ губернского купечества

На гастроли в губернский город приезжали знаменитости со всей Российской империи. Сам Иван Поддубный участвовал здесь в многодневных борцовских турнирах, собиравших тысячи зрителей. До наших дней сохранила народная память семейную пару Михайловых, выступавших в аттракционе «Качающаяся лестница». Был и еще один повод к удивлению. Михайлов принадлежал к богатейшему томскому купеческому роду. И вот - неожиданное для состоятельного человека занятие, характеризующее и его родню.

В списке богатейших предпринимателей Томска П.В. Михайлов значится вторым, после торгового дома «Кухтерин и сыновья». Дважды на четырехлетние сроки избирался П.В. Михайлов городской головой. Пост ответственный, трудный, куда выдвигались только достойные люди. Но был этот городской голова еще и почетным гражданином Томска, что свидетельствовало о его личном материальном вкладе в развитие города.

Документальное подтверждение этому такое. Троицкий кафедральный собор, разрушенный советской властью, заложен был в 1845 году. При постройке, уже десять лет спустя, «обрушился возведенным куполом». Работы прекратились. Только с 1885 года, благодаря усердию епископа Владимира и потомственного почетного гражданина П.В. Михайлова, «деятельная постройка собора была возобновлена, привлечением к христианскому делу жертвователей». А вот документ о конкретной благотворительности этого почетного гражданина города. «Владимирский приют основан в 1869 году в память посещения Томска Его Императорским Высочеством Великим Князем Владимиром Александровичем. Здания приюта сооружены пожертвованиями купцов П.В. Михайлова и С.П. Петрова. Капитал приюта до 80.000 рублей».

В наше время памятью о бывшем городском правителе осталась известная всем томичам Михайловская роща, о которой я написал в одном из октябрьских номеров «Красного знамени». И получил приглашение от Анастасии Васильевны Печенкиной по-

Подтверждением всеобщей любви томичей к цирку, овальное кирпичное здание которого было лучшим во всей Сибири, - легенды о силачах, борцах, жонглерах и наездниках, оставшиеся с начала века.



смотреть фотографии, имеющие отношение к купцам Михайловым.

Старшая сестра Анастасии Васильевны в начале века вышла замуж за томского купца Николая Дмитриевича Родионова. И, перебирая семейные альбомы, обнаружили мы в них самые знаменитые фамилии губернского купечества. «На добрую память дорогой сестре и зятю Н. и Ф. Родионовым от В. и А. Королевы. 9.III.1912 года, г. Томск». Такая надпись на снимке, где муж и жена Королевы в строгом парадном одеянии позировали, облокотясь на высокую цветочную тумбочку.

О том, что Михайловы и Королевы были очень близки искусству, можно судить не только по цирковой специализации одной семьи. Братья Королевы - «Вино-торговля, чай и сахар» построили на свои деньги первый в Томске

театр, сгоревший в 1905 году.

Какие благотворительные дела на счету этих людей! О приюте писалось: «К достойной деятельности его относятся во многом те успехи в деле широкого развития первоначального школьного обучения, которыми выдвигается Томск. Здесь воскресные классы технического и ремесленного развития для мальчиков». Коренной томич Александр Владимирович Алисов, выросший в этом приюте, рассказывал мне, что в их группе воспитателем был студент Андрей Григорьевич Савиных, ставший впоследствии знаменитым советским хирургом, академиком. А театр, построенный Королевыми, положил начало профессиональному драматическому искусству в Томске.

Эдуард СТОЙЛОВ.

КУПЕЦ КАК КЛАСС, НО ОСОБО ПОЧЕТНЫЙ

Начать торговать, завести свое торговое дело в старой России было проще простого. Чтобы, например, старые сарафаны с рук продавать, нужно было за символическую цену купить билет на право мелочной торговли. Для людей с более серьезными торговыми намерениями выдавались (продавались) промышленные свидетельства. Тем же, кто хотел войти в сословие купцов, нужно было выкупить купеческое (гильдейское) свидетельство. Подчеркивалось, что «на вступление в купечество не требуется согласия купеческого общества». Перед революцией и на стыке веков (с 1863 года) купечество разделялось на две гильдии - первую и вторую.

Гильдии в российскую жизнь ввел Петр I, правда, при нем гильдии носили не финансовый, а скорее государственно-политический характер. Все городское население (кроме иностранцев, духовенства и др.) делилось на две гильдии. К первой («первостепенные») относились «банкиры, знатные купцы, которые имеют отъезжие большие торги и которые разными товарами в рядах торгуют, городские доктора, аптекари, лекари, шкиперы купеческих кораблей, золотари, серебряники, иконники, живописцы». Ко второй гильдии принадлежали те, «которые мелочными товарами и харчевыми всякими припасами торгуют, рукодельные, резчики, токари, столяры, портные, сапожники и сим подобные».

Со временем петровские гильдии потеряли свое значение, и уже при Елизавете Петровне в 1742 году на три гильдии было разделено купечество. Распределение купцов по гильдиям происходило по сумме объявленного ими капитала. Так, в 1775 году к первой гильдии причислялись те, кто оценивал свой капитал в 10 000 рублей, ко второй - от 1 000 до 10 000, к третьей - от 500 до 1 000 рублей. Постепенно рублевая планка для каждой гильдии поднималась все выше и выше (1807 г.: I гильдия - 50 000 рублей, II - 20 000, III - 8 000 рублей).

По закону от 1863 года осталось две купеческие гильдии, и величина капитала формально не имела особого значения. Купец первой гильдии должен был приобрести гильдейское (купеческое) свидетельство за 565 рублей, цена (1893 г.) была одинаковой для всех местностей России. Купец второй гильдии, в зависимости от того, в каком из пяти классов местности он проживал, платил за свое свидетельство от 40 до 120 рублей.

«Первостепенным» купцам разрешалось «выписывать из-за границы и отпускать туда всякого рода товары, а также содержать склады для оптовой продажи привозимых или отвозимых товаров». Купец второй гильдии тоже мог заниматься импортом и экспортом товаров, но был «не вправе содержать конторы или склады для оптовой продажи».

И еще: «Содержатели фабрик, заводов и ремесленных заведений (ст. 273), хотя и не имеющие свидетельств первой гильдии, могут свободно отпускать за границу свои собственные изделия через все таможенные и заставы...» И никаких тебе монополий Минвнешторга!

Тут стоит оговориться, что «фабрики и заводы» тогда понимались несколько по-иному - на них могло работать всего несколько человек, а если больше 16 или на предприятии употреблялись «машин и снаряды, приводимые в движение паром или водою», тогда владельцу нужно было обзавестись свидетельством купца второй гильдии.

Напомним, что в купеческое свидетельство по желанию «начальника семейства» могли быть внесены как жена его, так и сыновья, незамужние дочери и даже усыновленные законным порядком приемными (любопытная оговорка: если купеческое свидетельство взяла жена, то мужа внести в него она не могла). Члены купеческой семьи занимались торговыми делами по данной начальником семейства доверенности...

А теперь поговорим о «преимуществах купеческих». «Купечество первой гильдии составляет особый класс почетных людей в государстве».

Еще в 1785 году купцов первой и второй гильдий освободили от телесных наказаний. Любые новые редакции законов включали эту статью: «Купец, учинивший преступление, за которое по закону определено телесное наказание, освобождается от сего наказания, хотя бы он выбыл из купечества до постановления приговора».

Интересно было сформулировано право... жаловаться: «Когда купечество замечено будет, что торговля производится несообразно уставам и намерениям Правительства и что права купечества ослаблены недоразумением, попушением или неблагонамеренностью исполнителей, оному дозволяется входить с тем установленным порядком (в местностях, где есть Биржевые Комитеты, чрез сии Комитеты) с представлением в Министерство Финансов».

Купцы первой гильдии пользовались заметными преимуществами перед коллегами из гильдии второй.

Вылететь из купцов было просто. Права купеческого сословия терялись: 1) вследствие торговой несостоятельности; 2) вследствие лишения по суду прав торговли или ограничения прав состояния и 3) вследствие невозобновления гильдейского свидетельства...

Р. АРМЕЕВ.

Продолжение. Начало на стр. 6

ется, сколько в самолете. Благо при полете туда есть где развернуться. Второй салон плыл в облаках сигаретного дыма, опустевшие банки и бутылки припорошены пеплом. Кто-то уже спит, сраженный, на составленных в углу сумках. К чести челноков, могу сказать, что некоторые предпочли изучение русско-английского разговорника простому опорожнению емкостей.

Количество бутылок, взятых в самолет, обусловлено двумя факторами: органической потребностью челнока и арабской таможней. Две емкости с «горючим» в исламском мире могут вызвать недовольство таможенников. Простая конфискация одной бутылки - достаточно безболезненный исход. Бывало такое, что за упаковку пива, пронесенную 25 метров по улице, расплачивались ночью тюрьмы, судом и 300 долларами штрафа.

У нашей таможни заморочки другие. Самое главное для челнока - какую сумму вывозимой валюты декларировать! Пока речь идет о двух-трех тысячах долларов, да если ты непрофессиональный челнок (а таких ехало большинство), можешь писать относительно честно. Было бы банковское разрешение на вывоз валюты. Проблемы могут возникнуть на обратной дороге, где каждый заинтересован продекларировать товаров на возможно меньшую сумму. Например, челнок везет товар на 5 тысяч долларов, но декларирует его стоимость в 2 тысячи, что снижает размеры таможенных пошлин. Таможня по-

дозревает липу, но прицепиться официально не к чему, если в выездной таможенной декларации продекларировано именно 2 тысячи и ни центом больше.

С другой стороны, всегда существует вероятность, что тебя заведут в отдельную комнату, разденут, заставят поприседать... И в конце концов обнаружат утаенную валюту. Правда, в такие передеряги на российской таможне никто из моих попутчиков не попадал. Но как сказал один из организаторов рейса:

- Расслабляться будете после Оренбурга. Пока мы в России, а здесь все может быть.

А вообще-то существует несколько нелегальных способов проноса валюты через границу. Говорить о них не буду, в конце концов есть же в каждой профессии свои секреты.

Жажда мучит многих. Пиво идет на «ура». Таможенные декларации заполняются на коленях, подокопничках, боках интроскопа. Три солидные дамы, судя по экстерьеру директрисы «комков», обсуждают состав группы с попутчиками:

- Вам, мужикам, проще, перышки отряхнул да снова поехал. А у нас дела, дети.

Мой один раз съездил, так лучше бы не посылала. Привез всякой ерунды, замучилась распахивать. Ничего не понимаю.

Состав группы разношерстен чрезвычайно. Профессиональных челноков - человека 3-4. Они везут в среднем около 10 тысяч долларов, их мало волнует, будет ли автобус из аэропорта, в какой отель их

поселят, повезут ли на пляж и сколько раз их будут кормить в ресторане отеля.

Вторая группа численностью до 10 человек - тоже челноки, но чуть меньше каллибром.

Остальные едут отдыхать, посмотреть на мир, покопаться в завалах дешевых лапок, купить себе и паре-тройке родственников телевизоры, видеомагнитофоны и микроволновые печи. Большинство ехали впервые и потому требовали к себе повышенного внимания. Сугубо коммерческие цели представители последней группы перед собой не ставили.

Но таможню все прошло без проблем. И оживились, закурили, вытащили из сумок фотоаппараты («мыльницы»), видеокамеры и остатки пива.

Обратно. Аэропорт Астрахани, местное время 4.30, -8 градусов, портвейн «Улыбка»

Умение безропотно ждать вырабатывается у челнока быстро. Холодные накопители родины, прокуренные тамбуры аэропортов, пустые буфеты не вызывают у привыкшего человека отторжения. Выездной таможни мы ждали часа два из-за встречи с рейсом Астрахань-Стамбул. «Турки» проходили в самолет через накопитель, где сидели мы. У них все было впереди, нам оставалось пройти последнюю ощутимую преграду на пути домой и выскочить в продаваемый всеми ветрами аэропорт к сухим бутербродам, горяче-

му кофе, холодному, но греющему портвейну «Улыбка».

Когда солнце стало пригревать, выяснилось, что топлива для дозаправки и полета в Томск в Астрахани нет. Нашлось немного, но только для полета до Волгограда, где обещали заправиться. Подозреваю, что даже и такой вариант стоил нервов и денег организаторам рейса. Не думаю также, что все дензнаки были переданы в официальном порядке. Никакая бухгалтерия не в состоянии отразить все тонкости, возникающие в челночной дороге.

Туда. Аэропорт Фуджэйра, местное время 18.40, +25 градусов, сухой закон

За полтора часа до посадки началась эпидемия переодевания. Спецодежда челнока лаконична: шорты, майка, поясница. Зимние причиндалы складировались на полки в самолете, который должен был нас ждать в аэропорту 4 дня. Это очень удобно: при нас в духоту арабской ночи выныривали нижегородцы с дубленками и куртками в руках. Их самолет улетал сразу же после выброса десанта с берегов Волги.

При въезде в О.А.Э. важно уметь писать свое имя английскими буквами и не иметь при себе материалов порнографического содержания. Видеокассеты могут задерживать таможенники для просмотра на недельку. Спецвыпуск же «Красного знамени» «В конце месяца» угрюмый араб

Цифры для сравнения

КОГДА В СИБИРИ ЖИЛОСЬ ХОРОШО

Цены нынешние и столетней давности

О говорю, что эти цифры будут носить весьма условный и приблизительный характер, потому что в данном исследовании неизбежно придется иметь в виду лишь определенный средний уровень, а ведь не стоит забывать, что в России разделение на богатых и бедных существовало всегда, даже при социализме. Причем соотнести данные по продуктам питания довольно несложно, а вот при сравнении непродовольственных товаров неизбежно возникают большие трудности. Например, килограмм мяса или масла сейчас и сто лет назад - это одно и то же. И сравнить их стоимость довольно просто, а вот сравнить стоимость крестьянского сарафана со стоимостью мини-юбки или стоимость овчинного тулупа со стоимостью китайского пуховика весьма затруднительно, поэтому придется ограничиться только продуктами.

Для примера можно взять данные за 1910 г. Известно, что в том году среднемесячная зарплата фабрично-заводских рабочих по России составляла 20-25 руб. (С.Г.Струмилин. «Проблемы экономики труда». Избр. произв. 1964 г.). Более точные данные по Томской губернии или по Сибири найти не удалось, но известно, что в более развитых в промышленном отношении регионах России зарплата была выше среднего уровня, а Томская губерния к таковым не относилась.

Среднемесячная зарплата и доход на промышленных предприятиях Томска составили в конце октября 1994 г. на одного человека соответственно: 274830 и 319208 руб. (Данные отдела статистики г. Томска). Конечно, эти

Существует немало способов определения уровня жизни. Один из самых простых и точных - это соотношение уровня цен к размеру среднемесячной заработной платы. То есть, определив, сколько продуктов и важнейших потребительских товаров можно купить на одну месячную зарплату в разные годы и проанализировав эти данные, можно получить представление об уровне жизни в эти сроки.



цифры могут вызвать справедливое возмущение у людей, по-прежнему получающих 100 и менее тысяч руб. в месяц, но ведь и до революции многие получали гораздо меньше среднего уровня.

Итак, вот сравнительные данные по важнейшим продуктам.

Первая колонка - средняя цена на продукты в ноябре 1910 г. (1 пуд = 16 кг, 1 фунт = 0,4 кг); вторая - средняя цена в ноябре 1994 г. (данные из газеты «Пятница» за 18 ноября 1994 г.); третья

и четвертая - сколько продуктов можно было купить на одну зарплату в ноябре 1910-го и 1994 гг. (см. таблицу).

Напомним, что эти цифры получены только на основании сравнения данных по оплате в промышленности, данные по зарплатам врачей или учителей могут быть совершенно другими. Справедливости ради, надо отметить, что данные по зарплате даны на конец октября, а данные по ценам - на середину ноября, а за половину ноября они выросли весьма значительно.

Выводы из этого сравнения каждый может сделать сам, и, кроме того, любя, зная свой заработок и текущие цены, может сам, произведя несложный расчет, сравнить свой уровень жизни с 1910 г.

Виктор ГАХОВ,
главный археограф отдела информации Томского областного архива.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Для сравнения взята сумма в 319208 руб., т.е. фактически выплаченные деньги.

	1	2	3	4
Говядина	3,5 р/пуд	4320 р/кг	92 кг	73,9 кг
Свинина	3,6 р/пуд	5066 р/кг	90 кг	63 кг
Колбаса				
вареная	5,8 р/пуд	8280 р/кг	56,3 кг	38,6 кг
Картофель	0,8 р/мешок	500 р/кг	1266 кг	638,4 кг
Молоко	1 р/ведро	830 р/литр	200 л	384 л
Масло	14,5 р/пуд	5976 р/кг	22,5 кг	53,4 кг
Сыр твердый	0,9 р/фунт	5553 р/кг	9 кг	57,4 кг
Яйца	2 р/сотня	1336 р/дес.	1013 шт.	2389 шт.
Соль	0,5 р/пуд	434 р/кг	675 кг	733,8 кг
Сахар	5,97 р/пуд	2190 р/кг	54,7 кг	145,8 кг
Мука пшен.	0,93 р/пуд	699 р/кг	349,1 кг	456 кг
Гречка	1,45 р/пуд	1303 р/кг	225 кг	244,9 кг
Вермишель	5,1 р/пуд	4226 р/кг	63,3 кг	75,5 кг
Чай	2,2 р/фунт	10853 р/кг	3,7 кг	29,4 кг
Кофе	1 р/фунт	49080 р/кг	8,1 кг	6,5 кг

С чистого листа

Как боязно слонихе молодой
Почуть жезл погонщика впервые.
ВИДЬПАТИ.

ХОЧЕШЬ ДЕЛА - ГОТОВЬ КОШЕЛЕК

Если вы решили заняться бизнесом как частный предприниматель без образования юридического лица, приготовьтесь понести некоторые расходы. Процесс регистрации к тому же потребует от вас от 2 до 7 дней походов по инстанциям.

Итак: для начала необходимо встать на учет в пенсионном фонде, что пока еще делается бесплатно. Вторым вашим шагом будет перечисление на счет одного из районных отделов по защите прав потребителей суммы в размере минимальной заработной платы (20500 рублей). Только имея на руках квитанцию об уплате пошлины, вы можете смело идти в отдел и заполнять свидетельство. Но сразу же вам его не отдадут.

За свидетельством надо будет сходить в государственную налоговую инспекцию, где за всякий лицензируемый вид деятельности вам придется заплатить 50100 рублей. Если их два, три, четыре, то сумма соответственно увеличивается. Затем, как всякому нормальному предпринимателю, вам потребуются счет. Его можно открыть в Сбербанке, и это не будет стоить ни копейки. Однако впоследствии с каждой выдаваемой наличными суммы Сбербанк будет снимать у вас 5-7 процентов, что весьма ощутимо. Поэтому лучше обратиться в какой-нибудь коммерческий банк. Открыть счет в коббанке стоит от 15 до 50 тысяч рублей, зато денюжки потом вам будут выдавать без всяких вычетов. Впрочем, есть один нюанс: при открытии счета в коммерческом банке требуется две карточки с образцами вашей подписи. Стоимость заверения одной подписи у нотариуса - 41 тысяча. За две - 82.

На этом ваш мытарства закончатся. Если вам повезет и затраты на регистрацию будут минимальными, все равно придется выложить 160-170 тысяч. Если вы решите развернуться, сумма увеличится примерно вдвое.

В. БОРИСОВ.

P.S. Все вышеизложенное пройдено на практике.



МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

В первой половине декабря доллар не принес никаких неожиданностей. На протяжении двух недель сохранялась устойчивая тенденция медленного роста курса. Так, 1 декабря на Московской межбанковской валютной бирже за доллар давали 3249 рублей, 14 декабря - 3368. Как правило, рост курса доллара на очередных торгах в среднем не превышал 15 рублей, хотя 5 и 6 декабря курс держался на одном уровне, а 14 - поднялся на 30 рублей.

Экономисты предполагают, что данная тенденция сохранится до конца года, и уж совершенно точно 5 тысяч рублей, как предсказывали некоторые, доллар стоит не будет. Специалисты предполагают, что в январе возможно даже постепенное падение курса и укрепление позиций рубля.

Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

Окончание на стр.10

внимательно просмотрел, но ничего криминального не нашел.

Аэропорт Фуджэйра - самый незагруженный и далеко не единственный аэропорт О.А.Э. Но и в нем наша группа была третьей за день группой из России. Количество соотечественников, приезжающих с теми же целями, что и мы, напожило свой отпечаток на страну.

Аэропорт Томска, местное время 21.55, -12 градусов

Все хорошо, что хорошо кончается. Самолет тяжело плюхнулся на родную томскую полосу и покати, тормозя, под недружные аплодисменты пассажиров. Таксисты справлялись с погодой в Эмиратах. Разгрузка «тушки» продолжалась до 4 часов утра.

Бывалые челноки жаловались - рейс дороговато обходится. Возможно. Насколько понимаю, затраты менеджеров рейса тоже не были нулевыми. Самое главное, что этот рейс из Томска и в Томск. А это значит, что нет изнурительных пересадок и перетаскивания багажа, нет толк, где челнок, сидящий на грузе, наиболее уязвим для рэкетиоров и шпаны.

Часть 2.

Челночная, рабочая

«Все чувства, препятствующие накоплению

богатства, считались позорными, не было прощания ни вялости, ни лени, ни вкусу и бескорыстным исследованиям, ни к расточительности... Склонность к наслаждениям порицали, но, напротив, всегда были готовы извинить грубое удовлетворение желаний».

Анатоль ФРАНС.
«Остров пингинов».

Дубай, район Дейра, средняя температура +26 градусов, апельсиновый сок

Гостиницы, в которых останавливаются россияне, чаще всего трехзвездочные. Так экономнее. По уровню быта и сервиса они все равно на уровне лучших провинциальных гостиниц родной страны. «Хилтон», «Шератон» или «Интерконтиненталь» нашему челноку не то чтобы не по карману, просто уровень обслуживания в супер-ресторанах настолько высок, что неприхотливому нашему человеку он иногда бывает в тягость. Самое главное, что должно быть в челночной гостинице, - комната-клад, для временного хранения купленных товаров. А биде, кондиционер, свежие простыни, кофе в номер - это уже вопросы третьестепенные.

Челнок обязан иметь крепкое здоровье и легко акклиматизироваться. Потерять пару дней из-за расстройства желудка он не имеет права. А пища в отелях,

мягко скажем, не привычна для российского брюха. Омлет из яичного порошка, картофельная каша, рис, почти полное отсутствие мяса, которое очень дорого, порядком надоело. Были две вкусные, но не очень сытные вещи: апельсиновый сок и чай «Lipton».

Торговый час пик наступает в лавках Дейры после шести часов вечера и продолжается до 23 часов. Солнце заходит, слегка спадает жара, и соотечественники отправляются на работу. В первый же вечер, как будто и не было многочасового перелета, челноки рванули по лавкам, сели на телефоны в поисках своих торговых партнеров.

Обыденное представление о челноках, как о людях, бегающих по торговым кварталам челночных стран с огромными пакетами товаров, в каком-то смысле неверно. По крайней мере для Эмиратов. Профессиональный челнок в одиночку или на паях с коллегами арендует машину, благо контор, желающих сдать напрокат автомобили, очень много. Эта дополнительная статья расходов в конечном счете оправдывает себя, потому что экономит время, которого очень мало, - 4-7 дней. Я уже не говорю о мобильности и быстроте передвижения.

Грузовик не экономит на мелочах: телефоне, еде, такси и т.п. Он лучше заплатит полтора-два процента от стоимости товара за его доставку в отель, чем будет

сам таскаться с мешками и коробками. Он позвонит заказчиком в Россию, чтобы проконсультироваться, если изменилась ценовая ситуация. Челнок сегодня перестает быть ударником мускульного труда. Это боец на передовой внешней торговли. Крупные грузовики уже имеют свои фирмы и транспортные самолеты, которые летают в О.А.Э. за товаром. Время дилетантов проходит, дебютанты-одиночки обречены.

В лавках челноки покупают едичные вещи для личного употребления либо штучные заказы. Профи интересуют только оптовые партии, на которые может быть существенно снижена цена: на 10, 20, 30 процентов. Максимально возможная оптовая скидка челноку - 46 процентов. Получить такую скидку с первого раза невозможно. Поэтому первая челночная «ходка» чаще всего имеет характер ознакомительный, коммуникационный, налаживаются связи, изучается рынок и цены. Оптимально, если челнок-дебютант имеет наводки-рекомендации от более опытных коллег. Ждать большую прибыль от первого вояжного заезда не стоит.

Основная группа товаров, покупаемых в О.А.Э., - бытовая электроника и электроприборы. В среднем розничные цены на них процентов на 20-30 ниже, чем в России. Соответственно прибыли от вывезенных трех телевизоров едва хватит на то, что-

ВСЕМ НЕ УГОДИШЬ

(Продолжение.
Начало на стр. 2)

4. «Ужасно, когда что-то получается не так, как хочется».

Очевидна неразумность такого инфантильного представления. Но очень часто мы поступаем именно так, исходя из иллюзии, что мир и все происходящее должны быть такими, чтобы нам нравилось.

Однако не может быть так, чтобы все складывалось к удовольствию каждого. Неумолимый закон жизни состоит в том, что мир не создан для нашего удовольствия, для вращений вокруг нас. Поэтому следует смириться с тем, что он не будет точно соответствовать нашим желаниям.

И не нужно ожидать этого. Когда мы сталкиваемся с тем, что нам не очень нравится, стоит ли воспринимать это как личное оскорбление или как попытку подвергнуть нас унижению? Необходимо сказать себе: «Да, это плохо» или «Мне это не нравится», а затем попытаться конструктивно изменить положение.

5. «Человек расстраивается в результате внешних событий и обстоятельств, на которые он не в силах повлиять».

Действительно, в 99 процентах случаев люди расстраиваются не из-за каких-то неприятностей, а потому что неправильно интерпретируют их. Хотя повлиять на внешние события мы можем лишь в незначительной мере, овладеть анализом того, как следует реагировать на эти события, можно.

Слишком сильно переживая по поводу случившегося, вы только усугубляете положение. Более разумна следующая позиция: «Было бы это моей самой большой бедой». А еще помнить: что бы ни случилось, жизнь для вас еще не кончилась.

6. «Возможная неприятность обвязывает к беспокойству, и, пока опасность не пройдет, надо все время ожидать ее».

Думать так - неразумно, подобные мысли не способны предотвратить неприятности, а беспокойство - может измотать.

Лучшее, что можно сделать, - это встретить складывающуюся ситуацию во всеоружии и найти правильный выход. Нужно перестать думать, что каждая неприятность - ужасная вещь и предвестник конца всему. Ведь это не так!



ТАЙНЫ «СЕРОГО» РЫНКА

- Прежде всего мы провели небольшой анализ, - рассказывает директор, - и выяснили, что основная причина занижения цены - это неуплата налогов. Причем как крупными московскими компаниями, так и местными. За счет этого и формируется «серый» рынок. Поэтому как только мы попытались освоить новые сегменты рынка, выяснилось, что конкуренция (причем конкуренция недобросовестная, полукриминальная) не позволяет нам на них выйти. Например, мы готовы в больших объемах поставлять технику, разные группы товаров, но мы не можем конкурировать с теми, кто делает это «по-другому».

Самое смешное, что потребитель оказывается лицом, более всего заинтересованным в том, чтобы предприниматели обманывали государство. Для него это выражается в приемлемой цене на телевизор. Получается порочная цепочка: те, кто привозят товар в Москву из-за рубежа, не платят ввозных таможенных пошлин и не платят НДС. Те, кто везет из Москвы в Томск, не платят налога на прибыль. Ни те, ни другие не платят налогов. В результате разница цен между Томском и Москвой, как и между ценой производителя в Гонконге и оптового продавца в Москве, минимальная.

- Можно ли законным способом уменьшить налоги?

- Таких способов практически не существует. Конечно, можно декларировать товар, как нечто другое. Таможенным кодексом это однозначно квалифицируется как контрабанда. Можно договориться с таможенником, написать вместо «видеотехника» - «комплектующие» и заплатить вместо 20 процентов - 5. Можно завозить куртки как «спецодежду». Она налогом не облагается. Это и есть контрабанда. Если она обнаруживается, кому-то дают взят-

По мнению финансового директора одной из известных фирм Томска, практически весь товарный рынок у нас сегодня «серый». И заявление это не голословное. Фирма на практике столкнулась с молчаливым противостоянием «серости», преодолеть которое честным предпринимателям практически невозможно - цены занижены до такого уровня, удержаться на котором, уплачивая все налоги, просто невозможно.

ку. Существуют и более крутые способы. Например, товар приходит, растаможивается, определенному лицу дают взятку, и документы вообще исчезают. Нет документов - нет товара. Он пускается в свободное обращение.

Я думаю, что все товары массового спроса импортируются к нам по одинаковой схеме. У нас есть надежда на товарные группы, которые пока не имеют ши-

Для справки: «серый» - это вполне легальный рынок, сформированный, однако, не совсем законными путями. Вроде и не «белый», то есть безукоризненно честный, но и не «черный» - откровенно теневой. Нечто среднее.

рокого хождения. То есть люди еще не научились на них зарабатывать, а значит, и конкуренция низкая. Такие вещи можно завозить, платить налоги и продавать. Но как только кто-нибудь поймет, что на этом можно сделать деньги, начнется старая история.

- Неужели честному предпринимателю не пробиться?

- Наглядный пример. Самая показательная в этом отношении группа товаров - аудио-, видеотехника. Возьмем пишущий видеоплеер. Цена у производителя в Гонконге - 140 долларов. В 20-футовый контейнер входит 1356 штук. Доставка контейнера до Томска стоит 3800 долларов (цена плеера возрастает на 3 доллара). Но я должен заплатить 20 процентов таможенной пошлины на видеотехнику и еще 23 процента - НДС и спецналог. В итоге стоимость плеера увеличивается до 211 долларов. И надо учесть, что это не Akai и не Sharp. Это по классу чуть ниже чем Funai или Orion.



-Таможня дает добро?..

вать какие-то легальные способы выхода на рынки.

- Да. Способы, перечисленные мною, мы при покупке техники использовать не собираемся. Есть другие ходы. Например, ввоз комплектующих и сборка на месте. К сожалению, получается тоже где-то на уровне себестоимости. Возникают проблемы технического плана. Есть вариант ввоза деталей на территорию одного из государств СНГ, сборка на этой же территории, получение сертификата происхождения и транспортировка в Томск.

Но дело даже не в этом. Сейчас обсуждается вопрос присоединения России к Генеральному соглашению по тарифам и торговле, регулирующему импорт и экспорт. Соглашением предусматривается снижение ввозных пошлин. Но на практике наши предприниматели давно уже присоединились к нему. Внутренняя же ситуация практически безнадежная. Если государство начнет наводить здесь порядок, то всем будет плохо: потребителю - потому что цена возрастет, предпринимателю - потому что придется платить налоги. Но должно-таки настать время оцивилизовывания этого «серого» рынка. Серьезные фирмы хотят нормально работать и платить налоги. Но те вещи, которые сегодня творятся, практически не позволяют этого делать.

Подготовил
Владислав МИХАЙЛОВ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

Окончание. Начало на стр. 6

бы окупить поездку. Оперировать нужно десятками штук.

Вторая группа товаров - ткани, фурнитура. Этого добра море разливанное, главное - не утонуть в нем. Пуговицы, как ни странно, являются одним из самых прибыльных товаров с уровнем рентабельности до 200 процентов. Вообще челнок-дебутант, работающий не под заказ, должен уяснить: мелочевка гораздо выгоднее масштабного товара.

Третья группа - детские товары. От игрушек до одежды. Дети и женщины - два постоянных покупателя на внутрироссийском рынке.

Существуют наверняка четвертые, пятые и последующие группы товаров. Счастлив челнок, обнаруживший такой массив товаров, которые имеют небольшую оптовую цену в Эмиратах и дороги в розничной российской продаже. Естественно, что, найдя уютную нишу, челнок не трубит все-таки о счастливой находке. На вопрос, чем сегодня тарился, челнок обычно отвечает: «Всякой ерундой».

Что в каком-то смысле верно. Везти очень качественные и дорогие вещи в Россию пока еще не очень выгодно из-за ограниченности рынка сбыта. Те, кто могут их купить, предпочитают делать это лично. Пусть даже для этого им приходится летать за рубеж. Невелико огорчение.

Именно поэтому российских челноков пруд пруди в дешевых лавочных развалах и не найдешь в дорогих европейских супермаркетах. Тем более что торговаться

в них не принято: цена фиксированная. А вот что творится в пингвиньих лавках! Надо при этом понимать, что основу экономики О.А.Э. составляет нефть, к которой пингвины даже близко не подпускают. Русские челноки таким образом составляют одну из немаловажных статей дохода для некоренного населения О.А.Э. Наших людей хватают за руки, тащат в лавки, навешивают товар.

Торг в Дубае, да и вообще в восточном мире, - вещь чуть ли не культовая. Никто никогда не назовет вам сразу нормальную цену. Сначала ее завьют процентов на 20-30. Вы будете идиотом, если сразу согласитесь на нее. Вас перестанут уважать.

Языковой проблемы в торговых развалах Дейры не существует. Это профессиональному челноку все больше и больше необходимо знать английский. Если он думает о будущем, о расширении бизнеса. Обычный наш соотечественник может себе позволить ткнуть в товар пальцем и заявить:

- Эта штука хау мач!

Приказчики в лавках только уточняют: в долларах или дирхамах. Для упрощения процедуры торгов используют калькуляторы. С криками «оптом, оптом!», «да меня за эту цену в России...» их переталкивают друг другу. Огромное количество россиян вызвало к жизни повсеместное знание русского счета и некоторых национальных фразеологизмов: один из ушлых продавцов пытался выяснить, знаком ли я

лично с тамбовским волком. На витринах очень часто русские надписи: «Для вас, наши русские друзья, самые низкие цены», «Оптом и в розницу» и даже «Скупой платит дважды».

Стиль поведения российского гражданина в лавках своеобразен. Этакая смесь агрессивности, презрения и развязности. Презрение - от великорусского шовинизма, вынужденного входить в контакт с низшими пингвиньими слоями исламского мира, агрессивность - от нестыковки двух языковых стихий, при которой как покупатель, так и продавец вольны чехвости друг друга на родном языке, как им вздумается. Развязность оправдывает себя на низших уровнях общения как синоним уверенности, личного достоинства. Требуется банку кока-колы в качестве магарыча за сделку в виде купли-продажи пары десятков шорт - хороший тон. Тем более если хочется пить.

Туристы-бизнесмены из России вызвали к жизни целый рынок специфических услуг. Лавки, где продаются огромные сумки, скотч, встречаются на каждом шагу. Таксисты в расчете на новичка ломают дикие цены. Россияне иногда соглашались с ними. Вообще свойственная русской ментальности тяга к загулу играет злую шутку с нашими согражданами. Челнок может себе позволить пропить в баре 300 долларов, что составляет месячную зарплату пингвина. Может махнуть на такси в соседнюю Шарджу на дискотеку или в

«пьяный эмират» Аджман - единственный эмират в стране, где спиртное можно купить по обычным ценам.

В этом есть что-то от синдрома командированного, который вырвался из дома и хочет отдохнуть на всю катушку. Учтите при этом, что большинство челноков на родине примерные семьянины. За небольшое время рейса вспыхивают, ярко горят и немедленно гаснут по прибытию в Россию самые бурные романы. Они не слишком одухотворены, потому что всякая романтика типа дискотек и баров за рубежом стоит валюты.

Рентабельность челночного бизнеса очень высока. Но и издержки этого вида деятельности огромны. Все более усложняется процесс прохождения таможи, возрастает количество накладных расходов. В конце концов утомляет сам примитивизм схемы: взял там подешевле - продал тут подороже. Да и чисто по-человечески посчитать: челнока нет дома по три-четыре месяца в году. Дорога - как вечный стресс и его последствия. Все больше челноков думают о перспективах. Либо надо оптимизировать процесс, либо бросать челночить. Начальный капитал для собственного дела челнок может заработать без проблем, а вот дальше...

Андрей ОСТРОВ.
Томск - Дубай - Томск.

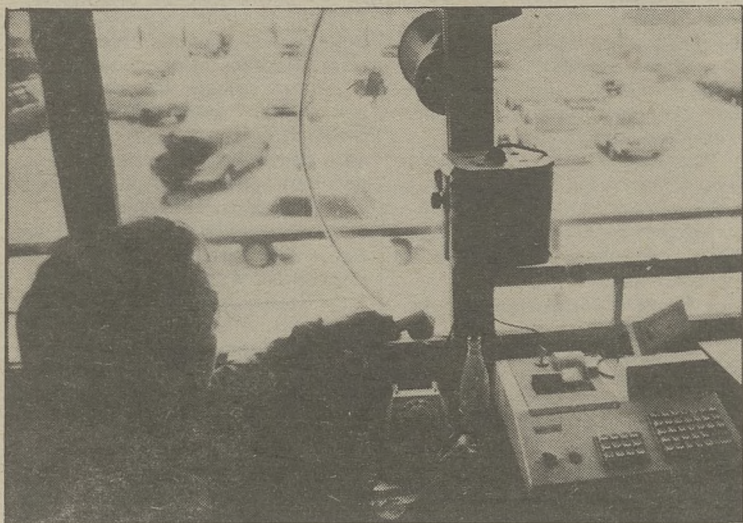


На вопрос, вынесенный в заголовке, ответим сразу. От 3 до 5 тысяч рублей в сутки. Такие сегодня тарифы на платных автостоянках. Цена разнится в зависимости от места стоянки: центр - дороже, окраины - дешевле.

Зима для автостоянок - время



СКОЛЬКО БУДЕТ ПОСТОЯТЬ?



достаточно спокойное. Это летом не найдешь свободного уголка и придется договариваться со сторожем, чтобы в «порядке исключения», за договорную цену он-таки сыскал уголок. В летние месяцы автонаплыв так велик, что, презирав противопожарную и иную безопасность, машины ставят в проезды. А зимой проблема только одна - заведешься по морозцу или нет.

Развитие сети платных автостоянок в городе изначально приветствовалось. Слабела гаражная проблема, блекла криминальная опасность. За последние три года с платных автостоянок, по данным областной ГАИ, угнано всего 5 машин. Из гаражей за этот же период - около 200. Именно поэтому владельцы новых, дорогостоящих машин зачастую предпочитают холодную стоянку теплоте гаражу. Опять же, гаражный массив может быть у черта на куличках, а стоянки все-таки стремятся организовать в удобном месте, допустим, в центре жилого микрорайона.

За три года облик стоянок мало изменился. Огороженный пустырь с временной будочкой (вагончиком) охранника, которая в лучшем случае слегка приподнята над местностью для лучшего обзора. Этакая автомобильная зона в миниатюре. Как не было сервиса на платных автостоянках, так его и нет. Паяльная лампа, зарядное и пусковое устройства - сей минимальный джентльменский набор присутствует далеко не на всех стоянках. Единственное нововведение - кассовый аппарат, но он к автосервису имеет весьма отдаленное отношение.

Почему бы автостоянкам не развиваться так, как, скажем, развивалась наша рыночная торговля, прошедшая путь от лотка до фешенебельного магазина? Почему бы не поставить красивый основательный забор, построить хороший наблюдательный пункт, на-

крыть стоянку крышей, повесить телекамеры... Признаемся, нас слегка заносит. Никто не будет вкладывать в автостоянку большие деньги, развивать сервис, строить капитальные сооружения до тех пор, пока автостоянки арендуют землю у районных администраций. И сроки этой аренды смехотворно малы - год-два. И прервать действие договора арендодатель волен в любой день и час, как только ему предложат более выгодное использование земли, на которой «автомобили буквально все заполнили». Хотя, по некоторым данным, появились автостоянки, которые уже имеют права на землю, занимаемую ими.

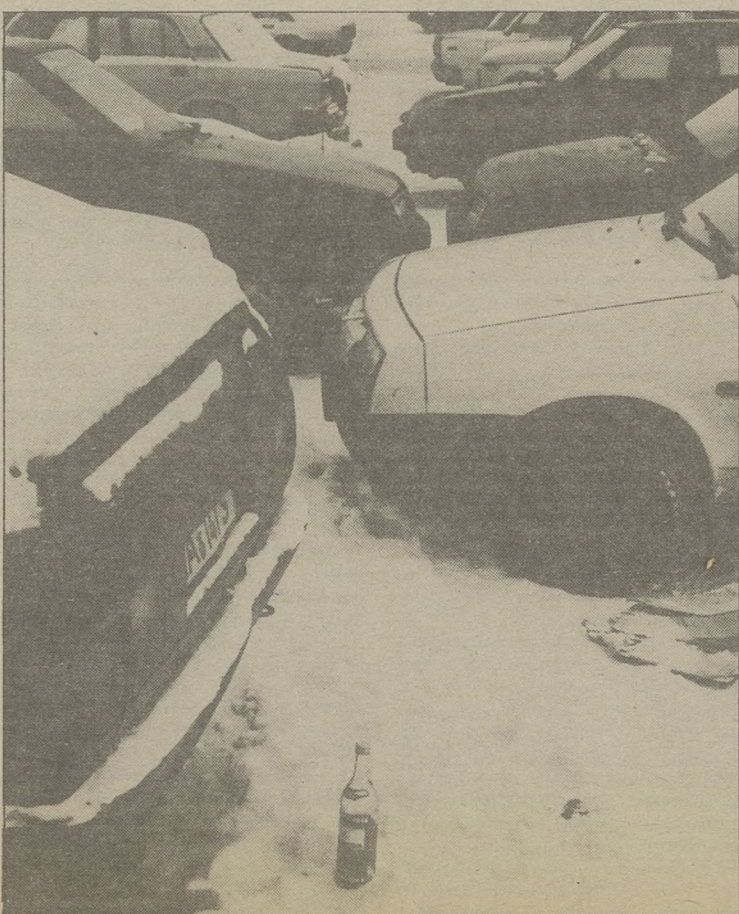
Автостоянки, они, как моря-

ки, «нынче здесь, а завтра там». А посему никакой основательности, ничего лишнего на стоянках нет. Это из серии «нищему собрату». Синдром бродячего цирка и порождает все недостатки автостоянок. В виде мелких краж («дворники», зеркала), эпизодического и не очень пьянства сторожей, излишнего мздоимства и иных неформальных отношений.

Каков босс, так и поставлена охрана стоянки. Бывали случаи, когда кражами запчастей занимались сами охранники, спихивая ответственность на подростков. У хорошего руководителя охранник несет прямую материальную ответственность за исчезнувшее. Исчезло колесо - возмещи владельцу. После пары-тройки таких возмещений либо сторож увольняется, либо кражи прекращаются. Это логично, тем более что зарплата у охранника, работающего по схеме «сутки через трое», - 300-400 тысяч рублей.

Автостоянок наплывилось множество, и может показаться, особенно зимой, что больше и не надо. Однако летом потребность в пристанище возрастает многократно, особенно в центре города. Теневой мир тоже требует отвести для себя знное количество площади. Так что надежная «крыша» - немаловажное обстоятельство для тех, кто решил обзавестись своей платной автостоянкой. Хотя таких становится все меньше. Душат наплоги. Многие, хлебнув стояночного лиха, продают свое дело. За сколько - не говорят.

Д.ЛАПШИН.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



Авторитетное мнение

СТАВКА НА СИЛЬНЫХ И НЕИСПОРЧЕННЫХ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) демонстрирует тактику мелких шажков в отношении поддержки малого бизнеса и предпринимательства в России.

Одним из полигонов этой политики стал Томск, где с февраля нынешнего года действует представительство Европейского банка. С конца августа первые кредиты в рамках программы ЕБРР по микрокредитованию получили несколько десятков небольших томских коммерческих фирм и предпринимателей без образования юридического лица (попросту говоря, «челноков»).

Осторожность, с которой одна из крупнейших международных финансовых организаций вступает на российскую почву, вызвана многими причинами. Здесь и нестабильность политической и экономической ситуации в стране, слабость законодательной базы, неразвитость коммуникаций и прочих составляющих сегодняшнюю картину российской действительности. Однако эта осторожность сопровождается завидной настойчивостью и желанием ЕБРР постепенно расширить островки своего присутствия на российской земле, чтобы затем, когда реализация программ банка будет завершена, здесь остались «на память» совершенные финансовые технологии и хорошо обученные специалисты.

Деятельность томского представительства Европейского банка сегодня осуществляется по двум направлениям. Первое - оказание консультационных услуг бизнесменам. Второе - микрокредитование коммерческих проектов. На стадии подготовки находится еще один этап - так называемый «small». Его отличие от «micro» выражается в предельных суммах кредитов и сроках кредитования. Микрокредиты выделяются в размере не более 20 тысяч долларов на срок до 6 месяцев. Малые кредиты несколько больше - до 50 тысяч долларов и даны они могут быть на срок до 2 лет. По словам представителя ЕБРР в Томске Аны Петерс-Фрайтаг, проект «small» будет запущен у нас приблизительно через месяц-полтора.

Механизм кредитования малого бизнеса по технологии Европейского банка интересен и поучителен для нас. Прежде всего это мало походит на помощь предпринимательству. Вернее, на помощь в нашем ее понимании - с предоставлением льготных процентных ставок, отсрочек и т.д. Образец такой помощи - поддержка предпринимательских проектов администрацией Томской области по средству предоставления льготных кредитов со ставкой в 10 процентов в год. Ана Петерс-Фрайтаг считает, что на самом деле это не кредиты, а субсидии.

- Мы не занимаемся благотворительностью, - говорит она. - Мы даем не субсидии, а кредиты, под 15 процентов в месяц, и жестко следим за возвратом выделенных средств.

Субсидии, по ее мнению, даются тому, кто проявляет неспособность кредитоваться на общих основаниях. ЕБРР же делает ставку на сильных клиентов. И в этом коренное отличие «их» кредитной политики от «нашей».

Еще одна особенность. ЕБРР охотно выделяет микрокредиты таким клиентам, которые у нас имеют прочную репутацию «ненадежных» - тем же самым «челнокам». Больше того, кредитные аналитики представительства сами разыскивают их по городу, ходят на рынок, на ярмарку во Дворце спорта, заглядывают в коммерческие киоски. Большинство из тех, кто получил деньги от Европейского банка, никогда раньше кредиты не получал - от таких наши банки бегут, как от огня. Ана Петерс-Фрайтаг же, напротив, считает их наиболее надежными. За четыре месяца было выделено 53 микрокредита на общую сумму более 350 миллионов рублей и - ни одного прокола. Даже просрочек по промежуточным выплатам не было. Для наших банков, у которых процент невозвращенных кредитов достигает 60-80, это просто фантастика.

- Все дело в постановке процесса кредитования, - говорит Ана. - В этом, собственно, и заключается особенность финансовых технологий от Европейского банка.

Финансовое «ноу-хау» от ЕБРР заключается в триединой формуле: хороший анализ кредитного проекта, хороший контроль за его реализацией и хороший залог. Скрепляет эту формулу служба кредитных аналитиков, действующая при томском представительстве. Их всего семь человек. Молодые ребята, некоторые еще учатся в томских вузах, найденные по рекомендациям преподавателей этих вузов, работников банков. По словам Аны Петерс-Фрайтаг, ей важно было, чтобы они не были еще испорчены старой системой, были умны, легки на подъем, честны, обаятельны и благоразумны. В течение нынешнего года все они прошли обучение и стажировку в Южной Америке, Германии, Москве. В недалеком будущем каждый из них может стать высококлассным специалистом в области банковского дела и финансов.

Итак, аналитики ищут клиента. При встрече с ним заполняют формуляр «Первый контакт», где в самом общем виде дается представление о деятельности и обороте предпринимателя. Затем с клиентом проводится «работа», в которую входят такие достаточно не-тривиальные вещи, как посещение того на дому, ибо если клиент утверждает, что у него бизнес идет круто, а дома шаром покати, значит, клиент преувеличивает свои возможности и ЕБРР с ним рас-стается.

Окончательное решение по выделению кредита принимается на кредитном совете уполномоченного банка. Их в Томске два - это филиалы Мосбизнесбанка и Кузбассоцбанка. Если хотя бы один член совета будет против - решение принимается отрицательное.

С выдачей денег работа с клиентом не прекращается. Аналитик на срок кредитования превращается в куратора своего клиента и сдает полномочия лишь с возвращением последнего рубля. В случае невозврата кредита аналитик может запросто лишиться работы.

При выборе залога представители ЕБРР также идут нетрадиционным путем. Квартиры, например, в залог не принимают: с ними потом хлопот не оберешься. Предпочитают вещи, может, и не столь ценные, но зато дорогие для клиента. Залогом может быть шуба жены, холодильник, видеокамера, золотой перстень. Кстати, один из аналитиков томского представительства Европейского банка сейчас обучается в Южной Америке как раз оценке золотых изделий - дело это тонкое и требует точности.

Несомненным преимуществом финансовой технологии ЕБРР является еще одна особенность механизма кредитования. Она заключается в том, что промежуточные выплаты за предоставленный кредит производятся раз в месяц равными долями, что позволяет клиенту существенно сэкономить свои деньги по сравнению, как если бы он кредитовался по «русской» системе.

Когда я спросил Ану, не является ли нелепой ситуация, когда один из крупнейших международных банков занимается тем, что кредитует российских «челноков» с их мизерным оборотом, представитель ЕБРР ответила, что это лишь часть общей программы Европейского банка по содействию предпринимательству в России, но часть очень важная.

- Мы сейчас сталкиваемся с постоянно растущим спросом на микрокредиты, - сказала она. - Больше того, сами банки предлагают нам своих постоянных клиентов, если они хоть чуть-чуть подходят под наши требования. Дело в том, что и банкам, и коммерсантам нравятся наша программа, наша технология. Банки видят ее преимущества, обучаются ей, стремятся внедрить ее у себя. Коммерсанты, работающие с нами, понемногу наращивают обороты, растут, постепенно превращаясь в более крупных предпринимателей с более крупными намерениями. И когда мы уйдем из России, система останется, специалисты останутся - в этом мы видим свою главную задачу.

Сергей НИКИФОРОВ.

более



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ГРУЗЧИКИ



«Когда я был молод, мне казалось, что деньги - это самая важная вещь на свете. Только сейчас, когда я стар, я знаю, что это так».
Оскар УАЙЛЬД.

Зраньше, а теперь в особенности, подобные «богачества» требовали первоклассной, профессиональной охраны. И именно такую по качеству охрану ценностей предлагают brave ребята из Росинкаса, объединяющего инкассации, работающего под эгидой Центрального банка Российской Федерации.

Слово «инкассация» (получать деньги из банка или передавать их ему) произошло от итальянского *incassare*, что буквально переводится как «класть в ящик». Роль ящиков у инкассаторов сегодня выполняют сумки из добротного брезента. А капиталистические отношения в нашем государстве, породившие огромное количество различных банков, компаний и фирм, работающих с рублями и валютой, вывели инкассаторов на создание принципиально новой стабильной системы.

Томское областное управление инкассации - одно из 77 членов Росинкаса - возглавляет Евгений Иванович Свабель, экономист не только по образованию, но, как мне показалось, и по складу ума, по характеру. Когда что-то объясняет или рассказывает, а в его хозяйстве непосвященному человеку разобораться не просто, то он непременно рисует: аргументированно, логично и при этом наглядно растолкует все сложности. Своих сотрудников он называет не иначе как «интеллектуальные грузчики».

Евгений Иванович, ходят слухи, что в свое время функции инкассаторов выполнял некий монстр по имени НКВД, хотя инкассация была и остается банковской структурой.

Необходимость в инкассации как таковой появилась в России еще в 1860 году, когда царь-батюшка подписал указ о создании первого банка. Но четкой системы инкассирования не было очень долгое время. Революция семнадцатого действительно закрепила за одним из подразделений НКВД функции инкассации. И этими не свойственными ему делами оно занималось вплоть до 1939 года. Именно тогда начала формироваться профессиональная система инкассирования. И до 1988-го мы находились непосредственно в структуре Госбанка.

А последние пять лет работаем как Российское объединение инкассации и, хотя являемся подразделением Центробанка РФ, но имеем статус хозрасчетного государственного предприятия. Так что мощь и устойчивость российской инкассации появилась не на голом месте. Более чем пятидесятилетний опыт работы в различных экономических условиях сделал Росинкаса стабильной организацией с отлаженным механизмом действия.

Вы лично пришли в инкассацию непосредственно из банка и как раз в самое любопытное для нее время реформ, непосредственно участвовали в создании качественно нового института инкассаторов. В чем же заключались эти реформы?

За любыми ценностями во все времена нужен глаз да глаз. А ценности, кроме тех, что хрустят и звякают, - это еще и драгоценные металлы, камушки, антиквариат, меха, наркотические средства, компьютерная техника... словом, все, что высоко ценится и запросто служит своеобразной валютой.

- До 1987 года в тогдашнем Союзе существовало только два реальных наших партнера - Госбанк и Промстройбанк. Эти финансовые структуры не стали справляться с задачами по переустройству экономики государства. Появились другие банки. Инкассация пускается в свободное плавание. На первой же встрече с коллективом управления, которым я стал руководить, сказал людям, что с сегодняшнего дня деньги будем зарабатывать сами. Началась активная деятельность по заключению договоров с клиентами. Смешно вспомнить, но с одной перевезенной инкассатором тысячей лет имели тогда всего 72 копейки.

Естественно, чем больше клиентов - тем лучше финансовая жизнь. Серьезно стали думать над расширением услуг. Помимо выполнения государственного заказа - инкассации денежной выручки предприятий различных форм собственности, перевозки ценностей и денежно-расчетных документов, доставки разменной монеты в торговые точки - Росинкас сегодня предлагает своим клиентам сбор, перевозку и сопровождение любых ценных грузов, охрану объектов и юридических лиц, сопровождение кассиров предприятий, доставку денежной наличности для выплаты заработной платы.

- В одном из рекламных проспектов Росинкаса сказано: «Для нас ваши ценности - бесценны». Во сколько же обходится клиенту томского управления такая бесценность?

- Без громких слов не обойтись, но в работе мы действительно руководствуемся принципом индивидуального подхода к клиенту, и именно это позволяет оперативно реагировать на малейшие изменения рынка аналогичных услуг. Мы всегда представляем только экономически обоснованные тарифы, к тому же клиент всегда знает о действующих у нас льготах. Дифференцированный подход в оплате услуг очень привлекает тех, кто приходит в Росинкас. Учитывается все до мелочей - сумма перевозимой денежной массы, расстояние, ценность груза... Мы не обираем клиента, а делаем все, чтобы ему было выгодно сотрудничать с нами.

- Сотрудничать с Росинкасом, моему, выгодно в любом случае. Знать, что твои ценности останутся в полной сохранности, - это уже на 50 процентов быть действительно богатым. Если не секрет, то кто в Томске спокойно спит потому, что является вашим клиентом?

- Таких организаций и фирм очень много. Их руководители прекрасно понимают, к чему могут привести «самоносы» денег, к каким непоправимым последствиям - гибели кассиров, утере ценностей. В наших давних партнерах сам Центробанк, Промстройбанк, Томсксоцбанк, НГС-банк, Внешторгбанк, манометровый завод, горбольница №1, другие уважаемые нами банки и предприятия. Активно сотрудничаем с различными коммерческими структурами, отдельными коммерсантами. Мы стараемся оказывать услуги любому клиенту, уважающему свой труд и свои заработанные деньги, независимо от их количества.

Скупой платит дважды, если не больше. Где гарантия, что кассир,



несущий зарплату для всего коллектива в своей хозяйственной сумке, без охраны, доставит эти деньги в срок и вообще - доставит ли? Инкассация - и мудрые руководители предприятий это понимают - может решить и массу других проблем: посмотрите, сколько сейчас стоит автомобилей возле банков. Моторы их жгут уйму бензина, кассиры бегают подолгу заняты в банке. А мы готовы доставить зарплату в срок и в нужное место в полной сохранности, без отвлечения людей с этого предприятия, техники.

- «Самонос» денег среди мелких и средних фирм, серьезно подставляющих под удар своих кассиров и свои же тысячи-миллионы, распространен не меньше, чем создание собственных охранных служб среди супер-уверенных в себе коммерсантов. Такие службы вам конкуренты?

- Каждым делом должен заниматься профессионал. Эта прописная истина как нельзя больше подходит к нашей деятельности. Многие пытаются изобрести велосипед, не догадываясь, что он уже стоит у соседа. Мало иметь накатанные бицепсы и «пушку» в кармане. Инкассация - это достаточно сложная процедура, заключающаяся не только в доставке денег из пункта А в пункт Б. Важно отследить правильность оформления документов, их четкую передачу. Именно поэтому я называю инкассаторов интеллектуальными грузчиками. Мешок с деньгами бывает весом и до 30 килограммов - нужна сила. Но

инкассатор - это всегда партнер, человек, работающий с другими людьми. Инструкция взаимодействия инкассатора и кассира, как говорят мои коллеги, написана кровью и слезами этих людей. Правила и последовательность кассационных операций непросты, инкассатор всегда должен быть сверхвнимательным, готовым к любым неожиданностям.

К тому же собственная служба охраны фирмы в случае ЧП только пожмет плечами. Наши же клиенты спокойны - неотъемлемой стороной контактов Росинкаса с заказчиком является страховая защита перевозимых ценностей. Если, не дай Бог, инкассатор утратит ваши деньги, то они в любом случае будут возвращены хозяину благодаря деятельности компании Инкастрах.

- Сложно, наверное, имея в руках мешок с деньгами, не соблазниться и не исчезнуть с ними?

- В инкассацию люди со стороны не идут. Кандидаты отбираются самым тщательнейшим образом. Каждого проверяем не без помощи различных компетентных органов. Инкассатор - это не только деньги. Это еще и оружие, без трезвой головы здесь не обойтись. Люди отвечают за свои поступки, и еще ни у кого не возникало желания разбогатеть при помощи денег клиента.

Наши ребята, в основном от 25 до 40 лет, имеют отличную подготовку, постоянно тренируются в стрельбе, рукопашном бое, проходят специальное обучение на курсовых базах.

- А что сегодня на вооружении у Росинкаса?

- Отлично зарекомендовавшие себя пистолеты Макарова и автоматы Калашникова. Наши сотрудники на маршрутах обеспечены и радиостанциями, и бронежилетами, и индивидуальными сигнальными устройствами. Для перевозки ценных грузов Росинкас предоставляет своим клиентам бронированные автомашины, оборудованные звуковой и световой сигнализацией. При КамАЗе существует фирма «Коналю», которая выпускает специальную технику. Если до недавнего времени мы пользовались машинами, разработанными на базе УАЗа, то сейчас не без помощи оборонной промышленности создан принципиально новый автомобиль четвертого уровня защиты.

- Люди, сутками работающие с наличными деньгами, не могут не влиять на финансовое положение дел в государстве, в своей области. Вы ощущаете это?

- Конечно же, инкассация во многом помогает обращению рубля. Ведь чем больше денег «гуляет» мимо банков, тем значительнее инфляция. Значит, и на инфляцию при определенных условиях мы можем серьезно повлиять. Сегодня огромное количество денег в «свободном полете», и задача банков - обеспечить дей-

ственный контроль за оборотом рубля, а властным структурам необходимо помочь им в этом. К примеру, в некоторых областях России местные администрации узаконили сдачу денег в банки только через систему инкассации, что позволяет в этих областях более эффективно контролировать движение денежной массы.

- Может ли, Евгений Иванович, инкассация помочь торговле каким-либо образом с разменными деньгами и тем самым оградить томичей от убийственных фраз кассиров и продавцов типа: «Сдачи нет, дайте мелкие деньги»?

- В принципе, мы можем оказывать торговым предприятиям услуги по доставке разменной монеты и готовы к сотрудничеству.

- Работа инкассации напряженная, но довольно будничная. Или случаются авралы?

- Без них никак. Мы участвуем в централизованном завозе и в межобластном перемещении денег, а это случается хоть и не часто, но дела очень хлопотные. Для нас настоящая авральная работа - ставшие модными в последнее время различные денежные реформы. Каждая реформа - бессонные ночи всего коллектива. «Павловская» была проведена в мизерные сроки, нам на все про все давали только два дня. Надо было по большой области доставить бешеную массу денег. Каждая реформа проходит «на горбушке» у инкассаторов.

- Ваша полувоенная организация имеет какие-либо связи с управлением внутренних дел?

- Взаимодействуем достаточно тесно. Милиция нас подстраховывает, когда работаем с очень большими ценностями, в наиболее криминальных зонах. Поскольку мы вооружены, то это еще одна точка наших общих интересов. Вместе проводим учения, всевозможные учбы. Нам друг без друга не обойтись.

- Евгений Иванович, у вас есть уникальная возможность со страниц нашей газеты обратиться к тем, кто вынашивает идею ограбить инкассатора.

- Слава Богу, в Томске ограблений не случалось. А тем, кто замысливает недоброе, скажу: не советую. Инкассация - это крепкие ребята со здоровыми нервами, они имеют право стрелять в разинувших рот на чужой каравай. Зачем вам эти проблемы? И не забывайте: недаром символ Росинкаса - стилизованная рысь. Умное и выносливое животное с мечом в лапе всегда защитит то, что находится в его владениях. А крылья - символ мобильности нашей системы.

- Благодарю за беседу. Удачи инкассаторам.

Беседовала Вера ПЕТУНИНА.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Из жизни акционеров

В РЕЖИМЕ «ЧРЕЗВЫЧАЙНО»

За неполные два последних месяца на ТЭРО - крупнейшем по численности работающих предприятии Томска - это был уже третий «общий сход». 25 октября профсоюзная конференция подвергла суровой критике администрацию завода и его генерального директора. Тогда же было принято решение о созыве чрезвычайного собрания трудового коллектива ТЭРО. А уже на нем (29 ноября) - о проведении чрезвычайного собрания акционеров АОТ «Томский завод резиновой обуви».

Что же решали акционеры в субботу? Главными вопросами стояли: назначение генерального директора АО (поскольку совет директоров отставку И. Д. Старцева принял еще месяц назад) и обсуждение программы сохранения производственного потенциала ТЭРО и выхода его из финансового кризиса.

И хотя по уставу АО собрания акционеров генерального директора именно назначает (по

представлению кандидатуры советом директоров), в данном случае речь все-таки резоннее вести о выборах. Ибо совет не смог прийти к единому мнению и представил собранию две кандидатуры: директора коммерческого объединения ТЭРО В. Дамирова и исполняющего обязанности председателя совета директоров АО А. Ершова. И если первого кандидата заводчане знают достаточно хорошо: свой, так сказать, доморощенный, то второго можно без натяжки назвать человеком со стороны. В совет директоров АО Анатолий Алексеевич вошел как председатель чекового инвестиционного фонда «Сибирские Афины», скрупулезно в ходе приватизации часть акций ТЭРО.

По результатам тайного голосования, беспристрастный компьютер выдал следующий результат: за В. Дамирова проголосовали тридцать пять процентов акций, за А. Ершова - 53, он и стал генеральным директо-

ром АО «ТЭРО».

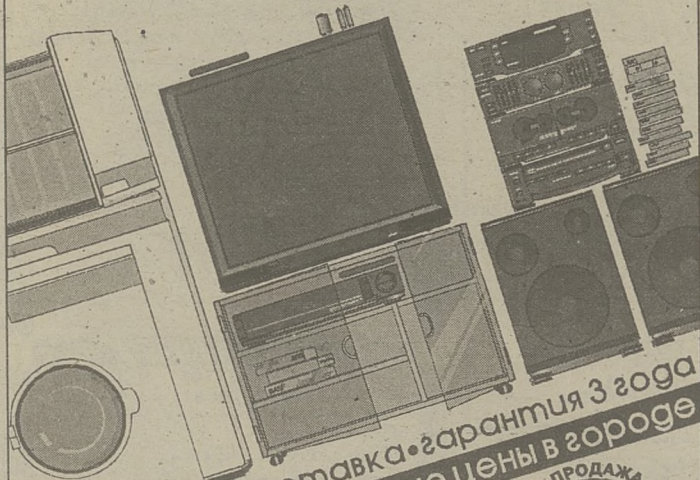
А до того собрание приняло решение: учитывая заслуги Ивана Дмитриевича Старцева (возглавив коллектив, когда ему самому было 30, он 30 лет беспрерывно руководил томской «Резинкой», превратившейся за это время из допотопного производства галош в современнейшее предприятие - по технологии и оборудованию самое передовое во всем бывшем СССР), заводчане установили ему за счет своей прибыли пожизненную ежемесячную надбавку к пенсии в размере 30 минимальных зарплат.

Конечно же, решения, о которых мы сегодня рассказали, принимались заводчанами не просто. И далеко не все было «гладко». А вот об этом (как и о других снятых директором томских промпредприятий) мы расскажем в нашей газете в ее итоговом номере года.

В. АЛЕКСАНДРОВ.

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ОТ

торговля дом
ЛИМИТОН



бесплатная доставка • гарантия 3 года
до 7 января самые низкие цены в городе
ул. Беленца 11
23-45-15 • 23-02-78



Томский гомеопатический центр "Аконит"
ЛЕЧЕНИЕ ПРЕПАРАТАМИ ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ, которые включают лекарственные растения, минералы, животные яды. Индивидуальный подход к больному - принцип гомеопатической терапии. Мы ждем Вас в спорт-комплексе "Томь" (ул. Красноармейская, 120), с 13 до 16 час. У нас Вы можете воспользоваться услугами косметолога и гинеколога-гомеопата.

ЭМАЛЬ БЕЛАЯ, ГОЛУБАЯ, в банках по 3,5 кг, от 21 000 руб. до 24 150 руб.;
ЭМАЛЬ ПОЛОВАЯ, в банках по 3 кг, от 16 000 руб. до 19 150 руб.
Тел. 76-65-48.

ГОРБУША свежемороженая, в брикетах по 27 кг - 4 800 руб. за 1 кг;
ОКОРОЧКА пр-ва США - 5 800 руб. за 1 кг.
Пер. Совпартшкольный, 13. Тел. 76-93-75.

ОЛИФА (ГОСТ 190-78), цистерна 60 т - 4 200 руб. за кг;
белила цинковые МА-15 (банка 3 кг - 15 400);
лак БТ-577 (ГОСТ 5631-79);
трубы электросварные и бесшовные d от 10 мм до 245 мм;
бытовые посудомоечные машины "Блеск-1" - 360 000 руб.;
ЭЛЕКТРОПИЛЫ "ПАРМА-М";
ДЕТСКИЕ ИГРУШКИ
в большом ассортименте.
КУПИМ ПОЛИПРОПИЛЕН.
Тел. для справок 21-27-16, 21-08-62.

Лучший подарок для девочек - **МЕБЕЛЬ ДЛЯ БАРЬИ.**
8 видов, недорого.
А также интереснейшие **ГОЛОВОЛОМКИ "PUZZLE"**, для детей от 4 лет.
Мелкооптовая продажа:
пр. Ринзе, 152, к. 705.
Тел. 26-49-85.



50 РУБЛЕЙ С КАЖДОЙ 1000
МОЖНО ЭКОНОМИТЬ,
делая покупки
в магазинах системы
безналичных расчетов г. Томска
по РАСЧЕТНОЙ КАРТОЧКЕ "ТОМКАРД"

ПРИОБРЕСТИ РАСЧЕТНУЮ КАРТОЧКУ
МОЖНО ПО АДРЕСУ: ул. ОБРУБ, 8, 3-й ЭТАЖ
ТЕЛ.: 22-23-65
УДОБНО ВСЕМ, ДОСТУПНО КАЖДОМУ

БИРЮСА
ДВУХКАМЕРНЫЕ ХОЛОДИЛЬНИКИ
«Бирюса-18, 19/14, 20/14, 22»
ОДНОКАМЕРНЫЕ
«Бирюса-6, 8, 10, 19, 20»
МОРОЗИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
«Бирюса-14» «Бирюса-145»
Возможна оплата по безналичному расчету.
Гарантия 3 года. Доставка на дом.
Тел. 21-58-09
Посетите наши филиалы в магазинах:
ул. Шевченко, 3 (пересечение с ул. Елизаровых);
пр. Ленина, 15 (универсам «Дар»);
ул. Ив. Черных, 30 (магазин «Фиалка»);
ул. Смирнова, 38 (универсам №172).

БУДКИ ИЖ-2715 с дверями, окрашенные.
Тел. 75-28-98, с 14 до 17 часов.

ДВП,
размеры листа 1,7 м x 2,75 м = 4,67 кв.м,
цена листа 8 500 рублей.
Магазин "Чайка".
Ул. 79-й Гвардейской дивизии, 11/1.
Тел. 21-59-21.

ДЕТСКИЕ ИГРУШКИ
из пластизола,
пр-во г. Ангарска
(с сертификатом безопасности),
от 1 600 до 4 000 руб.
Тел. 26-08-87, 26-07-37.

Реализуем со своего склада:
КАБИНЫ ГАЗ-3307
- 2 млн.руб.;
КРАСКОРАСПЫЛИТЕЛИ
различных модификаций.
Конт. тел. 76-15-30.

Реализуем оптом и мелким оптом:
САЛФЕТКИ,
1 пачка - 1 000 руб.;
ТУАЛЕТНУЮ БУМАГУ,
1 рулон - 770 руб.
Тел. 440-331.

Сибирские инвестиции
покупает консолидированные пакеты акций (от 5 000 штук)

- «Томскнефть», обыкновенные - до 18 000 руб., привилегированные - от 700 руб.;
- «Томскэнерго», обыкновенные - от 12 000 руб., привилегированные - от 3 000 руб.;
- «ТомскТелеком» - от 10 000 руб.;
- «Томскхлебопродукт» - от 2 000 руб.;
- «РОЛТОМ» - от 12 000 руб.

Часы работы с клиентами: с 10 до 17, перерыв с 13 до 14 час.
Ул. Белозерская, 22 (остановка «ТИСИ»).
Тел. 75-35-73 и 75-26-14.

Предприятие **ПРОДАЕТ ПОМЕЩЕНИЕ**
на втором этаже двухэтажного кирпичного здания, 700 кв.м полезной площади, в районе 3-й городской больницы по низкой цене.
Тел. 26-92-45 (днем), 44-73-07 (вечером).

Организациям и частным лицам.
УГОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
марки Др
- 50 000 рублей за тонну.
На крупные партии - система скидок.
Тел. 22-31-01.

ШАПКИ-УШАНКИ
из меха кролика пр-ва Германии, размеры 55-56-й - 42 000 рублей, размеры 57-59-й - 47 000 рублей.
Магазин "Чайка" ул. 79-й Гвардейской дивизии, 11/1. Тел. 21-59-21.



- Что же это за стиль? - спрашиваю я у заместителя директора фирмы **Сергея Кручевского.**
- Стиль "Элект лимитед" я охарактеризовал бы так: поставив в Томск лучшее из новинок электронной техники и обеспечить возможно более широкий выбор изделий фирм - мировых лидеров на рынке компьютерной техники и техники связи. Фирма наша сравнительно молодая, и понятие "своего стиля" тоже находится в стадии становления, уточнения. Но уже сейчас мы стремимся к тому, чтобы предлагаемая нами техника оптимально удовлетворяла конкретные потребности покупателя, причем и по производительности, и по надежности, и по цене.
- Например?
- Организация рациональной и эффективной связи внутри предприятия с использованием мини-АТС сегодня - не роскошь, а необходимость. Лучшее, что есть на российском рынке из такого рода

оборудования, - офисные АТС "Panasonic". За полтора года мы поставили и смонтировали в городе и области более 70 аналоговых станций, а в октябре сдали в эксплуатацию первую мини-АТС "Panasonic", в которой применены новые технологии цифровой обработки и передачи звукового сигнала. Это значительно улучшает качество звука, увеличивает надежность и срок работы станции и уменьшает ее габариты.
Покупатели компьютерной техники сейчас предпочитают не безымянную "разноцветную" продукцию, а фирменную и внутри, и снаружи. "Элект лимитед" представляет на томский рынок компьютерную технику ведущих производителей: IBM и Acer, Compaq и Packard Bell, Veridata и DTK Computer.
DTK - традиционная марка на мировом рынке, добротная и надежная продукция. Корпорация "Acer Inc." входит в первую десятку компаний, производящих и поставляющих компьютерную технику на мировой рынок. Компьютеры Acer, по оценкам независимых экспертов, относятся к категории наилучших по показателю "цена/производительность", а серверы серии Acer Altos - по показателям "цена/число одновременно работающих пользователей" и "цена/пропускная способность". Отличают технику Acer и сроки гарантийного обслуживания - до 5 лет.

Фирмы, которые мы выбираем
СВОЙ СТИЛЬ "ЭЛЕКТ ЛИМИТЕД"
"О дереве судите по плодам его", о фирме - по результатам ее деятельности? Возможно... по первое представление о фирме и о том, кстати, как оценивает она себя, мы получаем из рекламы, "Свой стиль в электронике" - визитная карточка предприятия "Элект лимитед".
"Элект лимитед", авторизованный дилер "Acer Inc.", представляет весь спектр продукции - от рабочих станций до суперсерверов Pentium 100 Мгц. Все обязательства по гарантийному обслуживанию и ремонту осуществляются сертифицированными специалистами.
Наконец, наше предприятие представляет в Томской области одного из лидеров в производстве компьютерной техники - компанию Sun Microsystems. Построенные на основе техники Sun компьютерные сети обеспечивают отлаженную и бесперебойную работу таких гигантов, как авиакомпания Pan American, банки "Лионский кредит" и "Bank of America", американский аэрокосмический комплекс. Компания Sun полностью обеспечивает техническую поддержку проведения Кубка мира по футболу 1994 года.
Техника и технологии Sun - качество мирового уровня, и мы готовы предоставить их для комплексного решения проблем наших заказчиков.
- Скажите, а Ваш стиль общения с покупателями тоже особенный, "свой"?
- Здесь мы не особенно оригинальны: стараемся удовлетворить все их пожелания, обеспечить безотказную работу купленной у нас техники. Сервисная служба работает по принципу "горячей линии", устраняя неполадки в кратчайшие сроки. Мы предлагаем клиентам ряд дополнительных услуг, в том числе добровольное страхование купленной у нас вычислительной техники, которое по договору с "Элект лимитед" проводит страховая компания "Барт".
- Какой Вы видите фирму в будущем?
- Развитие фирмы мы предполагаем во многих направлениях. Уже сейчас у нас есть филиалы и бизнес-партнеры в Северске, Красноярске, а самый крупный - в Барнауле - достиг оборота, сравнимого с нашим.
Мы планируем расширить отделы, специализирующиеся на компьютерных сетях, копировальной технике (сейчас нашим партнером в поставках копировальных аппаратов является предприятие "Лабатон"); отдел, работающий над созданием программных продуктов.
- Уверены в успехе?
- Пока все идет как задумано. Объем продаж растет ежемесячно на 20-25 процентов. Появились свои, постоянные заказчики, подбирается неплохая команда. Большинство сотрудников молодые, и профессионализм сочетается в них с увлеченностью, страстью к любимому делу.
Чтобы осуществились наши планы, необходимо много работать, а это мы умеем.
О дереве судят по плодам. Придите в выставочный зал фирмы "Элект лимитед" по адресу: ул. Шевченко, 19, и рассудите сами: по душе ли Вам "свой стиль" молодой и динамично развивающейся фирмы?
Т. МАЛАХОВА.
На снимке: С. Кручевский.
(Публикуется на правах рекламы).

ТОО "Кейтом" поздравляет своих клиентов и всех томичей с наступающим Новым годом и объявляет предновогоднюю распродажу.

ШАМПАНСКОЕ "Спуманте", Италия, 5 видов;
ШАМПАНСКОЕ "Советское", г. Минск, 2 вида;
ЛИКЕР "Бахуто", 0,7 л, Германия (киви, банан, персик, клубника, вишня);
ЛИКЕР "Трусарт", 0,7 л, Германия (фундук, яблоко, апельсин, банан, дыня, вишня, курао);
ВОДКА "Смирновская", 0,61 л, г. Мариинск;
ВОДКА "Магический кристалл", 1 л, Германия (двойная очистка);
ВОДКА "Романов", 1 л, Германия;
ВОДКА "Калинка", 1 л, Германия.

Гибкая система скидок, доставка в пределах города, суббота - рабочий день.
Тел. 49-24-18, 49-25-33.

СБОРНИК РЕЦЕПТУР
блюд и кулинарных изделий
для предприятий общественного питания.
Тот издания - 1983-й.
Тел. 75-64-53.

ИЗВЕСТНАЯ МАРКА КАЧЕСТВА
БЕСПЛАТНО:
доставка на дом,
гарантия 3 года.

холодильники:
однокамерные "Бирюса-6", "Бирюса-10"
двухкамерные "Бирюса-18", "Бирюса-22"
"Бирюса-19/14", "Бирюса-20/14"
морозильные камеры "Бирюса-14", "Бирюса-145"

Тел. 22-47-71, 23-45-36. Адрес: ул. Б.Подгорная, 21.

СПАГЕТТИ

Это то, что нужно и рабочему, и бизнесмену.



Спагетти, изготовленные из высококачественной муки-крупчатки в/с.

Купи себе немного спагетти.

Тел. 77-28-77

АООТ "Автоколонна 1235" ПРОИЗВОДИТ ПЕРЕВОЗКИ грузов на автомобилях КамАЗ-5320 (с тентом) и без тента, КамАЗ-5410, ЗИЛ-130 по области, России, СНГ.
ПРОДАЕТ АВТОМОБИЛИ: КамАЗ-5320, ЗИЛ-130, ГАЗ-53.
СДАЕТ В АРЕНДУ: отапливаемые помещения площадью 2000 кв.м и 171 кв.м, овощехранилище 162 кв.м.
Обращаться по адресу: г. Томск, ул. Айвазовского, 29, тел. 75-29-47.

ВОДКА "ЗВЕРБОЙ", 40°, 0,5 л;
ШАМПАНСКОЕ (Италия);
КОНЬЯК (Греция);
СКУМБРИЯ св./мор., коробка 22 кг - 4 200 руб. за 1 кг;
СЕЛЬДЬ, 5,2 кг, спец. посол.
Пер. Совпартшкольный, 10, в помещении облпотребсоюза, каб. 23.
Тел. 22-29-95, 22-47-18.



АООТ "Самусьский судостроительно-судоремонтный завод" реализует:

КИСЛОРОД - 750 руб. за куб.м;
УГЛЕКИСЛОТУ - 800 руб. за кг.

ЗАКЛЮЧАЕТ ДОГОВОРЫ на 1995 год на поставку кислорода, углекислоты, а также ремонт и освидетельствование кислородных баллонов.

Ждем Вас по адресу:
Томская обл., п. Самусь, ул. Ленина, 21.
Тел. 9-29-248 (произв. отдел),
9-29-575 (кисл. станция).

ШАМПАНСКОЕ

"Фабер";

СОКИ натуральные, пр-во Венгрии, тетрапак, 1 л.
Тел. 22-31-01.

Региональный образовательный центр продолжает набор на курсы "БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИИ" - для начинающих; СЕКРЕТАРЕЙ-РЕФЕРЕНТОВ.
Адрес: пр. Ленина, 99.
Тел. 22-54-17.

По низким ценам:

- крышки капроновые;
- крышки металлические;
- крышки майонезные;
- плечики пластмассовые;
- одеяла ватные.
Расчет любой.
Тел. 77-94-87, 77-94-93;
в Северске - 2-84-77.

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.

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ АУДИО-, ВИДЕОКАССЕТ ЕСР

В ПОЛНОМ АССОРТИМЕНТЕ с завода-изготовителя предлагает его представитель по Томской области - ТОО "Сибирь ЛТД".
ул. Смирнова, 5-а.
Тел. 77-37-15, 77-88-20 (вечером).

ТОО "ЭЛЕКТРОМОТОР" реализует оптом ТУАЛЕТНУЮ БУМАГУ по 800 руб.
Адрес: ул. Лебедева, 87, тел. 21-46-91.

КУПИМ МЕДЬ

Тел. 26-56-79.

Сибирский страховой коммерческий банк
ГАРАНТБАНК
Томский филиал

Новые виды услуг для граждан и юридических лиц!

- Новогодний накопительный вклад (депозит) сроком от 10 до 60 дней с ПОВЫШЕННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ - 0,3 % в день вводится на период с 20 декабря по 13 января. Минимальная сумма вклада - 500 000 рублей.
- СРОЧНЫЙ ВКЛАД:
на 6 месяцев - под 115-130 % годовых;
на 12 месяцев - под 145-150 % годовых.
Наш адрес: г. Томск, ул. Гагарина, 3.
Тел. 23-44-89, 23-33-41

АВТОМОБИЛИ "Волга" (ГАЗ-24)

1975-1986 гг. выпуска - в кредит до 12 месяцев. Вывоз из Чехословакии в составе группы. Первоначальный взнос - 3 млн. руб. Возможность отработать в качестве такси.
Тел. 21-49-22.

АОЗТ «Спурт»

реализует:

СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

«Вятка-автомат 16» 920.000
«Волга» (п/автомат) 320.000
«Айша» (п/автомат) 250.000
«Приморье» 150.000
«Обь», «Омь», «Фея» 135.000

ХОЛОДИЛЬНИКИ

«Stinol», «Бирюса»

ЭЛЕКТРОПЛИТЫ

«Электра-1002» 460.000
«Электра-1006» 460.000
«Лысьва» 400.000

МИКСЕРЫ

«Алтай» 35.000, 50.000
маслобойка 75.000
соковыжималка 81.300

ПЫЛЕСОСЫ

«Ракета» 94.000
воздухоочиститель 150.000
кухонный

КУХОННЫЕ КОМБАЙНЫ

«Алтай» 150.000
«Энергия» 160.000

КОВРЫ

пр-ва Франции, Бельгии, размеры: 200x290, 235x330, п/ш, Киргизия, 2x3 260.000
п/ш, Турция, 1,5x2,5 158.000

ТОВАРЫ ПРОИЗВОДСТВА ЧЕХОСЛОВАКИИ

столовые, чайные и кофейные сервизы; богемские хрустальные люстры.

ПОСУДА

с тефлоновым покрытием, в ассортименте.

ИЗДЕЛИЯ ИЗ ПЛАСТМАССЫ

тазы, ведра, и др. изделия в ассортименте.

ЗУБНАЯ ПАСТА

производства Болгарии, в ассортименте 1.100-1.800

БЕЛЬГИЙСКОЕ ПОЛОВОЕ ПОКРЫТИЕ

различных расцветок шириной 2, 2,5, 3,66 и 4 м по цене 22 тыс. руб. за 1 кв.м. линолеум шириной 2 и 3 м 24 тыс.руб. за 1 кв.м

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

ул. Кулева, 26 (ДК ТИЗа). Проезд авт. № 19, 7 до ост. «Ул. Белинского», тел. 49-53-82.; ул. Нахимова, 18 (салон "Нежность"). Проезд авт. № 22, 15, 18 до ост. "3-я горбольница"

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

тел. 26-96-03

© «Янсон & СВ»

АООТ "Томскоблснабсбыт" предлагает:

сдадим в аренду складские помещения; обеспечим разгрузку грузов, в том числе тяжеловесных.

Конт. телефоны: 76-15-35, 76-15-23.

ШУБЫ мутонные, нутриновые. СВИНГЕРЫ из кролика, разм. 44-52-й, норковые, производства Греции, разм. 46-52-й. Норковые ШАПКИ-ФОРМОВКИ, разм. 54-57-й.
Тел. 76-07-20, с 12 до 19 час., в субботу, воскресенье - с 10 до 17 час.

МОКЦ "Регион" предлагает оптом и в розницу: санфаянс, шифер, линолеум, плитку облицовочную отечественного и импортного производства, плитку метлахскую, панно для ванной комнаты 14 кв.м, посуду керамическую, обои пенопленовые, клей ПВА; мебель: спальни, шифоньеры, стулья, столы, шкаф "Казачка", диван-кровать детский, тахту.
Пр. Фрунзе, 152, тел. 26-49-86, 26-44-34.
Ул. Угрюмова, 7, тел. 75-25-71.

КРЫТЫЕ полушубки, детский и взрослый ТРИКОТАЖ.
Тел. 26-08-87, 26-07-37.

Предлагаем со склада в Томске **ХЛЕБОПЕКАРНЫЕ ПЕЧИ** трех видов. Производительность 100, 300, 500 булок в смену.
Тел. 75-59-32.
634062, 21.10.92

РУСТРАНСАВТО **Финансовая компания** **РУССКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ** **РУССКИЙ ЦЕНТР НЕДВИЖИМОСТИ**

ТЕКУЩИЙ ВЗНОС - САМЫЙ УДОБНЫЙ СПОСОБ ХРАНЕНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ ДЕНЕГ!

Вложенная сумма ежедневно увеличивалась на 0,46 %

- Снять нужную сумму или пополнить взнос. Вы можете в любой момент по истечении контрольного срока.
- Проценты начисляются на проценты, и уже через месяц Ваш взнос возрастает на 15,29 %.
- Поместив деньги в одно агентство, Вы можете снять их в любом другом, на всей территории России.
- Подходный налог компания перечислит самостоятельно.

Минимальный вклад 10 000 рублей

Ломбард **СЕРЕБРЯНЫЙ ЛАРЕЦ**

Производственно-коммерческое предприятие **ПОЛЯНА**

Строительная компания **РН-строй**

Русская судоходная компания

Бети электросвязи

Авиакомпания

Торговый дом братьев **МАКАРОВЫХ**

Русский пенсионный фонд

Рекламное агентство **НАВИ**

Для Вас и Ваших детей

Адреса наших агентств:

Ленинский район - ул.Р.Люксембург, 73 (к-т «Родина»);
 Советский район - пр.Ленина, 91, к. 211 (гостиница «Сибирь»);
 Кировский район - ул.Усова, 13 (ДК ТПУ);
 Октябрьский район - ул.Беринга, 9 (Дом быта N 4),
 ул.Старо-Деповская, 1 (ДК железнодорожников);
 г.Северск - ул.Ленина, 28 (гостиница).
 Контактный телефон **77-96-92**.



Финансовая компания
РУССКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

За невразумительной рекламой зачастую скрывается мощный холдинг.

Несмотря на огромное количество рекламы, большинство российских компаний представляются большинству российских граждан вещью довольно загадочной.

Ну что, например, можно почерпнуть из рекламного слогана «Шагать по жизни легче с нами» или «Для Вас и Ваших детей»? Между тем большинство крупных ФК имеют довольно сложную организационную структуру, в которой много мелких предприятий подчинены одной фирме. Иначе говоря, финансовые компании организованы по принципу холдинга, в котором головная организация имеет контрольные пакеты акций остальных компаний.

Примером такой организации может служить крупная региональная финансовая компания «Русская недвижимость».

В ее состав входят: торговый дом, ломбард и множество других мелких компаний. Такая структура позволяет добиться максимально диверсификации вложений, при которой каждая организация отвечает за свой сектор рынка. С одной стороны, это дает возможность им сосредоточиваться на одном направлении деятельности, а с другой - неудачи одного структурного подразделения могут быть легко компенсированы другими, и в целом холдинг сможет получить доход.

Центральным звеном концерна является Торговый дом братьев Макаровых. Располагая торговой сетью во всех крупнейших городах России от Ставрополя до Оренбурга и Мурманска, он может заниматься выгодными взаимопоставками между регионами, составляя рыночную стратегию, исходя из ценовой ситуации в различных регионах. Во многом нынешнего размаха своей деятельности Торговый дом добился именно благодаря тому, что действовал под эгидой концерна.

Еще одно важное подразделение Финансовой компании «Русская недвижимость» - Русский центр недвижимости. Это своего рода мозг и архив концерна, в котором содержится информация о жилом фонде, исчисляющемся миллионами квадратных метров. Наличие такой информации, а также развитая сеть филиалов позволяют РЦН во всероссийском масштабе заниматься куплей и продажей недвижимости.

Стоит также отметить, что по принципу холдинга организованы и многие другие финансовые компании. Объясняется это довольно просто: при всекажущейся громоздкости холдинговая схема организации компании имеет целый ряд неоспоримых преимуществ. Для рядовых вкладчиков, например, это означает надежность вложенных средств, которые не направляются на финансирование какого-либо одного проекта, а как бы распределяются по разным направлениям. То же самое можно сказать и про акционеров - ведь в скором времени ФК «Русская недвижимость» (как, впрочем, и многие другие компании) планирует начать открытую продажу своих акций.

О.ПЕТРОВА.

ЗУБНАЯ ПАСТА

(Болгария):

- Coral
- Fresh-Up
- Good morning
- Good evening

Цена от 1050 р/л

МЕШОЧКИ ПОЛИЭТИЛ.:

- упаковоч. 30x40, 25x40, 24x37, цена от 34 руб. 1 шт.
- шуршащие («маечка»), 5 видов.
- пакеты с ручками, 5 видов.

МАСЛО РАСТИТЕЛЬНОЕ

- пласт. бут., 1 л (Голландия)

ЧАЙ

- «ORIENT SELECT» (Голландия)
- 20 видов натурального чая.

Крупный опт: 23-24-57, 23-27-10;
 мелкий опт: (до 3 упаковок).
 Маг. «Восток-Престиж», пр.Ленина, 72,
 маг. «Орхидея», ул. Герцена, 5.

"БИРЮСА"

Низкие цены.
Доставка. Гарантия.
Тел. 77-28-85.



Фирмы «Сервислес» и «Торгсин» предлагают к реализации в широком ассортименте:

- макаронные изделия, спагетти, крупы;
- чай (4 вида), кофе (2 вида);
- печенье (6 видов), вафли (4 вида);
- конфеты, карамель, жев.резинку;
- зеленый горошек, соусы, кетчуп;
- рыбные и мясные консервы;
- шампанское (4 вида), сухие и крепленые вина, пиво;
- импортную и отечественную водку;
- стиральный порошок, парфюмерию;
- носки, колготки, белье.

Адрес: ул.Беринга, 4; ул.Татарская, 16.
 Тел. 75-61-00, 75-68-39.

Реализуем ЯЩИКИ из-под шампанского.

Тел. 22-31-01.

ТЕАТР ДРАМЫ

21 декабря. Премьера. «Без вины виноватые» - 19.

ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ

21 декабря. «Игрок» - 11, 14.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТАБЕРЬ"

21 декабря. «Лимита» (Россия, мелодрама) - 9 (льг.), 11, 13, 15, 17, 19. «Беги» (США, приключе- ния) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. «Брак по- американски» (США, эротическая комедия) - 12, 14, 16, 18.

"РОДИНА"

21 декабря. «Рэмбо-2» (США, боевик) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20.

ИМ. М.ГОРЬКОГО

21 декабря. «Клиент» (США, триллер) - 11, 13-10, 15-20, 17-30, 19-40. «Проществие» (США, фантастический триллер) - 12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"

21 декабря. «По закону джун- глей» (Индия, две серии) - 10, 12-30, 15, 17-30, 20.

"СИБИРЯК"

21 декабря. «Великий инквизи- тор» (США, драма) - 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ

СНИМУ одно-, двухкомнатную квартиру на Каштаке. Тел. 21-37-10.

МЕНЯЮ жилой частный дом с хозяйственными постройками, летней кухней, фруктовым садом (холодная вода и горячая) в Краснодарском крае, Усть-Ла- бинском р-не, станция Ново-Ла- бинская, на трехкомнатную благоустроенную квартиру в Том- ске. Тел. 75-70-65, после 18 час.

СДАЮ двухкомнатную и одно- комнатную (с телефоном) квар- тир в Советском р-не. Тел. 23-82-70.

СНИМУ благоустроенную квар- тир. Тел. 75-37-64, после 17 час.

ПРЕДЛАГАЮ услуги бухгалтера по составлению годового отчета. Тел. 21-33-91.

КУПЛЮ кассовый аппарат «Ока-400». Тел. 21-09-93 (раб.), 26-06-10.

ПРОДАЮ шубы из меха норки, опоссума, разм. 44-54-й. Цены ниже рыночных. Тел. 44-14-45.

СГУЩЕННОЕ МОЛОКО



Мы снова вместе!
Постоянно, любое количество.
Тел. 77-28-77.

Томская ПМК-1 ЗАКЛЮЧАЕТ ДОГОВОРЫ на 1995 год на следующие виды работ:
 - БУРЕНИЕ и РЕМОНТ артезианских скважин и их обустройство;
 - РЕМОНТ погружных насосов;
 - ПРОКЛАДКА водопро- водных и канализацион- ных магистралей;
 - МОНТАЖ водонапо- рных башен Рожновского. Работы производятся из материалов и оборудова- ния подрядчика.
 Наш адрес: 634059, Томск, ул.Ракетная, 3.
 Тел. 75-15-27, 75-12-78.

Фирмы «Сервислес» и «Торгсин» предлагают к реализации в широком ассортименте:

- макаронные изделия, спагетти, крупы;
- чай (4 вида), кофе (2 вида);
- печенье (6 видов), вафли (4 вида);
- конфеты, карамель, жев.резинку;
- зеленый горошек, соусы, кетчуп;
- рыбные и мясные консервы;
- шампанское (4 вида), сухие и крепленые вина, пиво;
- импортную и отечественную водку;
- стиральный порошок, парфюмерию;
- носки, колготки, белье.

Адрес: ул.Беринга, 4; ул.Татарская, 16.
 Тел. 75-61-00, 75-68-39.

МЕНЯЮ трехкомнатную коопе- ративную квартиру в новом 5- этажном кирпичном доме (3-й этаж, телефон, р-н 4-й поликли- ники) и а/м «Жигули» ВАЗ-21061 1994 г. выпуска (либо двухком- натную квартиру с подселением, 32 кв.м, в Советском р-не) на крупногабаритную четырех-, пя- тикомнатную квартиру в кирпич- ном доме в Советском р-не. Или куплю. Тел. 76-60-15.

ПРОДАЮ подземный гараж в мкр.Солнечном (возле магазина). Тел. 76-60-15, 75-27-20.

ПРОДАЮ щенка скотч-терьера с отличной родословной, кобель. Тел. 26-93-96.

МЕНЯЮ две двухкомнатные квартиры в Октябрьском р-не на четырехкомнатную в кирпичном доме улучшенной планировки. Возможны варианты. Тел. 26-93-96.

Диплом серии МТ N 057096, выданный ТОМУ в 1988 г. на имя Бабиной Г.М., считать недейст- вительным.

ПРОДАЮ однокомнатную бла- гоустроенную квартиру 75-й серии на Каштаке (1-й этаж, те- лефон). Тел. 25-87-02.

КУПЛЮ однокомнатную кварти- ру. Тел. 76-06-91.

МЕНЯЮ УАЗ-469 на «Волгу» или «Жигули». Тел. 77-70-33.

ПРОДАЮ автомобиль ВАЗ-2121 1988 г. выпуска. Тел. 21-38-02.

ПРОДАЮ хозяйство в с.Губино (40 соток, дом, коровник новый, брусовый на 20 голов, загон, огород). Цена 20 млн.руб. Тел. 21-49-22, 22-63-43.

Коллектив НИИ курортологии и физиотерапии с глубоким прискорбием извещает о кончине бывшего директора института **СТАРИКОВА**

Николая Михайловича и выражает соболезнование родным и близким покойного. Гражданская панихида состоится 21 декабря с 13 часов в актовом зале института (ул.Р.Люксембург, 1).

НИИ психического здоровья ТНЦ СО РАМН выражает соболезнование сотрудниче института Половой Е.Н. по поводу смерти отца **СТАРИКОВА** Николая Михайловича.

Коллектив сотрудников и студентов Политехнического колледжа скорбит о смерти участника Великой Отечественной войны, директора музея боевой Славы 96-й гвардейской дивизии **ВЯЛОВА** Александра Ивановича.



МАРТЫШКИН ТРУД

Капитализм для них существовал всегда - и при Леониде Ильиче, и при Никите Сергеевиче. Именно они, а не «челноки» или цеховики были первопроходцами нашего рынка. Если в школе или детском саду заинтересуют взрослых и детей образцами своих фотографий, их ракурсами и красками - значит, договариваются о съемке, имеют заработок. А если «напортачат» - тут уж не обессудите - не хватит не то что на масло, но и на хлеб. Сколько наработал, столько и получил. И, конечно же, обязательный атрибут «загнивающего» - конкуренция. И, надо сказать, - здоровая. Поскольку напугает творческую фантазию, чтобы фотографировались именно у тебя, а не у другого человека с кофром.

Чего только ни придумывают. Возят по детсадам чучела медведей и прочей живности. Или персонажи диснеевских мультфильмов в надувном виде. Одно время были в моде детские портреты-календарики, а лет пять назад кто-то додумался делать переливающиеся открытки: повернешь

Бурный переход нашей страны от одной экономической формации к другой абсолютно не коснулся... фотографов-индивидуалов, что работают на выезде при многочисленных фотоателье либо по патенту.

ее так - чадо подмигнет, повернешь эдак - язык высунет или пальчик покажет. Причем репертуар творческих находок приходится постоянно обновлять, поскольку они постепенно приедаются публике. И вот последняя ценная находка - съемка с необычной фотомоделью - обезьяной-мартышкой по имени Жу-жу. Рассказывает ее хозяйин - фотограф одного из ателье по имени Александр:

Идея, скажу прямо, не моя. Будучи этим летом в Новосибирске, увидел в парке культуры и отдыха фотографа с обезьяной, очень небольшой, размером с маленькую кошку. Прикинув потенциальные возможности для привлечения клиентов, предложил ей продать. Судя по всему, мартышка у него свое уже отработала, количество жаждущих сниматься пошло на убыль, и он согласился. Ее первые сюрпризы достались родственникам, у которых я остановился. Взбравшись на новенький телевизор GOLD STAR, использовала его не по назначению. Тот мгновенно потух, но часа за два подсох и снова включился. Увидев свою

промашку, в тот же вечер надула в него покрепче, после чего телевизору помогла лишь гарантийная мастерская. Зная, что я недавно развелся, друзья начали шутить - ушел от жены, купил обезьяну.

Что касается работы, Жу-жу себя пока оправдывает. Если раньше соглашались лишь четверть детей в группе или классе, то сейчас побольше. Однако наивно полагать, что мартышка решила все проблемы и тебе не страшно двери всех школ и садов. Если у директора имеется «свой» фотограф - хоть черта лысого с собой приведи, все равно на порог не пустят. «Личные» отношения пока сильнее рыночных. Честно говоря, от столь необычной фотомодели я ожидал большего экономического эффекта, поэтому ее частенько арендуют двое-трое моих коллег из фотоателье.

Иногда она и вовсе приносит убыток. В отличие от надувного «Микки Мауса», с которым я фотографировал раньше, мартышка значительно подвижнее, а главное неосредственной. Пока я настраиваю фотокамеру, иногда она успевает принять такую позу, что потом я не решаюсь родителям даже показать фотокарточки, и их приходится выбраковывать.

Общение с другими животными доставляет ей великое удовольствие. В коридоре одной из школ, где я проводил очередную съемку, неожиданно оказался какой-то заблудший кот. Жу-жу к нему подбежала и начала радостно тискать. Тот сначала оторопел, но потом отошел и «приласкал» ее пару раз лапой по лысине. Являясь человекообразным, проявляет человеческие черты. Увы, не всегда самые лучшие. Если закрыть какую-либо дверцу или комнату, она всячески попытается туда проникнуть.

То же самое с едой. Как-то осенью я простудился и для дезинфекции активно употреблял чеснок. Ей не давал. Почувствовав запрет, она все-таки попробовала, и с тех пор пристрастилась к этому продукту. Хотя видно, что он ей не нравится. Наестся и дышит чесноком, сидя на моем плече. Удовольствие не из приятных.

Боюсь ли я конкуренции? Что, прочитав статью, другие фотографы бросятся покупать обезьяну? Ничуть. Во-первых, с ней довольно хлопотно. Во-вторых, конкурентный процесс все равно непрерывен. А если в Томске появится много обезьян, даже хорошо. Будем «размножаться». Много ли Жу-жу зарабатывает? Ну как... На бананы ей хватает.

Судя по лукавой улыбке Александра, когда он произносил последнюю фразу, и по его раблезианской комплекции, бананы перепадут и ему...

Д. ЧАРЛИН.

Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.



«А если работа досугу мешает, - ну ее к черту, такую работу».

Генри ФОРД.

ЧЕХАРДА ПРОТИВ ГАРНОЙ ДЕВКИ КСЕНИИ

Делу - время. А потехе, как известно, час. Ну в крайнем случае - два, если позволяют обстоятельства. К тому же психологи настоятельно рекомендуют во время работы обязательно устраивать пятнадцатидвадцатиминутные перерывы. И - играть. В офисных играх томичей особенно разнообразия не наблюдается. Это вам не Япония, где самой популярной игрой-передышкой являются стрельбы по восковой фигуре шефа. И не Голландия, где почти на каждом столе в приличном офисе - миниатюрная боксерская груша стоимостью 40 долларов: парочка ударов по которой полностью снимает усталость головы и тела.

Водители и сантехники Томска предпочитают в свободное, а иногда и в самое занятое время, резаться в сексу, в очко или просто в подкидного. Строители и блюстители порядка в особенности отдают свою любовь нардам. Сотрудники малых предприятий, образованных на базе научно-исследовательских институтов, обожают играть в шахматы, реже - в бильярд, еще реже - в настольный хоккей.

Те, кто именуют себя коммерсантами и располагают хотя бы одним компьютером, уже - белая кость, и в их кабинетах нередко можно услышать звуковое оформление компьютерных игр. И чем богаче фирма, тем круче игрушки, на которые тратится немало времени и денег.

Специалисты-любители делают компьютерные игры на «ходилки», «стрелялки», «леталки» и «думалки». Самая-самая распространенная игра в томских офисах - компьютерный пасьянс. Это игра из разряда «дуракавания». В большом почете «спинномозговые игры» (спинной мозг отвечает за реакцию человека), где приходится много стрелять, убегать от врага, оперативно реагировать на его действия. Например, от супер-«стрелялки» стоимостью в 56 долларов и носящей название «Дюна» у очень многих мужчин аж дух захватывает. Есть стратегические игры, дающие возможность одновременно управлять несколькими объектами. А уж если томский бизнесмен в течение дня не погоняет на экране на вертолете или на машине - считай, день прошел впустую.

Компьютерные гурманы обожают всевозможные головоломки. Самой крутой на этот момент является игра «Седьмой гость» - дорожная и «навороченная»: в один из домов приглашены 7 гостей. Дом кишит призраками. Гости один за другим исчезают. Почти Агата Кристи...

Довольно солидная часть томских предпринимателей в свободную минуту отдает предпочтение разным «тетрисам», «линиям», «колонкам» - простенько, мило и со вкусом.

Почти у всех разгораются глаза, когда появляется компьютерная игра с изюминкой - с разведением женщин на экране, их «веселым» поведением. Очень распространен «тетрис» с девчачьими стриптизницами. Однако особую популярность в Томске в послед-

ние дни завоевывает игра с официальным названием «Ксения - гарна девка: комсомолка и проститутка». Красивая девушка путешествует по кабинетам Кремля и зарабатывает на жизнь самым древним ремеслом...

Кроме игр, где задействована только голова и руки, в томском бизнесе со скрипом, но начинают прописываться так называемые подвижные игры. Как раз то, что необходимо человеку, часами сидящему за столом в позе родеоновского «Мыслителя». Появились первые комнатные баскетбольные корзины фирмы Ohio Art Sports. В трех крупных фирмах Томска с удовольствием метают дротики. И лишь в одной пока играют в серсо (по-русски - занимаются бросанием колец на штырек).

Играют кто во что горазд. Но в подавляющем большинстве опрошенных фирм действительно существует правило: сделал дело - только тогда гуляй смело. А есть фирмы, в которых игры разрешены только в строго определенное время приказом боссов.

Но почему-то вдруг так захотелось сыграть в «чехарду» или в «вышибалу»...

А. АКОПЯН.

Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



ВСЕМ НЕ УГОДИШЬ

(Окончание. Начало на стр. 2)

7. «Нужен кто-то сильнее, на кого можно положиться».

Нет людей абсолютно независимых, мы нуждаемся друг в друге. Но вся наша жизнь не может зависеть от одного человека, хотя нам может казаться, что без него все теряет смысл. К счастью или нет, но жизнь идет своим чередом независимо от того, с нами ли этот человек.

Нужно развивать в себе самостоятельность, индивидуальность, цельность, возможность самовыражения: тогда неудачи или потеря любимого или близкого человека не станут губительными. Чрезмерная зависимость от другого может обрывать обоим, лишая чего-то важного в жизни, например, своего «я».

Делая добро другому, не следует ожидать от него вечной благодарности: будьте довольны, что вы сами сделали хорошее. Нужно отдавать как можно больше, и таким образом, по большому счету, мы получаем обратно то, что отдаем.

8. «То, что влияло на нас в про-

шлом, определяет наше поведение сегодня, и влияние прошлого невозможно преодолеть».

Это совершенно неверно. То, что было сформировано в детстве, возможно изменить. Ведь цель жизни каждого - личностный вклад в развитие, и поэтому мы никогда не перестаем изменяться.

Сейчас мы не такие, какими были 10 лет назад, да и условия, в которых мы живем, тоже изменились. Важно учиться на прошлом опыте, а не быть привязанным к нему. Разумный человек совершенствует себя всю жизнь.

9. «Избегать жизненных трудностей и ответственности проще, чем брать их на себя и справляться с ними».

Когда человек пытается устроиться от трудностей и ответственности, то только создает себе многочисленные и более трудные проблемы в будущем. Нужно не прятать голову в песок (подобно страусу), а взяться за решение проблем: это укрепит уверенность в своих силах, уважение к себе, даст радостное чувство победы. Счастливая жизнь - это не отсутствие проблем, а их успешное решение!

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

В действительности жизнь и поведение других людей - это их личное дело и в целом не должно нас

касаться. Попытки повлиять на других людей обычно вызывают противодействие и только ухудшают ситуацию. В целом мы должны стремиться к предельной терпимости: жить и давать жить другим.

Если кто-то просит помощи, ее надо оказать, но мы не вправе навязывать ее тем, кто в ней не нуждается. Важно понять: у людей бывают недостатки, с которыми приходится мириться.

11. «Каждая проблема имеет единственно правильное решение. Как ужасно, если его не удалось найти».

Думать так неразумно: большинство проблем имеет множество решений, а каждое из них - свои преимущества и недостатки. И если выбранный способ не помогает, возьмите и попробуйте другой. Всякий раз нужно пытаться подыскать наилучшее решение, тогда ваши дела образуются.

12. «Контролировать свои эмоции невозможно - мы их жертвы. Ничего нельзя поделать со своими чувствами».

На самом деле существует немало способов управления своим эмоциональным состоянием. Если над этим специально работать, вполне можно добиться овладения своими чувствами, освободиться из-под влияния неконтролируемых эмоций.

За успех нашего предприятия!

КРАСНОЕ ЗНАМЯ

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАКОВА.

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 редакции 21-44-35

Отдел писем 21-38-65

Отдел информации 21-28-42

Рекламно-коммерческий отдел 21-06-60

Тираж 59.237. Заказ 344

1 2 3 4