



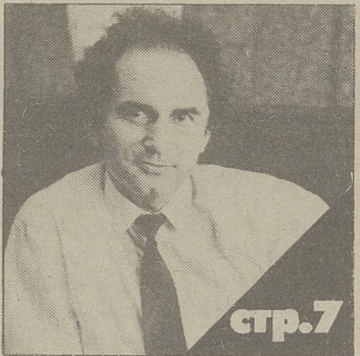
В номере



стр.3

Сергей ХМЕЛЬНИЦКИЙ:

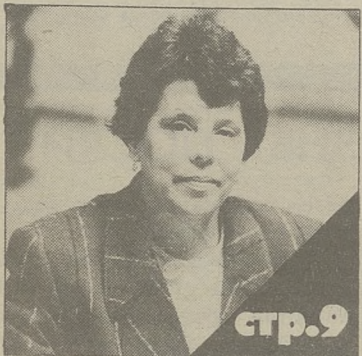
«Не надо тешить себя иллюзиями, что опыт - это все. Это очень многое. Но опыт - это и привычки, стандарты, шаблоны, мешающие мыслить и работать по-новому»



стр.7

Роберт МАЙЕР:

«Те, кто успели прошмыгнуть в элиту, связанную с поставками нефти за рубеж, биржевыми операциями, либо те, кто потихоньку занимался какими-то криминальными делами, - они состоялись как богатые люди...»



стр.9

Наталья ШИМШИРТ:

«Интересно так составить финансовый договор, чтобы учесть все свои интересы, не оставив партнеру ни одной лазейки для маневра...»

БУДЬТЕ ЭГОЦЕНТРИЧНЫМ ОПТИМИСТОМ

Какой от вас может быть толк, если вы сами не верите, что в состоянии совершить то, что, по мнению окружающих, вам совершенно не по силам?

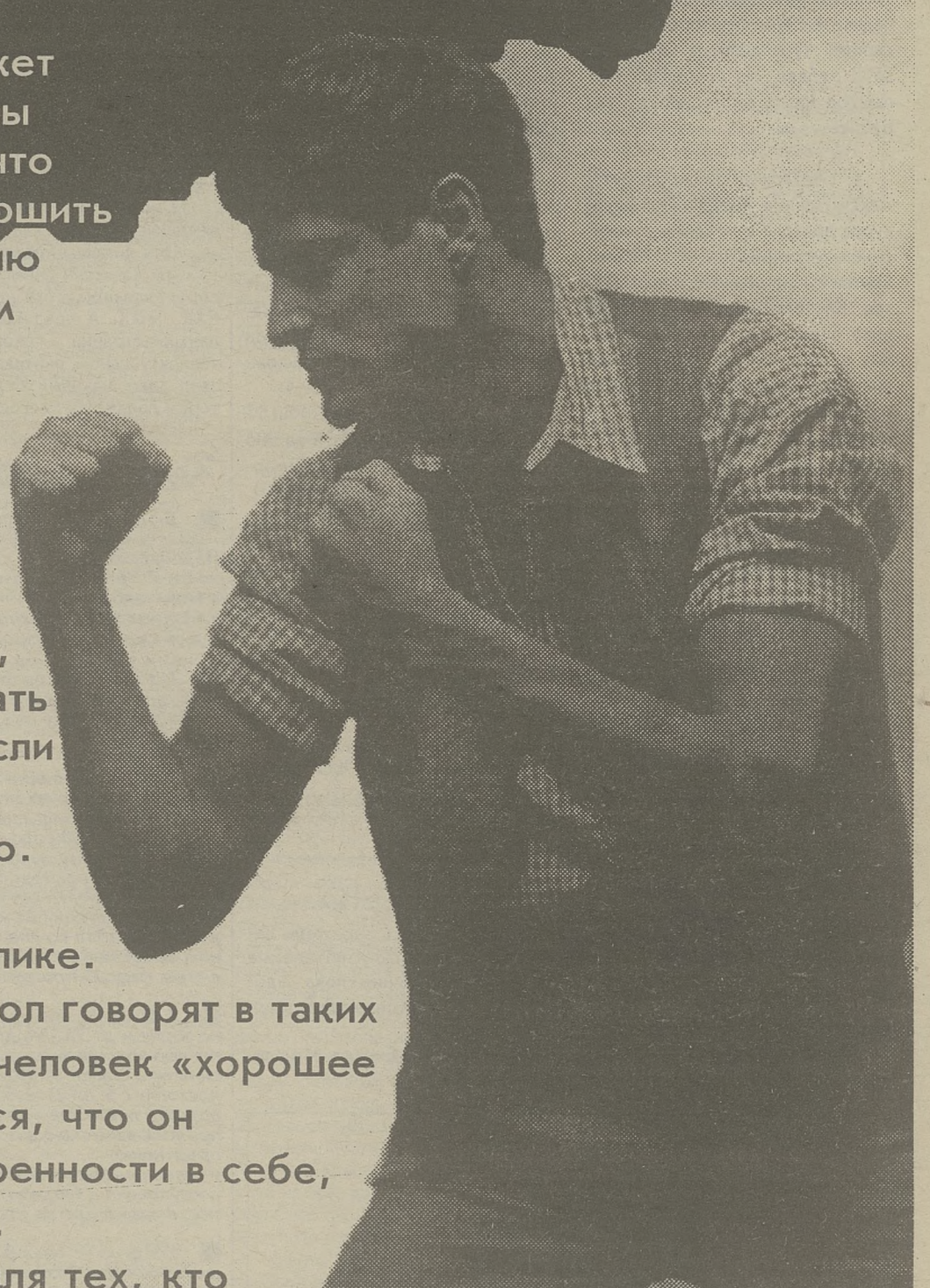
Рекордсмены, как в спорте, так и в мире бизнеса, всегда убеждены, что они могут стать героями, даже если не заявляют об этом громогласно.

Это проявляется и во внешнем облике.

А игроки в бейсбол говорят в таких случаях: у этого человек «хорошее лицо», чувствуется, что он преисполнен уверенности в себе, надеется на себя.

Это характерно для тех, кто побеждает. Не изживайте в себе «эгоцентрический сдвиг» (иначе говоря, оптимизм).

Он несравненно более продуктивен, чем духовное смирение.



Х. МАККЕЙ.

Из книги «Как уцелеть среди акул».



ПОЛИСЫ НА НЕРАБОТАЮЩЕЕ НАСЕЛЕНИЕ
СОВЕТСКОГО И ЛЕНИНСКОГО РАЙОНОВ
ВЫДАЕТ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
“МЕДИКА-ТОМСК”

При себе иметь следующие документы:

- безработным - трудовую книжку с записью об увольнении, паспорт с пропиской;
- пенсионерам - пенсионное удостоверение, паспорт с пропиской;
- детям - свидетельство о рождении, паспорт родителей с пропиской.

Обращаться по адресу: пр.Кирова, 20 (3-й этаж).
Время выдачи полисов: с 10 до 12-45 и с 14 до 17 час.

В.КРЕСС ОЗАБОЧЕН недоимками в бюджет

В понедельник 23 января глава администрации Томской области В.Кресс провел аппаратное совещание, на котором была заслушана информация и.о. начальника финансового управления Н.Зименкова по проблеме задолженности перед бюджетом предприятий и организаций области.

Н.Зименков сообщил, что по-прежнему самым крупным неплательщиком является акционерное общество «Томскнефть». Его долг бюджетам области, города Стрежевого, Парabelьского и Александровского районов составляет

около 50 миллиардов рублей. Это 80 процентов от общей суммы недоимок томских предприятий.

В.Кресс дал поручение своим заместителям вплотную заняться проблемой погашения задолженности в бюджет. На нынешней неделе должны состояться встречи-консультации руководства администрации области с представителями АО «Томскнефть», на которых будет обсужден механизм погашения имеющейся у нефтяников налоговой недоимки.

Н.ФОМИН.

Поздравляйте **РАЗНИЦУ**

«ЧАХОТКА РУБЛЯ»

Почти на две трети «похудел» за 1994 год российский рубль по отношению к доллару США. 29 декабря Московская межбанковская валютная биржа провела последние в 1994 году торги, зафиксировав курс доллара на уровне 3550 рублей. На последних торгах год назад он составлял 1247 рублей.

С 1 января на бирже вводится максимальный предел колебания курса доллара к рублю в течение одной торговой сессии в 10 процентов от начального курса торгов. Как отмечается в пресс-релизе биржи, «в случае достижения в ходе торгов предельного значения курса маклер объявляет технический перерыв. Затем дирекция ММВБ информирует Центробанк о ситуации и действует по его указаниям».

В начале 1995 года на ММВБ

могут быть введены и дополнительные меры регулирования. Это - лимиты на объем биржевых операций каждого банка в зависимости от величины его капитала, а также создание страхового фонда и системы коллективной долевой ответственности для надежности расчетов по итогам торгов. Скорее всего, считают биржевики, это приведет к тому, что курс рубля будет понижаться на 5-7 проц. за торги под контролем Центробанка. Все дополнительные меры касаются торгов по доллару США, что, как предполагают эксперты, увеличивает привлекательность операций с немецкой маркой и французским франком.

P.S. За десять дней - с 4 по 13 января - доллар «подрос» на 205 рублей (5 процентов), дойчмарка - на 169 рублей (7 процентов), французский франк подешевел на 44 рубля.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК: прогноз на 1995-й

К концу года вновь активизируется рынок акций сырьевых и инфраструктурных предприятий. Банковские акции в 1995 году останутся не слишком доходным, но надежным вложением. Бумаги солидных банков купить будет трудно: мало кто захочет с ними расстаться. Лидером на рынке бума «новых» компаний могут оказаться акции бывших чековых инвестиционных фондов.

А ВМЕСТО СУММЫ ПРОПИСЬЮ...

Компьютеры ряда банков Новосибирска оказались заражены вирусом, который в итоговых отчетах выдает совершенно непотребные данные: на месте сумм появляются следующие слова - «добланные рубли», «гребанные доллары». И подпись - «Конченный бухгалтер».

По мнению специалистов, вирус рожден в Новосибирске. Имя автора пока неизвестно.

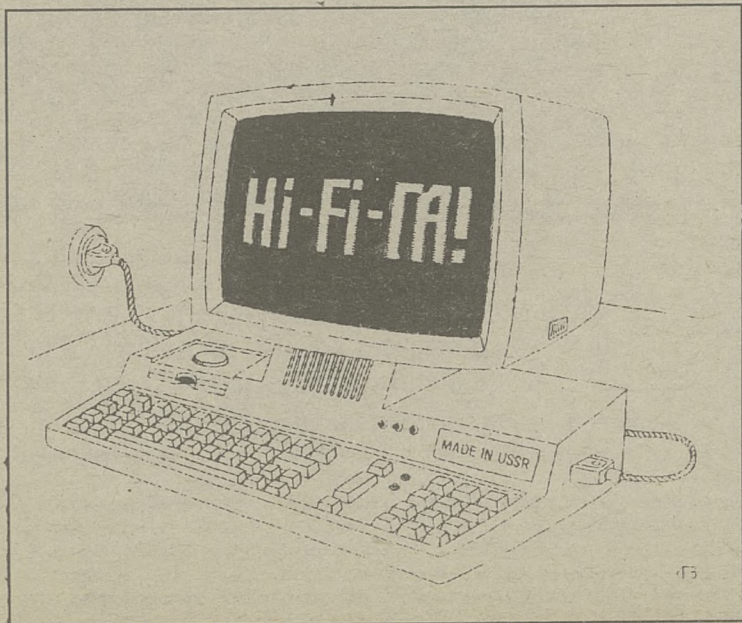


Рис. В. ДРУЖИНИНА.



И гости, и хозяева в своих выступлениях подчеркивали значимость события. Открытие представительства было названо итогом достаточно долгого партнерства областной администрации, томских предприятий с китайскими бизнесменами. Два года назад руководитель городской администрации Харбина и первый заместитель главы областной администрации В. Пономаренко подписали протокол намерений о сотрудничестве. А в минувшем году много новых деловых и дружественных контактов завязали томичи на июньской ярмарке в Харбине.

- Хочу подчеркнуть, что наша компания, - сказал заместитель генерального директора «Харбинвнешторга» Лю Сяо Дун, - начиная с 1986 года всегда лидировала в торговле с Россией. А Томская область привлекла нас не только мощными промышленными предприятиями, но и большой наукой, высокой культурой. Ведь Томск исстари был крупнейшим торговым центром Сибири.

О конкретных планах на презентации не было сказано ни слова. Хотя китайцы обмолвились о том, на кого они делают ставку в перспективном сотрудничестве: СХК, ТНХК. А представитель обладминистрации, говоря об интеллектуальном партнерстве, назвал даже научный «товар», который предлагают сегодня ученые

Коротко и ясно

■ Бюджет 1994 года выполнен менее чем на 72 процента. Недофинансирование составило почти 39 трлн. руб., которые в виде задолженности перешли в бюджет-95. Доля неплатежей в этой сумме - примерно 10 трлн.

■ Из 306 объектов федерального значения, предназначенных к пуску в 1994 году, введено лишь 10.

■ Потребление проката черных металлов на внутреннем рынке России уменьшилось (по сравнению с 1990 годом) в 3,2 раза и составило около 21 млн. т. Спросовые ограничения частично компенсировал рост поставок металлопродукции на внешний рынок. Ее доля во внешнеторговом обороте России достигла в этом году 20 процентов.

■ С 90 до 80 процентов - на водку и до 75 - на другие ликеро-водочные изделия снижены ставки акциза, что позволит с 5 до 25 процентов поднять рентабельность предприятий, выпускающих эту продукцию, и одновременно увеличить поступления в бюджет за счет роста производства алкоголя.

■ Госдума установила жесткие сроки для безналичных платежей: в целом по стране на осуществление этой операции отводится не более 5 дней, в городах - 2 дня.

■ В Госдрагфонд России за год поступило 129,8 т золота. Однако золотой запас (178,2 т на 1 января 1994 года), несмотря на значительное сокращение (на 34,4 процента) отпуска драгоценного металла на промышленные нужды, увеличился незначительно. Причина - в экспорте золота, в 1994 году на мировом рынке его было продано на 480 млн. долл. Из них 206 млн. направлено на решение социально-экономических проблем страны.

20 января в здании речного вокзала прошла презентация представительства Харбинской компании внешнеэкономических связей и внешней торговли в Томске.

ХАРБИНСКИЙ ВАРИАНТ

Томска: лазерные технологии, новые разработки в материаловедении.

Будем надеяться, что для рядовых томичей открытие представительства «Харбинвнешторга» тоже будет иметь свои плюсы: те же знаменитые китайские мандарины попадут на городские прилавки мимо многочисленных посредников. Подешевле станет, наверное, и ширпотреб (что важно

при знакомом всем качестве). И все же за улыбками и рукопожатиями - событие действительно серьезное - не могли мы отделиться от не совсем тактичной для торжественного момента мысли: опять не мы осваиваем мировой рынок, а этот рынок «осваивает» нас.

А. БОРИСОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



НЕДВИЖИМОСТЬ СТОИТ, ЦЕНЫ РАСТУТ

По мнению специалистов риэлтерских фирм Томска, ситуация на рынке недвижимости в начале 1995 года никаких неожиданностей не преподнесла. Основная тенденция сегодняшнего рынка недвижимости - низкое предложение при весьма большом спросе.

Как отметили представители фирм «Аурум», «Рита М», «Риэлт», объем предложения значительно снизился в декабре прошлого года, когда люди были взбудоражены слухами об очередном обмене денег, а также ожидали повышения цен с тем, чтобы затем продать жилье на более выгодных условиях. После Нового года эта «удержанная» недвижимость попала на рынок, однако полностью удовлетворить спроса не смогла.

В январе удерживается ста-

бильный спрос на однокомнатные квартиры и малосемейки, квартиры улучшенной планировки. Жилье в Кировском и части Советского района до сих пор в большом дефиците, хотя вполне можно приобрести аналогичную недвижимость в других районах города.

Цены на жилье растут довольно быстро, что можно связать как с ростом курса доллара, так и с общей экономической нестабильностью и инфляционными ожиданиями. Специалистами отмечается также психологический фактор повышения цены недвижимости - люди сознательно завышают стоимость, чтобы успеть за будущим скачком цен.

В целом покупка недвижимости по-прежнему остается одним из наиболее выгодных способов помещения денежных средств.

Бизнес поневоле

ЧТО НАША ЖИЗНЬ - НОСКИ...

Как известно, классический челнок - это человек, который едет куда-то за товаром, чтобы затем продать его на родине. Оказывается, Томск навещают люди, которые поступают наоборот: берут на родине (в данном случае в Чимкентской области Казахстана) товар, и едут к нам, в Сибирь, чтобы продать. Объяснение сему факту простое:

- Зарплату у нас выдают продуктами, которые производятся на заводах, - говорят продавцы. - Например, на фосфорном - стиральным порошком, на шинном - шинами. Мы работаем на трикотажной фабрике, поэтому зарплату получаем носками, которые потом

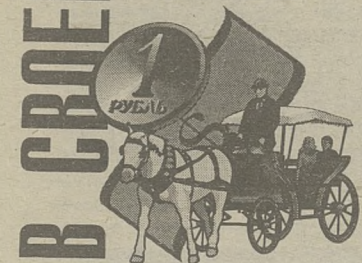
везем продавать в Томск. Здесь у нас родственники.

Одним словом, бизнес поневоле. Хочешь жить - продай носки, потом снова на работу, затем в отпуск без содержания и снова носки. Цены у чимкентских корейщиков немного ниже, чем в Томске, - пара хлопчатобумажных носок стоит 4 тысячи, - поэтом и расходятся они неплохо. В Казахстане же, по выражению гостей, «ими все завалено».

- В августе были в Тайге, - продолжают они, - сейчас - в Томске, потом еще куда-нибудь...

Вот такая челночная жизнь.

В своем колее



Сергей Хмельницкий: «РУКОВОДИТЕЛЮ С ПРОШЛЫМИ ЗНАНИЯМИ И НАВЫКАМИ - НЕ ВЫПЛЫТЬ»

Если гонится за вами
Слишком много человек,
Расспросите их подробно,
Чем они огорчены!
Постарайтесь всех утешить,
Дайте каждому совет.
Но снижать при этом
Скорость
Совершенно ни к чему.
Григорий ОСТЕР,
«Вредные советы».

- Сергей Сергеевич, фирму вашу особенно никогда не примечали. Существовало даже такое понятие - «большой лес»; эти относятся к «большому лесу», им и внимание большого начальства, а эти - так себе... Но вот сегодня те, «большие», переживают тяжелейший кризис. А у вас, судя по настрою, дела не так уж и плохи. Что этому способствовало?

- А вот, - и С. С. Хмельницкий протягивает книгу: «Менеджмент управления финансами предприятий на российском рынке».

- А если серьезно?

- А я и говорю серьезно. Мы начали именно с этого - наведения порядка в финансах. Ведь как раньше было? Работали на вал, от него «плясали». Больше леса, больше пиломатериалов - у нас все брали. А сейчас уже что попало не берут. И программы наших предприятий не от вала формируются, а от рубля (то есть, если сравнивать с прошлым - все наоборот): чтобы прожить и развиваться, надо столько-то заработать денег, а под это надо выпустить столько-то и столько пользующейся спросом продукции.

В рынке совсем другие «правила игры». И так просто руководителю с прошлыми знаниями и навыками - не выплыть. Не надо тешить себя иллюзиями, что опыт - это все. Это очень многое. Но опыт - это и привычки, стандарты, шаблоны, мешающие мыслить и работать по-новому.

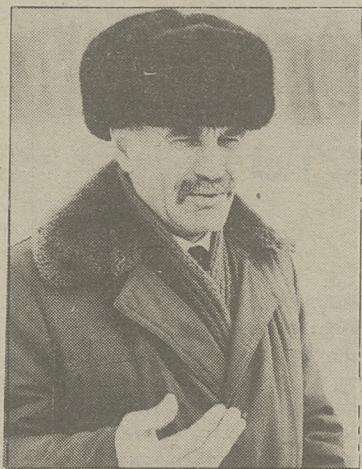
- Менеджмент управления финансами... В вас говорит экономист?

- Не без этого, наверно: все-таки за плечами Институт народного хозяйства имени Плеханова.

- В своем выступлении на совещании лесопромышленников вы обмолвились, что объединению удалось даже в столь суровое время реконструировать и обновить по сути все лесоперерабатывающие цехи тринадцати своих лесхозов. Где вы на это взяли средства, и что это сегодня за цехи?

- Обычные двухрамные лесопильные цехи, с тарным потоком. Мы, между прочим, сами же и проект их сделали. Перерабатывать такой цех может порядка 26 тысяч кубометров древесины в год.

На декабрьском совещании руководителей лесных предприятий области выступление С. С. Хмельницкого - генерального директора «Облмежсельхозлеса» - фурора не произвело. Хотя и отличалось от многих других весьма разительно. Прежде всего тем, что никаких льготных кредитов, налоговых амнистий и отсрочек по платежам Сергей Сергеевич не просил, не «плакался». А по тому, о чем сообщил, явствовало: предприятия объединения к условиям рынка адаптировались значительно быстрее, чем их «собратья» - леспромхозы и лесопромышленные комбинаты системы бывшего «Томлеспрома». Наша беседа с ним состоялась спустя несколько дней.



- Прямо скажем, не много. С нашими гигантскими ЛПК не сравнить!..

- Да я уже говорил: дело не в объемах. Мы из вершинника (то, что во многих леспромхозах идет, в лучшем случае, из дрова) сегодня выпускаем такую продукцию - причем не только из «хвои», но и из «листвы» - по такой цене ее реализуем, что никакие хвойные доски из первосортной древесины не сравнятся. И спрос есть, хороший спрос.

- Да что же это за золотая такая жила?

- А вы можете себе представить «вагонку» толщиной 5-7 миллиметров? То-то. А ведь это обычная тарная доска. Только особой обработки - гладкой. Надо покупателю выбрать ее в четверть - делаем, в шип - нет проблем, в паз - пожалуйста. По сути получается мебельная заготовка, отличный отделочный материал.

Вот так и зарабатывается прибыль, на которую реконструируются цехи. Которые опять же работают на прибыль. Только что таким образом мы запустили поточную линию в Асине.

- Ни о чем материальном не просил на совещании лесопромышленников С. С. Хмельницкий. И все-таки обмолвился, обращаясь к главе областной администрации: «Только не мешайте нам работать!» Что вы имели в виду, Сергей Сергеевич?

- Видите ли, кое-кому просто покоя нет, если предприятие работает хорошо, стабильно. Встал вопрос: «А почему вы (то есть мы) до сих пор не акционировались? Непорядок!» А что, порядок будет, когда за бесценок все это кто-то купит? Вот сейчас Госкомимущество дожидается, чтобы продать в Кривошеине двухрамный лесопильный цех, со столяркой, тарной линией. Знаете, за сколько? За 21 миллион всего.

- Но ведь этот цех дал убытки.

- А кто в структуре этих убытков разбирался? Те, кто заставлял производить, вникать? Ведь основная часть убытков произошла по вине администрации района: все энергозатраты при строительстве районного училища (на работу башенного крана, других механизмов) отнесли на лесхоз. Плюс несуразные основные фонды его - это бывшее хозяйство льнозавода. Сумасшедшая площадь, огромное количество ненужных нам помещений (водокачка, ремонтный цех, безразмерный гараж, сушилка, теребика, склады...). И все это висит имуществом на лесхозе, за которое надо платить огромные налоги. Но никто ведь без реконструированного нами лесоцеха это не забирает...

И в Асине картина схожая. Видят - стабильно работает производство лесхозное, насыщенная база (австралийцы приезжали, удивлялись, фотографировали), никаких тебе вынужденных отпусков - почему не «пожиться» за счет распродажи-приватизации?

- Сергей Сергеевич, я наблюдал реакцию зала на совещании лесопромышленников, когда вы сказали, что у вас нет отбоя от иностранных инвесторов. Ее, в общем-то, выразил и глава областной администрации в реплике по этому поводу, полной скепсиса: ничего, дескать, от этих «инвесторов» вы не дожидаетесь, так что не пыжьтесь... Не обидно было услышать такое?

- И собратья наши старшие - лесопромышленные гиганты, и областные власти вслед за ними всеерьез нас все еще, как вы убедились, не воспринимают. У них свои старые мерки. Многие сотни тысяч и миллионы кубометров - как показатель солидности. А что такое объединение «Облсельхозлес», и в лучшие-то годы заготавливающее 230 тысяч кубометров? Уровень среднего леспромхоза. А сегодня, повторюсь еще раз, мерить надо бы совсем по-другому. Не сколько перелопачиваете кубов, а какой уровень жизни обеспечиваете своим людям. Мы, например, ни разу никого не отправили в вынужденные административные отпуска. Сохранили полностью все коллективы. Это - при снижении валовых показателей. А гиганты наши со своими объемами! Сколько людей потеряли? Нагляднейший пример - Тегульдэт. Леспромхоз там развалился. А лесхоз наш, тут же базирующийся, - процветает.

- Действительно, разительный пример. Но мы слегка отвлеклись от проблем с иностранными инвесторами. Как вы на них вышли?

- Да очень просто. Мы в свое время поместили о себе сообщение в «Мировой книге независимых товаропроизводителей». Реклама в рынке - великая вещь! Результат?

Вот лишь из последней «почты», что лежит у меня на столе, многое находится в работе у моих помощников. Письмо-предложение о сотрудничестве из Мексики. Вот факс из Лондона от фирмы STERLING LTD, здесь - от шведов. А это - из Международного Торгового Дома «Запад - Восток», фирма TREIDINC, вот от итальянцев... Были и венгры, и австрийцы, и австралийцы...

Начали с поставки березового бапанса в Финляндию. Если подходить формально - дело это было по старым канонам убыточным, затраты наши в ценовом эквиваленте явно не окупались. Но

мы-то получили от THOMESTO OY взамен не деньги, пусть и доллары, а оборудование, бензопилы, арочные сооружения. Общий экономический эффект от этого был огромный. Мы подсчитали: чтобы построить кирпичный цех, потребуются 480 тысяч рублей (это в тех, еще старых ценах), а финский арочник обошелся - в 8 тысяч.

- Это напоминает мне старый спор с одним из первых наших рыночников, отправлявших продукцию свою в Англию. Его упрекали: какой резон, если за единицу его продукции в Англии можно купить одни электронные часы, а в родной России - 5. Коммерсант же наш рассуждал по-другому: «А зачем мне часы? Я возьму там две пары трикотажных платков. А продаю их в России, в 6 раз окуплю единицу поставленной мной продукции».

- Вот именно. Почему Кресс надо мной посмеялся (облапошат, мол, тебя, Хмельницкий, фирма-чи)? Да пусть смеется. Надо же умно работать.

- И что удалось в этом направлении?

- Заканчиваем переговоры с финской фирмой MAKRON о создании совместного предприятия по переработке древесины. Готова уже полностью проектно-сметная документация, предусматривающая совершенную безотходную технологию. Причем прорабатываем не просто условия лицензирования (рассчитываться за услуги иностранцев выпускаемой СП продукцией), а чтобы они свою долю продукции здесь, в России, продали, а на эти деньги закупили у нас другой товар - к примеру, Томского нефтехимического комбината.

- А сколько вам потребовалось времени на это с момента первого контакта с этой фирмой?

- Около трех месяцев.

- Всего?

- Да, примерно столько же, сколько я безуспешно пытался решить в родной области вопрос о поездке на ярмарку в Австрию (приглашение получил все через ту же «Мировую книгу»). Понимаете, просто так кататься мне не за чем. А чтобы ехать и вести серьезные переговоры, заключать договоры - нужны юридические полномочия.

Дело в том, что лесхозы объединения формально созданы на условиях паев колхозов и совхозов на территории районов, они же (опять же формально) являются и владельцами лесов. Если тащить мне на согласование всех «владельцев паев» лесхозных - то это более трех тысяч со всей области. Совершенно нереально. Мы решили попробовать другой путь, ограничиться каким-либо локальным районом, добившись необходимых согласований через главу его администрации. И выступать, таким образом, на переговорах от имени конкретного района. К асиновцам обратились - молчание, к первомайцам - тот же эффект. Молчановцы заинтересовались этой идеей, дали принципиальное согласие. Но вот уже два месяца «гуляют» у них бумаги по району.

А я до 1 декабря должен был подтвердить участие в переговорах в Австрии. Упустили реальную возможность завязывания деловых контактов. А без поиска партнеров будущего у нас нет. Никогда мы, сидя в кабинетах, ни в какой цивилизованный рынок не войдем. Так и будем все ахать и охать.

По СП, о котором я упоминал, сейчас, между прочим, все зависит как раз от районных и областной власти.

- Это тоже из серии «не мешайте работать»?

- Увы!..

Беседу вел
Владимир ИВАНОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Деловая хроника

НЕФТЬ И ЛЕС РОССИИ: ПРОИЗВОДСТВО ПАДАЕТ, ЭКСПОРТ РАСТЕТ

По данным за 11 месяцев, объем добычи нефти сократился на 12 процентов и составил 275,2 млн.т, в то же время экспорт ее в дальнее зарубежье возрос на 14,6 процента и достиг почти 88 млн.т. К 2010 году, как заявил заместитель министра топлива и энергетики РФ Виталий Бушуев, поставки на экспорт этого вида топлива должны удвоиться. Главным образом, за счет более рационального его использования в промышленности.

Тяжелое экономическое положение лесопромышленного комплекса России - главная причина резкого (на треть) снижения производства лесопромышленной продукции. За год число убыточных предприятий возросло с 364 до 947; кредиторская задолженность достигла почти 4 трлн.руб., по зарплате - свыше 190 млрд.

Спад производства на предприятиях «Рослеспрома» практически не сказывается на экспорте лесоматериалов. Более того, вопреки спаду, он растет. Например, в Японию объем поставок впервые превысил рубеж в 5 млн.куб.м. Согласно договоренностям, в 1995-м экспорт лесоматериалов в эту страну увеличится в полтора раза.

ЧЕКОВАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Предварительные итоги таковы: приватизировано почти 110 тыс. различных объектов стоимостью 1376 млрд.руб., в том числе - около 73 тыс. предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, что составляет 71 процент от их общего числа. Зарегистрировано 24,3 тыс. акционерных обществ, на очереди - еще 32 тыс. В государственном ведении на сегодня остается примерно 135 тыс. предприятий.

В текущем году продано ценных бумаг на сумму, превышающую 15 трлн.руб., что в 100 с лишним раз больше, чем в предыдущем. С начала года на российских биржах заключено 153 тыс. сделок, из которых свыше 90 тыс. составили операции с ценными бумагами.

По данным Министерства финансов, число фондовых бирж в 1994 году возросло на 20 процентов. Лицензии на деятельность с ценными бумагами, деньгами, валютой имеют сегодня 67 российских бирж, 27 из них специализируются на операциях с фондовыми ценностями.

КОРПУС ОБЕЩАЛ ПОМОЩЬ

19 января Томск посетила консультант компании CDC (корпус граждан за демократию) Энн Стюарт Хилл. Совместно с томским представителем USAID (агентство международного развития США) она проанализировала потребности 10 томских предприятий в специалистах, которые могли бы помочь развитию их бизнеса - на основании это производство и сервисные услуги. Все собранные заявки отправлены в Москву, где и будет решаться вопрос о необходимости отправки в Томск группы консультантов.

над ошибками



ПЛОХ ТОТ БАНК, который не мечтает стать СИБИНТЕРБАНКОМ

Дело помощи утопающим - дело рук самих утопающих.
«Двенадцать стульев»
ИЛЬФ, Е. ПЕТРОВ.

Инициатором его создания в Томске стал Василий Подгорных, генеральный директор научно-производственной компании «Восток». Учредителями Сибинтербанка, кроме компании «Восток», выступили Евробанк (основан в Париже в 1921 году, уставный фонд 1,1 млрд. французских франков), банк Еврофинанс, Томский филиал Промстройбанка, Новосибирский и Кемеровский филиалы Сбербанка, страховая компания «Роникс» (Кемерово) и ряд физических лиц.

«Валютные доноры» столицы

Причинами создания международного банка на томской земле послужили, кроме прочего, два серьезных обстоятельства.

Во-первых, имея корреспондентские отношения со 120 крупнейшими банками мира и обладая в международном бизнесе высокой репутацией, Евробанк может выступать надежным гарантом соблюдения интересов западных инвесторов в Сибири. И тем самым служить одним из основных условий широкого привлечения валютных средств в местную экономику.

Во-вторых, такой международный банк, аккумулируя валютные средства экспортноспособных предприятий, действующих на территории Сибири, в итоге имеет возможность превращать движение иностранной валюты в непосредственное благо для сибирского населения.

Всего один «исторический пример» дает понять, насколько актуальной является эта экономическая проблема. В 1992 году Московский международный инвестиционный банк заработал 40 млн. долларов чистой прибыли. Нетрудно посчитать, какую сумму валютных средств получила московская власть в виде налоговых поступлений в бюджет только от одного банка. При этом большинство клиентов Московского международного инвестиционного банка составили горняки Кузбасса, нефтяники Тюмени, красноярские и томские лесопромышленники! По мнению многих сибирских хозяйственников, продолжая оставаться «почетными валютными донорами» столицы, Сибирь никогда не будет жить лучше, чем сегодня.

На краю пропасти. Финансовой

Несколько месяцев учредители Сибинтербанка искали подходящую кандидатуру на должность председателя его правления. Ряд возможных претендентов по очереди отвергло главное управление Центробанка РФ по Томской об-

ласте. И наконец по рекомендации областного управления ЦБ первым руководителем Сибинтербанка стал Ю. Попов.

Юрий Григорьевич Попов обладал блестящей анкетой и внушительным опытом работы на ответственных постах. В свое время он руководил областным профсоюзным ведомством, работал в промышленном отделе Томского обкома КПСС, был президентом Томской товарно-фондовой биржи и являлся первым лицом областного управления Федерального антимонопольного комитета. Имея личные контакты в течение ряда лет, он хорошо знал руководителей многих крупных предприятий и был вхож во многие кабинеты власти, что в сегодняшних условиях российского бизнеса имеет не последнее значение.

Полтора года Сибинтербанк работал с уставным капиталом 120 млн. рублей. С течением времени инфляция обесценивала российские деньги, и 26 мая 1994 года собрание акционеров Сибинтербанка приняло закономерное решение об увеличении уставного капитала до 1 млрд. рублей.

К этому моменту Сибинтербанк уже привлек в свои активы через межбанковский кредит и вклады населения около 7 млрд. рублей. В последующие два месяца правление банка умудрилось привлечь и раздать в виде кредитов еще 11 миллиардов. Несложный подсчет показывает, что деньги, исключая выходные дни, раздавались со скоростью в среднем 250 млн. рублей в сутки!

Наблюдая за этой фантастической интенсивностью движения денег, председатель совета учредителей Сибинтербанка В. Подгорных должен был ответить на естественный возникающий вопрос: что означает данный феномен? Означать он мог одно из двух. Либо правление молодого банка обнаружило в себе финансового гения, подвергая его теперь нещадной эксплуатации. Либо, потеряв чувство реальности, безответственно и неудержимо влечет банк к долговой пропасти и краху.

Обеспокоенный двусмысленной ситуацией, В. Подгорных настоял на проведении акционерами ревизии деятельности банка. И ревизионная комиссия под председательством И. Беликова, в прошлом многолетнего руководителя Кемеровского Сбербанка, обнаружила угрожающее финансовое положение. Достаточно сказать, что возврат 90 процентов выданных кредитов практически ничем не был обеспечен. Кредиты выдавались без изучения материального состояния клиентов и тщательной подготовки документов. Более того, вопреки существующим правилам заместитель председателя правления Л. Васильева в некоторых случаях самолично, без какого-либо участия кредитного отдела банка,

принимала решение о выдаче денежных средств. И уж совсем вопиющим выглядел тот факт, что на отдельных кредитных документах стояла подпись Л. Васильевой, а подпись счастливого клиента, получившего в банке деньги, отсутствовала!

В конце июля правлению Сибинтербанка было поручено в месячный срок исправить положение: привести в порядок документы, оформить залоги и другое обеспечение кредитов. Но ничего этого не произошло! Напротив, Ю. Попов по собственной инициативе уехал с супругой в Америку «за инвестициями для банка», а вернувшись, по выражению сотрудников банка, «срочно заболел» и написал заявление об увольнении по собственному желанию. Тем временем проценты по кредитам Сибинтербанку не платил никто, а кредиторы банка требовали возврата заемных средств с причитающимися процентами. Над первым Сибирским международным банком нависла реальная угроза ликвидации.

На карте - интересы всего сибирского региона

В начале сентября прошлого года, когда Сибинтербанк имел колоссальные долги в сумме 18 млрд. рублей, по решению собрания акционеров председателем правления падающего в финансовую пропасть банка стал Василий Подгорных. Акционеры отдавали себе отчет, что международный банк в Сибири, обладающий уникальными перспективными возможностями, необходимо спасти не только для ликвидации существующих долгов. Они понимали, что если такой банк прекратит существование, то его все равно придется создавать вновь, но уже с более серьезными издержками.

В поисках выхода из кризиса совет учредителей банка в ноябре 1994 года принял решение об уве-

личении уставного фонда до 10 млрд. рублей. Формируемый капитал в первую очередь предполагается направить на ликвидацию убытков банка, что позволит выйти из тупика, приступив к нормальной финансовой деятельности. Решение о покупке акций Сибинтербанка приняли администрация Томской области и ряд крупных финансовых и промышленных предприятий.

Осуществляя меры по возврату выданных прежним руководством кредитов, Сибинтербанк также провел реструктуризацию собственных долгов, достигнув со своими кредиторами согласия об остановке начисления процентов и стабилизации суммы долгов. К сегодняшнему моменту банк уже сумел вернуть 3,5 млрд. рублей заемных средств.

Сохранение Сибинтербанка, как утверждает его руководство, позволит обеспечить возвратность вкладов населения без социальных катаклизмов, скандалов и потока жалоб в органы власти. Продолжение настойчивой работы сотрудников банка со своими должниками и кредиторами позволит в течение 6-8 месяцев вернуть всю задолженность.

Вхождение в состав учредителей банка областной администрации предполагает участие Сибинтербанка в инвестировании малого и среднего бизнеса Томской области, кредитование завоза товаров на север области, кредитование по низким процентным ставкам реконструкции коммунального хозяйства. Используя широкие возможности Евробанка, Сибинтербанк в ближайшее время способен осуществить структурную перестройку кредитования промышленности.

Замена дорогостоящих рублевых кредитов на приемлемые ставки валютного кредитования позволит оказать помощь экспортноспособным предприятиям. Таким, например, как АО «Томский инструмент», АО «Ролтом», «Томский нефтехимический комбинат», «Сибирский химический комбинат».

Сибинтербанк в последнее время накопил опыт, позволяющий в сфере финансового обслуживания импорта перейти от кредитования, связанного с высоким риском, к менее рискованной форме кредитования импорта посредством так называемых документарных операций, что пока не делает ни один банк ни в Томской области, ни в сибирском регионе. Развитие этого направления деятельности позволит финансировать торговые предприятия, импортирующие в Сибирь товары социального значения.

Кроме этого, Сибинтербанк намерен предоставить существенные льготы предприятиям, закупаящим западные технологии производства. В беседе с корреспондентом газеты В. Подгорных отметил, что, по сведениям Томской таможни, за 10 месяцев прошлого года в Томскую область поступило импортных товаров на общую сумму 176 млн. долларов. Иначе говоря,

именно такой объем денежных средств - при всей своей бедности! - область вложила в западную экономику. В сегодняшних экономических обстоятельствах привозить из-за океана, скажем, куриные окорочка предпринимателям выгоднее, чем современные технологические линии по переработке куриного мяса. И никто не имеет права заставить их делать обратное. Как можно изменить ситуацию без административного вмешательства? Положение о валютном кредитовании, разработанное сотрудниками Сибинтербанка, предусматривает по этой части следующее. Если предприятиям необходим валютный кредит для импорта зарубежных технологий, то они имеют возможность получить его под 9 процентов годовых. Если нужен валютный кредит для закупки окорочков, водки, конфет и тому подобных «заморских прелестей», то коммерсанты тоже могут получить его, но уже под 35 процентов годовых. Пусть деловые люди сами решают, что в таких условиях выгоднее привозить на родную землю. А если местная власть поддержит на определенное время предпринимателей, импортирующих передовые технологии, снижением налогов, платы за электроэнергию и аренду производственных площадей, то через 3-4 года, уверен В. Подгорных, положение, в частности в переработке сельскохозяйственной продукции в Томской области, существенно изменится в лучшую сторону. Примеры находятся рядом. По наблюдениям В. Подгорных, все деревни вокруг Кемерово «буквально напичканы» западными технологическими линиями по переработке мяса птицы, томатов и других популярных вещей.

Дальнейшая работа Сибинтербанка позволит открыть филиалы в Кемерово, Новосибирске, Прокопьевске, где уже полностью сформированы команды профессиональных финансистов. В этих городах, как, впрочем, и в других, после выхода Указа президента России о нормализации платежнорасчетных отношений резко возрастает необходимость в банковских валютных услугах.

Сегодня Сибинтербанк в состоянии предоставить клиентам уникальную возможность прямого доступа к финансовому рынку Запада. При условии профессиональной, высококвалифицированной работы, на которую настроен обновленный кадровый состав банка, он способен через некоторое время с помощью рыночных механизмов сосредоточить большой объем валютных средств сибирских предприятий. Это увеличивает шансы сибиряков распоряжаться собственными и, следовательно, недорогими валютными ресурсами, направляя их на решение серьезных экономических проблем сибирских территорий.

Константин ПОПОВ.

Р.С. В настоящее время Ю. Г. Попов - на очередном финансовом поприще: является полномочным представителем Межрегионального центра содействия развитию лизинговых отношений.

Способ потерять деньги

ДЕРЖИТЕ КАРМАНЫ ШИРЕ

Сберегательный банк России по сравнению с коммерческими банками позволяет своим клиентам получать весьма скромный доход по вкладам и депозитам. Подобный вывод для кого не является неожиданностью. В том числе и для вкладчиков Сбербанка. По данным ЦБР, за 10 месяцев 1994 года доля Сбербанка в общей сумме частных вкладов снизилась с 70 до 58 процентов, хотя и после этого банк занимает лидирующее положение по привлечению вкладов частных лиц.

С одной стороны, государство гарантирует сохранность денежных средств граждан, которые они хранят в сберкассе, с другой стороны, доходность по ним напоминает скорее птичьи слезы. Например, 16 января с.г. Сбербанк принимал вклады под 70 процентов годовых - это максимальная цифра, рассчитывавшаяся на которую можно было лишь имея на счете сумму, превышающую миллион. Коммерческие банки давали за деньги вкладчиков 100 и более процентов.

Юридические лица могли разместить на Сбербанковском депозите деньги под 100 процентов годовых, а то время как коммерческие банки предлагали от 120 и выше. Словом, банк, в свое время изрядно опорожнивший кошельки граждан, до сих пор не может переступить порог пресловутых 6 процентов в месяц. Как говорил известный персонаж: «Ну, дружок, готовьте карманы».

Рис. Вячеслава ШИЛОВА.





— Этак, пожалуй, вся Россия должна застрелиться: всякий или проигрался, или намерен проиграться. Да если бы этого не было, так как же можно выиграть, ты посуди только сам.
Н.В. ГОГОЛЬ,
«Игроки».

Бендеры

Может ли молодой человек получить миллион и успеть уйти с деньгами? Похоже, может. По крайней мере томский опыт убеждает в этом.

Жила-была фирма АООТ «Российская инновационно-финансовая корпорация «Бардо-Интраст» с офисом в гостинице «Сибирь», расчетным счетом в НГС-банке, официально зарегистрированным уставом и прочими необходимыми документами. С инновациями «Бардо» еще предстоит разобраться следствию, а вот откуда брались финансы, ясно, как Божий день. Фирма занималась привлечением денежных средств населения, по поводу чего с каждым займодателем заключался договор. Проценты были солидными... Остается лишь гадать, был ли задуман финальный финт еще при создании или к нему подтолкнула история с «МММ» или что-то еще, но в сентябре генеральный директор «Бардо» Василий Енин (1967 г.р.) убыл за деньгами в Москву и до сей поры не вернулся.

А без него «Бардо-Интраст» просуществовала лишь считанные дни, посыпавшись как карточный домик.

«Софит» почти не виден

Прецедент с «Бардо» усугубился еще и тем, что клиентов привлекали застрахованностью их вкладов. Пункт 9 договора займа гласил: «Ответственность заемщика является застрахованной в страховой фирме «Софит». В случае невозврата заемных средств займодатель вправе обратиться за выплатой в указанную страховую фирму».

Да, две вышеупомянутые фирмы связывали отношения страховщика и страхователя. 22 марта сроком на три месяца и на сумму в 25 миллионов рублей «Бардо» застраховала исполнение своих обязательств перед третьими лицами, вытекающих из договоров займа. В июне договор был продлен еще на три месяца, до 22 сентября.

«За эти полгода — за весну и лето, что мы с вами работали, — рассказывает зам. директора фирмы «Софит» Е.В. Хохлов, — у них

никаких проколов не было. Жалоб от населения на них не поступало, то есть они принимали и отдавали деньги — все нормально шло. В сентябре мы запросили документы, они нам их не представили».

По договору страхования «страховщик имеет право контроля финансового состояния страхователя». И именно отказ предоставить документацию, а не перечисление очередного страхового платежа, как уверили меня в «Софите», послужило причиной невозобновления договора. Тем паче в сентябре в «Бардо-Интраст» начались проблемы с выплатами.

Сентябрьский страховой штурм

По свидетельству вкладчиков, выплаты «Бардо» прекратила 12 сентября, объясняя это тем, что в

договоре между страховщиком и страхователем все иначе. Во-первых, именно «Бардо» должна сообщить «Софиту» о страховом случае в трехдневный срок «путем подачи заявления с приложением договора займа», по которому произошла неуплата. Во-вторых, деньги выплачиваются также «Бардо», и уж она расплачивается с клиентом.

«До 22 сентября ни одного заявления от фирмы не поступило, — констатирует В.Е. Хохлов, — мы это расценивали как отказ фирмы «Бардо» признать свою неплатежеспособность».

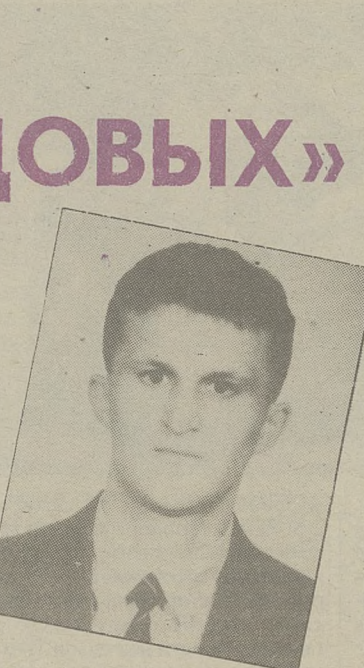
По окончании срока договора и все еще в ожидании Енина с денежным мешком сроки начала выплат переносились, пока 26 сентября делом не занялись компетентные органы и офис «Бардо» не был опечатан.

ЭТЮД В «БАРДОВЫХ» ТОНАХ, или Как украсть миллиард

банке нет денег. Новые договоры займа тем не менее исправно подписывались. Примерно в это же время в фирме произошла смена руководства. По крайней мере договор о совместной деятельности с фирмой «Софит» подписывал уже не Василий Енин, а новый генеральный директор «Бардо» Олег Чернявский. Согласно этому договору, «Софит» обязался предоставить помещение и персонал для расчетов корпорации с ее клиентами. Правда, предварительно «инноваторы и финансисты» должны были перечислить необходимые для этого суммы. Деньги так и не появились, зато появилось объявление, что выплаты будут производиться в «Софите».

Поэтому 19 сентября 30-40 обманутых людей штурмовали страховую фирму. Некоторые считали себя вправе еще и потому, что не истек договор о страховании. Помните фразу из договора о займе: «в случае невозврата...»?

Здесь ситуация такова. Невозможность «Бардо» вернуть заемные средства клиенту именуется «страховым случаем», но наступление «случая» определяет не клиент и деньги — страховщик выплачивает не клиенту. Хотя многие займодатели «купились» именно на это — «вправе обратиться за выплатой в указанную страховую фирму». Хорошие, добрые слова... Но



Реклама и тараканы бега

Для того чтобы просто собрать заявления от обманутых вкладчиков корпорации, которых обратилось 1050 человек (данные на 4 января 1995 года), пришлось в городских райотделах милиции создать специальные отделения. По данным следствия, граждане заняли без отдачи «Бардо-Интраст» 1440290100 рублей. Причем удалось обнаружить следы вложения лишь 20 процентов этих средств, в частности, фирма выступила одним из меценатов на знаменитых телевизионных тараканьих бегах.

Даже если бы «Софит» попытался исполнить обязательства «Бардо», он не прыгнул бы выше 25 миллионов страховой суммы. Гипотетический вопрос: а прыгнул бы «Софит», ЕСЛИ БЫ новый генеральный в последние деньги договор сразу заявил о страховом случае, я даже не стал задавать. В жизни (и особенно в финансовой) нет сослагательного наклонения. Если бы да кабы, да во рту росли грибы...

Прыгнул... Можно ли 25 миллионами погасить заем в 31 миллион? По данным следствия, сумма займов была самая разная — от

20 миллионов до 100 тысяч, в среднем же где-то полтора миллиона. Возраст пострадавших также самый разный, но недаром же следователя, ведущего дело, в шутку прозвали директором дома престарелых. И каждый пенсионер — жертва рекламы — негодует: «Кому же верить? Ведь реклама была... Я по радио слышал...»

Я поинтересовался у нескольких оставшихся на бобах после игр займов с «Бардо»: не пробовал ли кто-нибудь через суд прояснить ситуацию. И понял, что у некоторых осталась еще надежда на... Древние греки такой финал называли «бог из машины». Когда вмешается нечто сверхъестественное и раздаст всем сестрам по серьгам, исправив несправедливости и наказав виновных. Тем более в договоре займа есть такой пункт, что заемщик при невыполнении либо ненадлежащем исполнении своих обязательств уплачивает неустойку в размере одного процента от суммы задолженности за каждый просроченный день, если таковое произошло по его вине. И главное — «начисление пени заканчивается в день подачи займодателем искового заявления в судебные органы».

Впрочем, это не касается «Софита», поэтому двое пострадавших попробовали уже потянуть и за эту ниточку. В конце октября Кировский райнарсуд не вынес никакого решения, отложив рассмотрение до окончания следствия по делу «Бардо». В Советском суде все завершилось досудебным разбирательством.

В.Е. Хохлов считает, что «Бардо» дважды поступила некрасиво: «в первую очередь — по отношению к клиентам и во вторую — по отношению к нашей фирме, потому что мы за последнее время, начиная с сентября, несем, я считаю, громадные моральные убытки, которые выражаются и материально — в утрате доверия определенной части населения».

Отсутствие результата — тоже результат

«Определенная часть населения сколотила даже инициативную группу. Ее представители побывали уже и в УВД, и в областном управлении, и в «Софите»... Но поймать Василия Васильевича они не в силах, а без него — единственного учредителя «Бардо-Интраст» — дело, увы, не двинется. Все остальные работники фирмы упорно «топят» своего бывшего руководителя и не ведают, куда «ушли» полтора миллиарда».

Кстати, во все банки Томской области были направлены запросы о наличии вкладов на имя В.В. Енина, его родственников, других работников «Бардо», но пока поиск пропавших денег не дал никаких результатов.

Сергей МАКИЕНКО.

Р.С. Материал уже был подготовлен к печати, когда из неофициальных источников нам стало известно, что неуловимого Василия Васильевича Енина все же арестовали. Денег при нем, естественно, не было...

ливать на месте».

Впечатляет, не правда ли? Может, дело в том, что, кроме пенсионеров, в «ААА» вкладывали деньги и сотрудники милиции! Как, впрочем, и прокуратуры, администрации города и края.

В местных средствах массовой информации после неловкой паузы уточнили, как трактовать интервью, опубликованное в «Сегодняшней газете»: расстрелы на месте следует понимать как строгость в отношении нарушителей закона. Но слово не воробей, и, как бы то ни было, у новых русских рантье появляются грозные защитники, готовые с ружьем в руках доказывать, что бесплатный сыр должен быть не только в мышеловке. Надо только расстрелять кого следует на месте, и все получится.

Пока у нас есть такие защитники, мы непобедимы. Это не сумасшедший дом, это один из закономерных итогов мавродизации страны. Догоним и перегоним Египет по количеству «пирамид»!

Красноярск.

Жизнь крайний?

СНАЧАЛА — ЛОЖКУ С ДЕГТЕМ, ПОТОМ БОЧКУ С МЕДОМ,

или О том, как Сбербанк не любит мелких клиентов

Хотим рассказать вам о безобразиях, которые творятся в нашем отделении Сбербанка, которое расположено на площади Ленина у нас в Северске. Эти безобразия начались тогда, когда в отделении оборудовали специальную кабинку для продажи и покупки валюты. До этого жители нашего города ездили за долларами в Томск. Это, конечно, неудобно, много времени занимает, так что не всякий день выберешься. Поэтому, когда появилась такая кабинка в нашем отделении, мы обрадовались. Только не подумайте, что мы какие-нибудь коммерсанты. Работаем на СХК, получаем обычную зарплату. Просто нет у нас доверия разным «ммм» и «хопрам», а хочется сохранить деньги от инфляции, немножко подкопить, чтобы потом купить вещь, на которую одной нашей зарплаты не хватает. Вот и покупаем изредка доллары.

Кабинка начинает работу с 10 часов утра. Но хорошо, если первый из очереди человек обслужится за полчаса. Обычно на это уходит больше времени. Девушка-кассир пока разложит свои книги, пока новый курс узнает и напишет, пока за деньгами сходит... И все это очень неторопливо. А очередь, с утра обычно человек пять-шесть, ждет. Потом кассир начинает обслуживать. Если с утра захочешь купить, то непременно жди, пока кто-нибудь сдаст валюту. В самой кабинке к началу работы нет ничего. Вот и ждешь иногда по часу, а то и больше. Иной раз надоедает людям, так прямо в очереди друг у дружки узнают, кто покупает, кто продает, почему и, не доходя до кабинки, сделают все дела и расходятся. Мне самой так делать страшно, потому что это незаконно. Я всегда жду. Ну а которым некогда ждать, те так и поступают. И милиции не боятся.

В Томске же, по разговорам, в любой кабинке с утра уже есть запас долларов или марок. И ждать неизвестно сколько, когда кто-нибудь принесет продавать в банк валюту, не приходится. Я так понимаю, что это и банку выгодно, чтобы как можно больше за день продать и как можно больше купить. А нашему Сбербанку, похоже, все трын трава. Опять же мы люди небогатые, по 100 долларов покупаем редко. По 50, 20 долларов. Так вот, если в нашем отделении есть мелкие купюры, то, значит, тебе крупно повезло. Размена в Сбербанке никогда нет. И сдают-то люди доллары в основном сотнями. Вот и опять ждешь.

Так что думали будет удобнее, чем ездить в Томск, а получилось наоборот.

Жители г. Северска.

Комментарий журналиста

Как человеку, которому приходится обменивать валюту в отделении Сбербанка №7707, могу подтвердить правоту слов нашей читательницы. Помоему, этот пункт обмена валюты чуть ли не единственный в Северске, и такая монополия плохо сказывается на организации дела. Добавлю только, что в самой кабинке нет машинки для счета денег. Поэтому, когда оперируют крупными суммами в мелких купюрах, это происходит невероятно долго. Чтобы поставить печать на справку, кассир бежит в другой конец зала, и подобное происходит постоянно. Справедливое возмущение очереди обычно заканчивается скандалом. Что же касается незаконных валютных операций между очередниками, то сам был свидетелем тому, и обвинять людей, которые часами парятся в духоте, не могу. В томских коммерческих банках, видимо, в силу прямой зависимости от клиента пункты обмена работают гораздо лучше. Есть, видимо, и еще одна причина такого наплевательского отношения Сбербанка к своим клиентам. Исторически сложилось так, что Сбербанк имеет самую обширную и без хлопот доставшуюся сеть своих отделений на периферии и самый большой стартовый капитал среди российских банков, да еще и защищаемый государством-гарантом. Так что даже на тесном банковском рынке Сбербанк сегодня вполне может себе позволить швыряться мелкими клиентами. Хотя, говоря, «если долго глядеть в стакан, видно море».

Андрей ОСТРОВ.

Тоснога обмановы

СКАНДАЛ С АО «ААА»

Полковник угро предлагает расстрелы на месте в качестве санкций за финансовые аферы

О наивности русского человека, продолжающего, судя по всему, свято верить в существование бесплатного сыра, можно складывать легенды. Когда «партнеры» сражались с московской милицией на Варшавке за торжество идей «МММ», в Красноярское население по-прежнему вкладывало свои кровные в финансово-промышленную компанию «ААА».

И вот, выдав вкладчикам 2 миллиарда целковых, а собрав немножко больше, компания еще в декабре приостановила свою деятельность. Руководство компании «ААА» и корпорации с этим же названием

отпустило сотрудников в неоплачиваемый отпуск до середины января. И исчезло в неизвестном направлении. Пока поиски президента корпорации Василия Русака и директора компании Николая Функа успехом не увенчались. Возбуждено уголовное дело, счета арестованы, но на них, естественно, ноль целых, ноль десятых. Имущество опечатано. Сотрудники «ААА» дают показания и ищут новую работу.

Словом, очередной типичный скандал на финансовом рынке. Абсолютно ясно, что сама экономическая и социальная обстановка провоцирует одних, отчаянных, деньги

с народа собирать, а других, доверчивых, с деньгами расставаться. Но в этой истории интересно другое. На фоне такой объективной реальности, на фоне индифферентного отношения законодательной и судебной властей к «строительству пирамид» отстаивать интересы разорившихся вкладчиков отважно вызывается милиция. Начальник уголовного розыска Красноярского края полковник Николай Самойлов в интервью красноярской «Сегодняшней газете» заявляет: «...возмездие должно быть суровым. К примеру, взять скандал с фирмой «ААА»... За такие махинации, согласитесь, можно расстре-



В какой день какого года «частники» стали брать меньше таксистов неизвестно. Но это случилось. Желавшие доехать дешево и сердито это заметили первыми и сообщили остальным потенциальным пассажирам. И монополия «шашечек» на голосующего гражданина ушла в прошлое. Что в принципе - закономерно.

ТАКСИ ГОЛОСУЕТ. Клиент - на обочину!

Чем привлекало советское государственное такси всегда и в первые годы «перестройки» в частности?

Садясь в машину, пассажир четко знал, что за рулем технически исправного, чистого и достаточно мощного автомобиля сидит трезвый водитель-профессионал, который берет с пассажира плату по расценкам, установленным государством.

Все машины были снабжены радиацией, что обеспечивало быстрый подъезд к тому месту, где требовалось такси.

Я уже не говорю о скорости и комфорте.

Но самое главное привлекающее свойство государственного такси - другого не было. Все или почти все вышеперечисленные преимущества сегодня либо исчезли совсем, либо изрядно поблекли. Былой монополизм на услуги такси и породил все те проблемы, в которых купается таксопарк сегодня.

Ужким местом застойного периода всегда были те ситуации в экономике, где наличные деньги переходили из рук клиента в руки производителя услуг. Наблюдать за тем, что происходит в салоне каждого такси, государство было не в состоянии. А в условиях монополии таксисты по договоренности с клиентом брали сверх счетчика: последнему некуда было деваться. Поэтому таксопарк всегда был кормушкой. Для водителя, для ремонтников, для начальников всех уровней. Заработал на маршруте «сверх» - отдай часть в ремонтную зону, на мойку, на склад запчастей... Это было нормой жизни. И осталось нормой жизни, когда монополии пришел конец.

Если посчитать, сколько человек кормит один водитель в томском таксопарке, то получится: один таксист привозит зарплату практически еще одной штатной единицы. (Из 700 работающих в таксопарке 418 - водители). А нужен ли нахлебник водителю?

Как заверяют сами таксисты, по



понятным причинам не называем их имен, запчастей, резину, бензин они покупают на свои кровные. На складе можно бесплатно отыскать разве какой-нибудь болтик с гайкой. Не более. Хотя запчастей в каком-то ассортименте закупает таксопарк централизованно. Ремонт производят автослесари, но после снижения зарплаток наиболее опытные из них разбежались, а молодежь на пустячный ремонт затрачивает недели, а значит, водитель в это время ничего не зарабатывает.

Итак, определим первый пункт накладных расходов таксиста, которые эхом отзываются на пассажира как неофициальные расходы на поддержание вспомогательных служб таксопарка.

Пункт второй - официальные расходы. 50 тысяч рублей должен сдать таксист вместе с путевкой по окончании смены. При этом 60 из каждых 100 километров он должен проехать с пассажиром. Выполним ли такой план? Конечно, и даже «на чак» может остаться, но при условии прежней монополии или малой толики везения. Если попал в спальный район типа Каштак после утреннего разбегства населения на работу - можешь поспать в машине. Из 13-15 машин, что собираются в аэропорту к московско-

му рейсу, уходят с пассажирами 2-3. Рейс в аэропорт выгоден только если клиент оплатит дорогу туда и обратно - это примерно 50 тысяч рублей. Постпраздничный период, когда народ поиздержался, для таксистов - мертвый сезон. У многих водителей сегодня на руках по две путевки: пока не сдашь план, путевку обратно не принимают. То есть сегодня водитель работает за вчера.

Пункт третий. Средняя зарплата таксиста сегодня - 209 тысяч рублей. Естественно, это мало. Чтобы обеспечить некоторую прибавку к зарплате, таксист вынужден брать дорожку, чем частник. В среднем в полтора-два раза.

Пункт четвертый. Чисто субъективный. Ничто человеческое не чуждо таксисту, а значит, среди них встречаются рвачи и лентяи. Погуляв с коллегами полсмены, можно дожидаться такси выгодного клиента, который захочет «покататься по делам». Расценки в этом случае почасовые - 50 тысяч за 60 минут. «Ходка» в Новосибирск - рискованное, но прибыльное дело. 400-500 тысяч рублей минус дорожные поборы официальных лиц, которые могут на этой дороге встретиться. Есть также вариант, что про дальний маршрут узнает родная служба эксплуатации и по

головке не покладит. Мечта каждого таксиста, работающего во вторую смену, поймать пьяницу, жаждущего попасть в отдаленный район. Пьяный человек сговорчив, к тому же при подсчете денег всегда может ошибиться. Вот на таких редких удачах и зиждется сегодня материальное благосостояние таксиста. В годы водочного дефицита можно было подработать на водке. Сегодня все, что лежит помимо сферы автоуслуг, для таксиста закрыто. Если в столице таксисты еще могут полевачить на пару с проституткой, то в провинциальном Томске, в силу неразвитости древнейшей, и этот вариант исключен. Хотя известен случай поучасового конгуса в такси, пока водитель гулял, положив в карман 50 тысяч. Но это, как говорится, исключение, подтверждающее правило.

Рвачей и лентяев среди таксистов сильно прибавилось. В силу текучки кадров. Мало кто задерживается на такой низкооплачиваемой, зависящей от случая работе. Поработают месяц, подрабывают машину - и увольняются. Водители такси в целом сильно помолодели. Старые опытные кадры работают в силу близости к пенсии. Но, как мне кажется, руководство таксопарка не особо удручено текучкой. Почему, объясню чуть позже.

Помощи таксопарку, или как теперь он называется АО «Сибавто», ждать неоткуда. Как заявил в разговоре со мной директор Виктор Демичук: «Мэрия нам не поможет. Мы же не автобусный парк. Если на маршрут не выйдут такси - этого же никто не заметит, а если автобусы не выйдут!.. Так что крутимся - только бы выжить. За 9 месяцев прошлого года «привезли» 2 миллиарда рублей, но нам-то остались крохи...» И какой-то обремененностью повелею от слов Виктора Григорьевича, 20 лет отработавшего в таксопарке. А обремененность - суть бездействие, нежелание менять и меняться самому.

Что, собственно говоря, делает администрация для выживания? Сдала в аренду два цеха. В теплом гараже отдала место под стоянку 40 машинам. Купила в 1994 году 12 новых такси и скопила денег на «рафики», которые будут использоваться в качестве маршрутных такси. В коллективе прошло акционирование. Таксисты сдали деньги, но акций, дивидендов, чего бы то ни было - не дождались. Вообще, акционирование выглядело несколько шаржированно, если судить по последнему аукциону. В результате жестокой борьбы между представителями таксопарка и... таксопарка все продаваемые акции стали принадлежать администрации. Явное нежелание руководства допустить на кухню автопредприятия «чужаков» свидетельствует об одном стремлении администрации: любой ценой сохранить под своим контролем огромную, неповоротливую, саму себя изживающую систему - таксопарк. Пускай кормушка обеднела, но она ос-

тается кормушкой.

Текучка кадров потому и выгодна руководству, что не дает коллективу стабилизироваться, набрать силу, выработать единое мнение о том, как перестроить работу таксопарка. А вдруг соберутся водители-акционеры и захотят выйти из общества со своей долей имущества? Да, не приведи Господи, заживут хорошо? За ними другие потянутся. А кто и посредством чего будет обеспечивать благосостояние оставшихся?

Еще два года назад таксопарк переживал затяжные конфликты между водителями и администрацией, которые закончились победой последней. Победившие в массе своей ушли. И, надо сказать, не остались без работы - профессионалы-водители всегда нужны. Теперь в таксопарке тишь да гладь, недовольные, если и собираются, так только за стаканом на мойке. Дальше подогретых водкой разговоров недовольство не идет. Нет коллектива, нет силы побороть инерцию администрации.

Заметим, что во всем мире не существует специализированных таксопарков в наших масштабах. Чтобы более двухсот машин, чтобы своя ремонтная база, огромные гаражи, которые надо отапливать, платить за электроэнергию, чтобы целый штат экономистов, бухгалтеров, контролеров. Система частных такси, небольших кооперативчиков, объединений - с очень низкими вследствие этого эксплуатационными расходами - прекрасно себя зарекомендовала. Существуют небольшие таксопарки, где в штате один администратор и пара десятков машин. Любому желающему подработать с водительскими правами впряме прийти и, заплатив символическую плату за аренду таксомотора, весь день оказывать населению автоуслуги. Цены на западные такси настолько низки, что сравнимы с отечественными ценами на проезд в пригородном автобусе. Поэтому такси там - норма жизни, а у нас - роскошь.

Напоследок один прогноз: если таксопарк не перестроит себя сам, он погибнет в своем сегодняшнем облике. Слишком велика конкуренция. Активно наступают на рынок автоуслуг частные маршрутные такси, где цена проезда намного меньше. Напряженные маршруты, транспортные схемы в большинстве случаев уже разработаны «частниками», и даже если новые «маршрутки» таксопарка выйдут на линию - большого эффекта они не дадут. Перманентное повышение цен на энергоносители и бензин в частности, ожидающееся в этом году, может привести к очередной планируемой катастрофе таксопарка. «Частники», как существо более пластичное, выживет, а вот «Сибавто» - неизвестно.

Д.ЛАПШИН.

Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Кто не успел - тот опоздал: в продолжение темы

КТО НАГНЕТСЯ ЗА БОГАТСТВОМ?

«Круглый стол» по вопросам читателей

В прошлом выпуске «Предприятия» мы рассказали о том, что Туганское циркон-ильменитовое месторождение, расположенное в 30 километрах от Томска, спустя 60 с лишним лет после своего открытия специальным постановлением правительства включено в Федеральную программу развития металлургии в России. Для освоения месторождения в нашей области создано акционерное общество открытого типа «Туганский горно-обогатительный комбинат» (АООТ «Туган-ГОК»).

Десятки звонков (в том числе и из-за пределов области), поступивших в редакцию после публикации, вопросы, заданные нашими читателями в связи с новой для томицы деятельностью, составили основу нашей беседы с президентом АО «Туган-ГОК» А.Н. ФРЕНОВСКИМ и исполнительным директором акционерного общества НИКНЫРЕМ.

Спектр читательского любопытства весьма широк. Потому придется идти от типичности вопросов. Очень многих, например, интересует: «А

кто входит в состав учредителей АО?»

А.Френовский: - В этом случае надо было несколько слов предыстории. В свое время был объявлен конкурс на лучший проект освоения Туганского месторождения. В результате соперничество повели «Туган-ГОК» и Томская циркон-ильменитовая корпорация. В итоге конкурсантам было рекомендовано объединить свои усилия. Что и было сделано. Так учредители ТомЦИКа вошли в состав учредителей «Туган-ГОКа».

Сегодня это: головное предприятие гео-

логов области «Томскнефтегазгеология» - владелец лицензии на право разработки и освоения Туганского месторождения, комитет по управлению муниципальным имуществом Томского района - на территории которого будет строиться комбинат, акционерные общества «Конвенция», «Туган-минерал», Томский научный центр РАН - это все научное обеспечение будущей технологии глубокой переработки получаемых концентратов. Кроме того, в состав учредителей входят Сибирская финансово-промышленная компания и АО «Томскэнерго».

Вопрос, в связи с этим возникающий сам собой. За исключением, может быть, последних двух - учредителей богатыми не назовешь. А затраты, как и в любом новом деле, потребуются, видимо, немалые. Какова программа финансирования работ и окупаемость затрат? Этот вопрос также едва ли не в каждом звонке, поступившем в редакцию.

НИКНЫР: - Читатель, похоже, у вас действительно предпринимчивый, смотрит в корень. По оценкам московского проектного института «Гиредмет» (а именно он специализирован у нас в стране на редкие металлы), обустройство Южно-Александровского участка (первая очередь освоения месторождения) планировалось следующим образом:
1994 год - 10-30 млрд. рублей

1995 год - 120 млрд. рублей
1996 год - 180 млрд. рублей
1997 год - 40 млрд. рублей.
Это в ценах на 1 июня прошлого года.

- Вы сказали «планировалось».

- Совершенно верно. Поскольку ГОК включен в Федеральную программу, то и финансирование предполагалось преимущественно за счет льготного государственного инвестиционного кредита. Сроком на 10 лет под 10 процентов годовых. И кредитная линия была открыта. Однако от обещанной в прошлом году суммы мы получили лишь 15 процентов.

Это, естественно, затормозило наши работы. Ведь к 1 января мы должны были (и могли при своевременном финансировании) получить рабочий проект опытно-промышленной обогатительной установки.

Сегодняшняя экономическая ситуация в России (а здесь нельзя сбрасывать со счетов и Чечню) ориентирует нас на изыскание других источников финансирования. Хотя кредиты по-прежнему и обещают.

Уже в январе на собрании учредителей акционерного общества мы собираемся принять решение об увеличении уставного фонда АО до 100 млрд. рублей. Активно ведем поиск инвесторов со стороны. Опять же в январе к нам приезжают для переговоров представители из Австрии. Проявляют интерес германские, американские фирмы.

- Опять же надежды на то, что «Запад нам поможет»? А вот наши читатели, в частности то-мич Б.А. Лобанов, спрашивают: «А можно ли при-

(Продолжение на стр. 7)



Роберт МАЙЕР:

«Я НЕ СЧИТАЮ СЕБЯ ОБДЕЛЕННЫМ»

«Нас обучали бегать в мешках, а когда надобность в них отпала, оказалось, что без них мы бегать не умеем». Из фельетона В. БАХНОВА.

«Иных уж нет, а те далече...» Люди, стоящие у истоков кооперации и коммерции, сегодня либо сошли со сцены, либо заняты совсем другими делами или даже вернулись к прежней «гражданской» работе.

Роберта Майера, заместителя председателя правления «Сибинтербанка», до сих пор сохранилась ностальгия по некогда любимому занятию - химии. А когда-то он начинал среди прочих - с нуля. Хотя сам Майер и называет себя бизнесменом «второго эшелона», тем не менее пройденная им дорога во многом схожа с тропами, протаренными большинством наших коммерсантов.

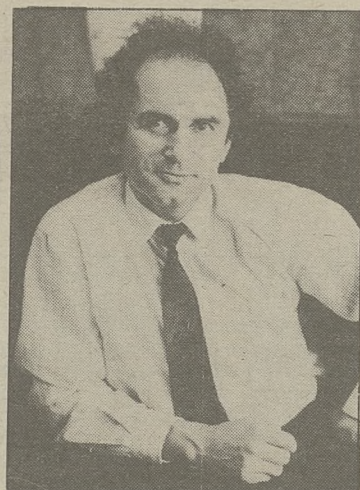
«Я прошел довольно стандартный путь, - считает Майер, - от научного сотрудника университета до работника банка. Причем я не был сотрудником гуманитарного факультета, как это принято - юристом или экономистом, - нет. Я - химик. В 1988 году, когда кооперативное движение набирало силу, начали появляться кооперативные объединения. Перед этим я с друзьями успел организовать несколько «кооперативчиков». Понятно, что это была просто эйфория. Всем хотелось внедрить свои научные разработки, у нас их тоже было полно - начали выпускать полиэтиленовую пленку совместно с химзаводом. Что-то зарабатывали, конечно. Почувствовали некоторое повышение благосостояния. А потом меня пригласили в кооперативное объединение «Томскинформсервис» консультантом по химической проблематике. В каких-то случаях я консультировал, в каких-то - нет. Денег, правда, не брал. Мне хотели установить оклад в 300 рублей. Это примерно равнялось моему заработку в университете. По тем временам - фантастика. Я отказался, потому что никаких особых результатов не было. Потом внутренние проблемы в «Томскинформсервисе» привели к тому, что мне предложили должность директора объедине-

ния. Я расценил это как промежуточный вариант - не думал уходить из науки, мне нравилось заниматься химией. Но оказалось, что коммерция - дело не менее интересное, «засасывает». Конечно, было сложно: я преподавал в филиале Новосибирского сельскохозяйственного института, работал в ТГУ, «Томскинформсервисе» и где-то еще... Постепенно я стал все меньше и меньше появляться в университете.

«Все-таки химия имеет мало общего с бизнесом. Необходимо привыкнуть к новой среде, адаптироваться, и наверняка этот процесс не был безболезненным?»

«Действительно. Если, скажем, до 1992 года можно было, являясь круглым дураком, работать в коммерции, то потом все встало на места. Появились балансы, которые нужно было вести, а как это делать - никто не знал. В результате стали возникать проблемы с налоговой инспекцией. Инспектора приходили в любой кооператив, проводили порой довольно поверхностный анализ и после этого могли выкачивать из предприятия совершенно безумные деньги. Отсюда первые столкновения с налоговыми службами, с правоохранительными органами - в те времена они относились к этому сектору, как к откровенно жульническому. Это и первые столкновения с Госбанком, который запрещал выдавать нам наличные».

Когда в 1992 году я стал директором объединения «Элин», точно так же пришла налоговая инспекция и наложила штраф на 5 миллионов рублей. Совершенно безосновательно. Мы стали бороться, снизили его сначала до 1,5 миллиона, потом до 800 тысяч, потом до 400... Это были, конечно, в значи-



тельной степени придирки, но дело даже не в этом. Сама проблема гораздо шире - проблема интерпретации налогового законодательства. Инспекция интерпретирует его в свою пользу. Но ведь необходимо, чтобы законодательство толковалось однозначно. А у нас любая ошибка оборачивалась своей интерпретацией. Сколько было сыра-бора, скажем, по поводу налогообложения с убытков! Если убыток 80 миллионов, а заявлено 40, то, значит, 40 - утайп, да еще и 100 процентов штрафа на эту же сумму.

«Что представляло собой объединение «Элин»?»

«Элин» был задуман как коммерческая фирма, но в определенный момент мы решили «отпочковать» от себя производственное предприятие. Так в Белом Яре было создано малое лесозаготовительное предприятие «Родина». Мы вложили в него все заработанные за 1991 год деньги - 700 тысяч рублей, 450 тысяч из которых заработал лично я. Купили тракторы, лесовозы, бензопилы, люди начали валить лес. Но в 1992 году выяснилось, что «Элину» не хватает средств, чтобы амортизировать производство. Оставалось только подарить все это людям, которые работали в «Родине». Со временем она преобразовалась в самостоятельное предприятие. Был еще неплохой коммерческий филиал в Красноярске-26. Сейчас это крупная фирма. «Элин» участвовал в создании страховой компании «Томстра», Сибирского народного банка, имел пай в банке «Фонд».

«Какова судьба этого предприятия?»

«Когда мы открыли «Элин», то обратили внимание на то, что розничной торговле необходимы кассовые аппараты. Съездили в Арабские Эмираты, посмотрели образцы - никому неизвестные фирмы. В итоге вышли на представителей Cassio. Проработали все контракты, но неожиданно возникли проблемы с поставщиками, со сроками поставок. Считалось, что западные бизнесмены все выполняют неуклонно, но... После срыва сроков последовали штрафные санкции, мы в свою очередь подставили своих партнеров. И тут же вышел перечень разрешенных к эксплуатации аппаратов, в котором значилась только «ОКА». Так мы и не выбрались из долгов».

Может быть, самой основной ошибкой «Элина» было то, что мы продолжали честно, исправно платить налоги. Это привело к тому, что «Элин» разорился. Еще во время учебы в школе международного бизнеса при МГИМО мне стало ясно - нигде такой безумной налоговой системы нет. Мне она напоминает состязания по прыжкам в воду, в которых судьи произвольно меняют порядок выступлений, правила, а также решают, наливать в бассейн воду или нет».

«По каким причинам вы оставили коммерцию и занялись банковским делом?»

«Из коммерции я ушел, потому что надоело. И на мое решение вряд ли что-нибудь повлияло бы. Понимаете, я устал от разговоров с людьми, которые пытаются тебя обмануть: говорят явные глупости, хотят получить предоплату и ничего тебе не дать. Таких людей сразу видно. Поэтому в декабре 1993 года я ушел работать в «Сибинтербанк». Сначала возглавлял отдел маркетинга и перспективного развития. Потом валютный отдел. Мне интересно. Я не хочу сказать, что всю жизнь проработаю в банке. Может, когда-нибудь в ризлтеры пойду».

«До работы в «Сибинтербанке» вы сталкивались с банковским бизнесом?»

«Только как клиент. Конечно, читал книги, слушал лекции в МГИМО. По сути банки у нас в большей степени были кредитными магазинами. Но ведь функции банка

закljučаются совсем не в торговле финансовыми ресурсами. Система Сбербанка, например, так и осталась большой сберкассой».

«Что вы, как банковский работник, думаете о коммерции и коммерсантах?»

«Откровенно говоря, мне жалко коммерсантов. Отработать сегодняшние процентные ставки - безумно сложно. Эта умышленно раскрученная инфляция, также искусственно сжатая путем недофинансирования... Плакать надо было, когда инфляция равнялась 5 процентам. На снижении ставок рефинансирования погибли мелкие и средние банки, оставшиеся попали в очень тяжелое положение. Конечно, пострадали и их клиенты».

«Существует мнение, что в коммерции невозможно работать честно. Надо кого-то обманывать...»

«Это не так. Честные люди просто перестали платить налоги. Они не воровали. В рамках определенной экономической ситуации они зарабатывали деньги. Сейчас, например, хорошо живут «челноки», которые привозят товар из Эмиратов, Сингапура, Турции, Греции... Они платят 2-4 процента от стоимости товара в виде взятки. Таможенная пошлина, естественно, «задирает» стоимость, но в итоге получается очень хороший уровень рентабельности. Бытует мнение, что хорошо живут банкиры. Но, скажем, у нас люди получают 250 тысяч».

Говорят, что Гайдар ограбил низкообеспеченные слои населения, поставив их на грань голодного существования и, мне кажется, перевернул карты. Гайдар, наоборот, разорил высокообеспеченные слои. Те, кто успели тогда прошибиться в элиту, связанную с поставками нефти за рубеж, биржевыми операциями, либо те, кто потихоньку занимался какими-то криминальными делами, - они состоялись как богатые люди».

«Сегодня вы не чувствуете себя обиженным судьбой по сравнению с теми, кто остался в коммерции?»

«Я пришел в бизнес уже во втором эшелоне, но совсем не чувствую себя обделенным. А из тех, кто начинал, остались единицы. Некоторые сидят, некоторые оказались в финансовых учреждениях, многие просто ушли с рынка. Словом, из первопроходцев сегодня в коммерции никого нет. Надо сказать, что молодые работают гораздо эффективнее. Прежде чем заняться бизнесом, они уже что-то знали о рынке. Научились укрывать доходы. Я не говорю, что это плохо. В конце концов это можно даже назвать налоговым планированием: при нашей системе просчитывать все так, чтобы не платить налогов».

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

(Продолжение. Начало на стр.6)

«обрести акции «Туган-ГОКа»! В.И.Лосев, руководитель многопрофильного ИЧП, готов выполнить любые подрядные работы со скидкой 20 процентов, а всю полученную прибыль вновь вложить в освоение месторождения. Н.И.Гусев хотел бы войти долей в качестве строительства отдельного цеха за свой счет. И таких вопросов предложений немало. Почему же надежды только на иностранцев? Разве мало нам примеров «МММ», «РДС» и им подобных, когда с населения собираются триллионы рублей!»

«Если есть желание, средства, пожалуйста - вступайте в учредители АО «Туган-ГОК». Активисты могут выступать как материальные средства, так и не материальные. А вот что касается мелких инвесторов (через покупку акций «Туган-ГОКа») - то здесь вопрос не такой простой, как может показаться. Одно дело - мобильное компактное руководство АО, и совсем другое - работать с тысячами акционеров, которых и собрать-то морочка».

Впрочем, мы не отказываемся и от этого варианта. С Республиканским социальным коммерческим банком заключен договор, по которому он является нашим финансовым агентом. В том числе и осуществляет по нашему поручению эмиссию, выпуск и распространение акций «Туган-ГОКа». И тогда мы будем строить на вырученные от акций деньги».

«И все-таки вы ничего не сказали об окупаемости затрат».

«Экономические расчеты показывают, что если ограничиться выпуском и реализацией

товарной продукции ГОКа (первый этап), то полная окупаемость составит 6 лет. При одновременном финансировании строительства ГОКа и гидрометаллургического производства (извлечение из минералов редкоземельных элементов) затраты окупятся значительно быстрее - в течение 2,5-3 лет».

«Что за продукция собирается выпускать «Туган-ГОК»? В каких объемах? Где она находит применение? Насколько пользуется спросом? Какова ее расчетная стоимость? Эти вопросы в каждом втором звонке, поступившем в редакцию. И не мудрено: прежде чем вкладывать куда-то деньги, предприниматель хочет знать: а насколько это надежно?»

А.Френковский: «Уникальной особенностью циркон-ильменитовых песков является высокое содержание в них скандия, тантала, гафния, редких земель, в том числе лантана, церия, самария, неодима, иттербия, лютеция и других металлов. Это позволяет рассматривать месторождение как редкометалльно-редкоземельное и в соответствии с этим выбирать технологию разработки».

АО «Туган-ГОК» планирует вести разработку месторождения в два этапа. Первый - строительство ГОКа и эксплуатация месторождения карьерным способом с обогащением исходного сырья до товарных рудных концентратов. Мощность ГОКа - 0,83 млн.куб.м, или 1400 тыс. тонн добычи рудных песков в год. Товарная продукция - кварцевый и строительный пески, каолинит, рудные концентраты (ильменитовый, циркониевый, рутил-лейкоксенитовый).

При реализации этой классической схемы из 1 тонны рудного песка будет произведено:

Товарная продукция	Кол-во (т)	Стоимость 1 т продукта (дол. США)	Стоимость товарной продукции (дол. США)
1.Пески различных сортов	0,7	15	10,5
2.Каолинит	0,26	100	26
3.Ильменитовый концентрат	0,024	70	1,7
4.Циркониевый концентрат	0,012	300	3,6
5.Рутил-лейкоксенитовый концентрат	0,004	600	2,4
ИТОГО:		44,2 дол.США.	

«Иными словами, из тонны песка по сегодняшнему курсу получаем порядка 200 тысяч рублей. А в год - почти 250 миллиардов».

«Кроме того, будут использованы породы-вскрыши, представленные, главным образом, тугоплавкими и легкоплавкими глинами и суглинками с хорошими формовочными свойствами, пригодными для производства строительного кирпича с повышенными физико-механическими свойствами».

Таким образом все минерально-сырьевые компоненты Туганского месторождения могут быть вовлечены в производство в различных отраслях промышленности».

На втором этапе освоения месторождения будет использована технология, базирующаяся на опыте технологических переделов,

используемых предприятиями Минатомпрома (патент N 5019965). При реализации этого подхода из 1 тонны рудного концентрата будет производиться различная продукция (ильменит, технический диоксид циркония, ультрадисперсный порошок двуокиси кремния, называемый еще аэросилом или белой сажей, оксиды титана, железа, скандия, тантала, неодима, самария, лютеция, иттербия, сульфат аммония) - всего на 8043 доллара США. А в перерасчете на переработку 1 тонны рудного песка стоимость товарной продукции составит 358,2 доллара. Множьте, считайте, я даю лишь исходные данные, отвечая на заданные читателями вопросы».

«Цифры какие-то астрономические получаются. Если же к этому еще добавить и открывающиеся возможности для запуска новых высокотехнологических производств по выпуску конкурентоспособной и пользующейся на рынке повышенным спросом продукции, о чем мы писали в предыдущей публикации!»

«А мы и предлагаем предпринимателям, бизнесменам включиться в по-настоящему большое и перспективное дело. И выгодно. И надежно».

«Позвольте же пожелать успеха новому предприятию!»

Владимир ИВАНОВ.

По многочисленным просьбам заинтересованных читателей сообщаем телефоны исполнительного директора АО «Туган-ГОК» (Николай Иванович Кнырь): 22-41-07, 22-57-72 (факс); и президента акционерного общества «Туган-ГОК» (Александр Николаевич Френковский): 22-57-45, 22-60-46.

Сектор минус

МОЖНО ЖИТЬ И С ТАКИМИ НАЛОГАМИ, ЕСЛИ...

Многие организации страдают от непосильного бремени налогов. «Удушающая, убивающая», — так величают российскую налоговую систему бухгалтеры. А ведь штрафы за сокрытие сумм от налогообложения намного превышают сами налоги.

Допустим, предприятие не начислило налог на добавленную стоимость. С него взывается сумма налога, штраф в этой же сумме плюс пеня 0,7 процента за каждый день просрочки. Например, если налог составил 3 миллиона, то только полугодовая пеня равна 3 миллионам 832 тысячам 500 рублям.

Казалось бы, все правильно: наказание соответствует преступлению. Но далеко не все организации специально уменьшают налогооблагаемую базу. Некоторые неправильно исчисляют налоги случайно или по незнанию. Очень сложно делать повседневную бухгалтерскую работу и одновременно следить за бесконечно меняющимся законодательством. Например, самый трудный для наших экономистов налог на добавленную стоимость был введен в 1992 году. До сегодняшнего времени по НДС вышло 137 нормативных документов. 16 из них уже не действуют. Сам президент подписал по НДС девять законов и посвятил ему семь указов. Только Закон Российской Федерации «О налоге на добавленную стоимость» — основной нормативный акт по НДС — изменялся и дополнялся пять раз.

Проблема осложняется тем, что иногда документы публикуются гораздо позже срока принятия и начинают действовать задним числом. Более того, в некоторых нормативных актах не так-то просто разобраться. Экономистам чуть ли не по каждому пункту приходится обращаться в налоговые службы, которые отнюдь не считают себя справочным бюро.

Положения иных документов очень непродуманы. Например, исчисление подоходного налога с дивидендов. По инструкции «О применении Закона «О подоходном налоге с физических лиц» организации вычитают налог с дивидендов, а районные ГНИ должны учитывать льготы по подоходному налогу и выплачивать их. Это значит, что, например, пенсионер-акционер после получения дивидендов должен пойти в налоговую инспекцию, заполнить декларацию о доходах и получить деньги. Абсурд.

Кроме того, некоторые вновь принятые документы не согласуются с уже действующими и противоречат им. В иных вопросах сами ведомства не могут разобраться между собой.

Бывает, ошибки совершают экономисты даже не из-за незнания какого-либо нормативного акта. Подтверждением тому служит то, что нередко налоги переплачиваются.

Иногда в случайности неправильного исчисления налога никто не сомневается. Но ответственность за нарушение налогового законодательства применяется без учета вины налогоплательщика. А понятия «сокрытие» и «занижение» налогооблагаемой базы являются равнозначными. Единственное исключение — неправильное исчисление суммы налога, которое заключается в необоснованном применении пониженной ставки. Допустим, уплачено 17,5 процента налога на прибыль вместо 33 процентов. В данном случае с предприятия не взывается штраф, но по-прежнему взимается пеня за просрочку уплаты.

Пеня — самое любимое в штрафных санкциях. На любой не вовремя внесенный в бюджет платеж начисляется 0,7 процента в день. А в случае переплаты предприятия налога «лишняя» сумма не индексируется, а просто засчитывается в счет предстоящих платежей или возмещается в том же размере из бюджета.

Вспомним налоговую амнистию 1993 года, в которой пострадали опять-таки невиновные. Ведь предприятие, которое скрыло доход, могло амнистироваться и заплатить льготный штраф, но если бухгалтер не подозревал, что скрыл, то предприятию пришлось заплатить штраф в 300 процентов!

Конечно, можно частично обезопасить себя, взяв на работу высококвалифицированных бухгалтеров, получив помощь аудиторов. Но для решения проблемы необходимо либо облегчить наказание за неумышленное занижение налогов, либо не столь часто проводить налоговые реформы. Кстати, в 1995 года ожидаются очередные изменения.

И. ВЛАДИМИРОВА,
сотрудник аудиторской
фирмы «Том аудит».



НЕТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ «ЛЕЧЕНИЯ», или Чужие долги как средство обогащения

«Бороться с пороком можно, лишь разрешив его». Анри де ТЮРЕНН.

Но долг долгу рознь. Кто-то тыщонку на бутылку ищет, а кто-то миллионы, чтобы начать свое дело. Комбинации и вариантов на тему «долг и должники» великое множество. А российский финансовый хаос, тотальная правовая безграмотность и законодательная свистопляска чуть ли не ежедневно порождают все новых и новых кредиторов и должников.

В конце прошлого столетия за долги стрелялись, оказывались в долговой яме, отправлялись по этапам куда подальше. В наше время поистрепавшиеся понятия чести и порядочности упоминаются при долговых разборках в очень редких случаях. Да и то ради стеба — балдежа, когда в дело вступают или должники-первогодки, или умудренные опытом вышибалы. И для первых, и для последних упоминание о чести — актерский фарс.

Необходимость появления профессиональных бригад по вышибанию долгов была продиктована самой жизнью. В надежде на светлое завтра россияне бросаются, как в омут, с головой в долги. Лопухнувшись на какой-нибудь непросчитанной и необдуманной сделке, промотав занятые миллионы с девочками по кабакам в надежде на авось, наши коммерсанты попадают в разряд должников и автоматически в лапы бригад-вышибал. Которые методично и нудно начинают капать на мозги должника и делать все возможное, даже невозможное, лишь бы выполнить свою работу по полной программе. Сегодня в нашем маленьком Томске, считающемся городом науки и оборонной промышленности, действует не менее десятка бригад по вышибанию долгов. Разумеется, что их сферы — не только коммерсанты-единишники, но и предприятия абсолютной всех форм собственности. Бригады эти отличаются масштабами влияния, численностью, профессионализмом и различными уровнями интеллектуальности.

Я принципиально не называю такие бригады рэкетирами, хотя в народе их именно так и окрестили. Но английское слово wresker (рэке), имеющее несколько значений, вообще-то не вяжется с понятием вышибания долгов. Рэкетир — это мародер, грабитель разбившегося судна, вредитель. Однако два других значения этого слова, имея хорошее воображение, можно запросто связать с долгами: рабочие ремонтно-аварийной бригады и машина технической помощи. Одним словом, должники приходят на помощь оказавшимся в аварийной ситуации. К таким ситуациям приводят либо доброта душевная (даем в долг по дружбе, по знакомству), либо тактическая близорукость (не знаем даже, на кой ляд занимающему деньги, не интересуемся его платежеспособностью).

Последнее наиболее популярное имя должников в Томске — бандиты. Коммерсанты так и говорят:

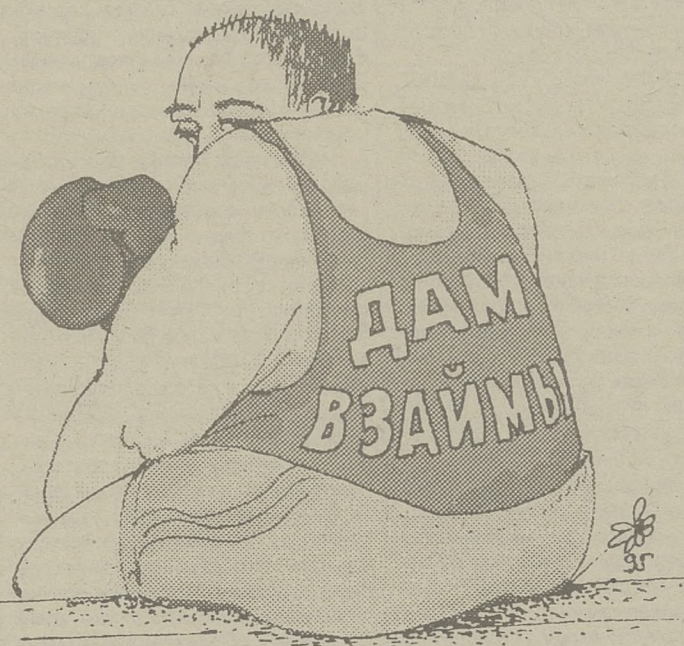
— Что ж, не получается вернуть деньги подобро-поздорову, идем к бандитам. И называют так должника скорее только потому, что в 85% (данные самих же вышибал) им удается — так страсти долг и

Покажите мне человека, который бы ни разу в жизни не занимал деньги. То перехватываем у соседки до полочки полтинник-другой. То, забыв дома кошелек, сшибаем на булку хлеба у коллег. То попавшая под хвост возжа заставляет занять и во что бы то ни стало купить приглянувшуюся вещь. Да мало ли в жизни ситуаций, когда даже личности с гипертрофированным чувством гордости берут в долг!..

вернуть деньги клиенту. Хотя бригады работают почти бескровно, в подавляющем большинстве тихо и интеллигентно.

Канули в Лету времена, когда при вышибании долгов насильовались любимые женщины должников, отрезались уши-их детей, на животы ставились раскаленные утюги. Профессионалы (а некоторые бригады являются зарегистрированными официальными охранными фирмами) сегодня чаще пользуются цивилизованными методами возврата долгов: долгие беседы, внушения, легкие угрозы. Долгачи не идут на криминал. Прекрасно вооруженные, они ни за что на свете не покажут вам свой арсенал. Подобное могут позволить

суд. Сейчас обращаться ему в тот же арбитраж почти бессмысленно, необходимо заплатить 10 процентов пошлины от суммы иска. Дело принимается к иску только при наличии претензии, которая должником может рассматриваться до 30 дней. Арбитражный суд требует уйму бумаг, разбирается в ситуации два, а то и три месяца. В итоге — должник распахивает по родственникам (если речь идет о физическом лице) все свое сколько-нибудь ценное имущество. Предприятия поступают иначе — открывают в другом банке счет и продолжают активно работать, а счет, находящийся в поле зрения суда, долгие месяцы остается без копейки. Долг так и не возвраща-



себе опять-таки начинающие юнцы или бригады из бывших голпиков. Крепко стоящие на ногах бригады непременно имеют в своих рядах по несколько дипломированных юристов, да не желторотых юнцов, а квалифицированных жгловых из бывших сотрудников уголовного розыска, четко координирующих все действия вышибал.

Бригады формирования — это не только умудренные жизненным опытом люди, это очень тонкие психологи. Ребят себе в команду набирают «накачанных», видных. Что интересно не столько для драк, сколько для запугивания и так запуганного жизнью должника. Увидит таких ребятшек жена должника, а они больше вечером появляются в большом количестве, со зверскими лицами, — и лучше любого вышибалы заставит мужа найти деньги и вернуть долг. То престарелых родителей в оборот возьмут, а нашим отцам и матерям не надо долго напрягаться, чтобы вспомнить о существовании такого чувства, как страх. Вот и выходит, что главное оружие бригад — психологическое давление и антураж.

Но не стоит недооценивать денежные вышибалы. Хотят и стараются они жить с законом под ручку, но прекрасно понимают, что занимают грязным делом. А благословило их на это само наше государство. Имей Россия приличную законодательную базу, достойный институт судебных исполнителей, не к должникам бежал бы занимающийся директору ИЧП Петрову 100 миллионов директор ТОО Иванов, а в

ется.

На Западе, где не меньше нашего берут в долг, существует мощнейшая служба судебных исполнителей, которые действуют оперативно, имеют большие права. Они чуть ли не в 24-часовой срок описывают все имущество должника, имеют доступ к различной финансовой документации задолжавшего, вооружены в конце концов. Наши судебные исполнители — милые женщины, без прав, без сил, без особого статуса. Имей наше государство более прыткую судебную машину, дай полномочия судебным исполнителям — какой бы мощнейший поток денег полился в российский кошелек за счет законного официального востребования долгов. К тому же значительно увеличилось бы обращение денег, и, как следствие, — налогооблагаемая база и сумма поступающих в казну налогов.

Пока же успешно и обильно пополняется казна должачей. За возврат долгов берут бригады с клиентов по-разному. Конечно, чем больше вышибленная сумма, тем выше плата за работу. В среднем томские должники запрашивают с заказчика до 50% от суммы долга. Берутся уважающие себя вышибалы за долги не менее пяти миллионов рублей. Случаются (и достаточно часто) дела, где фигурируют миллиардные задолженности.

Среди бригад сегодня существует серьезная конкуренция. Они уже давно не сидят сложа руки в ожидании клиента. Они сами рыскают в поисках должников. Креди-

тор об этом может даже не догадываться. Более того, может и не знать, что причитающиеся ему деньги давно с должника востребованы. Порой должники позволяют себе хамское поведение — работая по заказу, оставляют клиента только с нулями от его миллионов. Причины тут разные, в основном — некорректное поведение заказчика в отношениях с бригадой.

В процессе вышибания долгов в ход порой пускаются самые непорядочные и гадкие методы. Например, в Томске очень популярна в этом смысле банковская подставка. Тот же Иванов, к примеру, взял кредит в банке «Х» и «пролетел» с товаром, купленным на эти денюжки. Отдать долг банку он может, только где-то перезавял миллионы. Иванов идет в банк «У», где просит под верное дело кредит и представляет руководству банка официальный документ, что он-де ни в одном банке деньги еще не брал. «У» верит и... выдает кредит, который идет на погашение долга в банке «Х».

При всем уважении к томским банкирам не могу не заметить, что банковские службы безопасности подчас по совместительству работают и должниками, держа в страхе не только должников родного банка, но и с успехом каковыми в свободное от работы время на стороне.

Но если вы думаете, что долговые бандиты только и делают, что портят жизнь должникам, глубоко ошибаетесь. Должников особо крупных размеров они, напротив, берегут, холят и лелеют. Строго следят за тем, чтобы должник не сбежал, не наложил на себя руки. Более того, помогают ему встать на ноги и быстрее рассчитаться с баснословными долгами. Один томич имел сотни миллионов долга. Все, что можно было, он продал. Оставалось лишь работать не покладая рук в одной из самых прибыльных сфер. Такую сферу чуть ли не на блюде с голубой каемочкой предоставила должнику крупнопустоточная курирующая его бригада. Именно она чуть было не пробила в областной администрации для этого человека статус официального дилера одного из заводов по производству спирта (хотя официально в области с этой жилищностью имеют право работать только и только ликероводочный завод, Томскнаб и химфармзавод). Бригада намеревалась посредством спирта наладить материальное положение этого должника и пыталась дать ему возможность вернуть огромные долги. В дело вовремя вмешались органы, а должник, несмотря на профессионализм и авторитетность бригады, улизнул из области в неизвестном направлении. Скрываются от своих кредиторов, а следовательно, от должачей, по словам опять же солдат рзетных войск, примерно две с половиной тысячи томичей. Среди известных беглецов директор фирмы «Таня», находящийся в бегах четвертый год. Долговой счетчик уже набил бедолаге почти полтора миллиарда рублей. Если все же он объявится, то ему уготована судьба вечного безработного раба. Долгачи прекрасно понимают, что рабство куда выгоднее пули в виске должника.

Правоохранительные органы зачастую в борьбе с бригадами бессильны. Еще недавно мертвая статья 148 Уголовного кодекса Российской Федерации, предусматривающая наказание за вымогательство денег, сейчас работает на полную катушку. Однако деятельность бригад крайне редко попадает под нее, ведь должники вышибают не просто деньги, а действительно долги, часто оформленные нотариально или под расписку занимающего. Более того, бригады почти не идут на нарушение закона, и уличить их в неправомерных действиях практически невозможно. Хотя должники всеми способами (даже намеренно вводя в заблуждение сотрудников правоохранительных органов) пытаются отбиться от кредиторов и не возвращать деньги. Поэтому, прежде чем дать в долг, крепко подумайте, ведь дающие сегодня оказываются в более дурацком и унизиленном положении, чем те, кто приходит с протянутой рукой.

Вера ПЕТУНИНА.
Рисунок
Надима КАСИМОВА.



«Нет ничего более легкого, чем быть занятым, и нет ничего более трудного, чем быть результативным». А. МАККЕНЗИ.

Наталья Шимширт, кандидат экономических наук, преподаватель «Международного гуманитарного колледжа», финансовый директор «Tomterra market». Популярна в коммерческих кругах. Училась в Ростовском университете на механико-математическом факультете, работала в школе преподавателем физики и математики. С 1973 года - студентка экономического факультета Томского университета, который и закончила с красным дипломом. Работала в ТАСУРе на кафедре политэкономики. В 1985 году защитила диссертацию по теме «Обновление основных фондов при переходе к преимущественно интенсивному типу воспроизводства». По собственному признанию, «с первым ребенком закончила университет, со вторым - аспирантуру». С негосударственными рыночными институтами впервые тесно столкнулась в 1988 году по двум причинам: материальная заинтересованность и чисто профессиональный интерес. С таким человеком, как она, грех не познакомить читателей «Предприятия».

- Наталья Дмитриевна, насколько я понимаю, в ТАСУРе перед вами открывались блестящие перспективы служебного роста и все-таки вы ушли в «свободное плавание». Почему?

- Да, я увольнялась с должности доцента, заведующего гуманитарным объединением ТАСУР - в это объединение входили все кафедры нетехнического цикла института. Новая работа нашлась, можно сказать, случайно. В то время что организовывался «Русско-американский гуманитарный колледж» приехали американцы с лекциями по денежному обращению. Мне это было интересно прежде всего как преподавателю экономики - и я ходила послушать. Лекции, естественно, были на английском языке, который я немного знаю (спасибо школе, в свое время даже собиралась поступать в Московский институт международных отношений, да и в Америке обходилась без переводчика), и студенты после лекций подходили ко мне, спрашивали о том, что осталось непонятным. Так я и очутилась в ТГУ, при котором образован колледж. Привлекла абсолютная свобода преподавательского творчества, ничего не

Наталья Шимширт: «Я НЕ МОГУ СКАЗАТЬ: «ЗАПЛАТИ!»

надо было преодолевать, кому-то что-то доказывать. Сама разрабатывала новые методики преподавания, практические задания. Хотя безмерно благодарна ТАСУР - именно там прошло мое становление как преподавателя.

- А как вы оказались в университете штата Огайо?

- Появилась возможность стажировки в бизнес-колледже при этом университете. Это академия финансовых руководителей Америки. Стажировка была тематической - банковский бизнес. 23 заокеанских банкира и 4 томича, в их числе и я. Тогда я близко столкнулась с западными методиками анализа финансового состояния предприятия, практикой банковского дела. Контраст, конечно, разительный. Такой ситуации, которая сейчас сложилась в русской банковской сфере с невозвращением кредитов, там просто быть не может. Западному предприятию, чтобы получить кредит, необходимо предоставить полный отчет о деятельности за три предыдущих года. При малейших сомнениях банк имеет возможность получить информацию за прошедшее десятилетие. В России это, естественно, невозможно, поскольку слаба информационная сеть, да и представляемые нашими коммерсантами документы чаще всего недостоверны.

- И тем не менее вы сотрудничаете с нашими коммерсантами...

- Да, во-первых, потому, что мне самой это интересно. Интересно так составить финансовый договор, чтобы учесть все свои интересы, не оставив партнеру ни одной лазейки для маневра. Это жестоко, но таковы рыночные отношения. Появление новых законодательных норм рождает новые формы экономических отношений. Разобраться с ними, увидеть бреши в экономическом законодательстве - это чрезвычайно интересно мне как преподавателю. Лишь потом меня иногда просто заставляют использовать эти знания в прикладном плане. В этом тоже есть свой платонический интерес, как в решении головоломки: есть ситуация, из которой нужно выйти без потерь. А потом в экономике все настолько взаимосвязано, что мне пришлось, допустим, изучить вслед за системой учета нашу систему налогов. И я увидела лазейки в ней. Может быть, поэтому меня буквально замучили коммерсанты. Вот сейчас пора годовых отчетов, и я со страхом смотрю на теле-



фон. Обязательно кто-нибудь обратится с просьбой помочь составить отчет. Потому что знают, что моя работа пройдет без запинок через все инстанции.

- Сразу два вопроса: берете ли вы за такую помощь деньги и как это выглядит в этическом плане: государство старается, придумывает законы, а вы их помогаете обходить?

- Я человек старой формации. Не могу сказать: «Заплати!» После лекции на вечернем отделении ТАСУР могла стоять по часу, отвечая на очень конкретные вопросы. Среди вечерников ведь очень много людей, имеющих свои предприятия, фирмы. Я не в Америке, где профессор за внеклассные консультации берет деньги со студентов. И я стою, отвечаю. Ловят на улице зачастую. Телефонную трубку иногда просто не поднимаю, либо даю человеку понять, что не в состоянии все успеть. Прежде всего я преподаватель. И после столько лет работы, как ни странно, я готовлюсь к каждой лекции. Ни одна из них не повторяет другую. А все стороннее, ради заработка, к чему принуждает жизнь, те же отчеты - это делается ночами, за что меня домашние и ругают.

Что же касается игры в «кошки-мышки» между государством и коммерсантами - это нормальный процесс. Один из источников движения в обществе. Государство строит забор, коммерсанты тропинку торят в обход. Власть на тропинке - новый забор, коммерсанты в нем находят дырку. Это вечный и конструктивный процесс, при котором происходит совместное обучение, если можно так сказать. Скажем, сегодня, чтобы собирать деньги у населения, как это делают «РДС», «Хопер» и другие, нужна лицензия. Принят

указ президента, создана Федеральная комиссия с соответствующими полномочиями. Однако с большой долей вероятности можно утверждать, что уже работают вполне легальные способы привлечения денежных средств населения без всякой лицензии. Государство, не знаю как скоро, поймет это.

В экономике действуют как объективные, так и субъективные механизмы. Как бы антагонистические ни были настроены друг против друга субъекты, объективные законы все равно приводят их к согласию. Государство давит на рыночные институты, но в конечном счете не может прожить без них, потому что они - источник его, государства, благосостояния. Современный экономический механизм невозможен без участия как рынка, так и государства. Если государство не выполняет своих контрольных функций, это чревато социальными взрывами, переломными.

Тем более удивителен ход экономических реформ в России. Ведь известны западные пути становления рынка, формы, методы. Есть что-то свое, национальное, своеобразное в России. Но нет, мы повторяем с самого начала 300-летний американский путь, по которому чуть позже прошла и Европа, но уже с большими издержками. Груз этих издержек для нас будет еще больше.

Два года бесконтрольности со стороны государства привели к полному закононепослушанию. Управление экономикой может скатиться при такой ситуации к жесткому администрированию, а это мы уже проходили.

- Судя по всему, вы из тех людей, что вечно нарасхват, которые всегда спешат и всегда куда-то не успевают. Вы не думали о том, чтобы сконцентрироваться, оторвать от себя все постороннее, открыть свое дело?

- Думала. У меня все есть для того, чтобы начать свое дело. Не знаю, чего не хватает. Скажем, я без проблем могла бы заняться аудитом, думаю, что некий спонсор нашел бы деньги, чтобы оплатить лицензию на такого рода деятельность. Но такой кабалы не хочу я.

Потом у меня осталось, может быть, устаревшее чувство ответственности за дело, которым занимаешься. Я не могу просто так сбросить с себя когда-то взятые обязательства, подвести людей, которым что-то пообещала. Скажем, я читаю лекции главам администраций на факультете государственного и муниципального управления, который есть у нас в колледже. Страшно некогда, прошу освободить. Пусть это нескромно, но некоторые из «управленцев» сказали мне: если вы нас бросите - то и мы уйдем.

- Нам тоже, кстати, пора простищаться. Спасибо за интервью.

Беседу вел Д. ЛАПШИН.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

ПОСЛЕДНИМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПОЛУЧАЕТ КАПИТАЛИСТ...

Капиталист стоит у нижней ступени лестницы, хотя это он смело берется за дело без гарантии вознаграждения и испытывает на нем свое счастье.

Вместо того, чтобы быть разбойником, как его описывают некоторые наивные философы, он, напротив, поддерживает фундамент мира. Действительно, все его постоянно ругают, а пока... каждый шарит в его карманах.

Капиталист задумал грандиозный проект. Он ставит его на ноги, отдает ему свое состояние, оплачивает рабочие руки, награждает всех помогающих ему компетентных лиц и, кроме того, понятно, отчисляет все налоги и расплачивается по обязательствам. Он несет риски от различных случайностей, аварий с паровозами, забастовок и пожаров. Он помогает жизни многих людей, совершенно индифферентно относящихся к судьбе его предприятия. И, только заплатив всем, получает сам, если вообще еще... что-нибудь останется!

Действительно, «у меня есть» гораздо лучше двух «у меня будет». Вот девиз живущих на жалованье.

Но капиталист мыслит как раз наоборот: свое одно «у меня есть» он готов легко променять на два «у меня будет». Для него надежда на обладание предшествует самому обладанию. Все, чей заработок зависит исключительно от прибылей, которые они создают, должны свыкнуться с приведенным принципом.

Если эта истина будет правильно усвоена, то число занимающихся бизнесом сократится. Дела были бы предоставлены только тем, у кого есть для этого соответствующие способности, кто обладает опытом и сведущ в законах деловой жизни.

Г. КЭССОН.
(Из книги «16 аксиом делового человека»).



В стране советов

БУДЬТЕ!

Все многообразие работы с кадрами укладывается в пять принципов

Необходимо добиться, чтобы люди на предприятии:

- заслуживали высокой оценки (наем на работу); знали, чем им нужно заниматься (связь); не теряли ни времени, ни сил (контакт); чувствовали, что о них думают (гласность); могли рассчитывать на справедливость (строгость).

Лишь предприниматели без размаха тянут все на себя. В результате они не прогрессируют по двум причинам: прежде всего потому, что из-за них возникают в конце концов проблемы времени и компетентности; но особенно потому, что, отстранив свои кадры от участия в приня-

тии решений, они не могут удержать у себя ни одного приличного работника.

Не стремитесь стать предпринимателем, если у вас отсутствует родительская жилка.

Если деловое расписание предпринимателя забито настолько, что он вынужден изворачиваться, чтобы высвободить хотя бы час времени в ближайшие две недели, можно с уверенностью сказать: он не лучшим образом справляется со своими профессиональными обязанностями, ибо у него попросту нет времени для размышлений. Между тем

именно за это он получает деньги.

Всегда, когда ваши нынешние или потенциальные клиенты говорят: «Хорошо бы, если бы было...» или «Если бы у нас было...», ваше подсознание включает на прием такого положения. Вы принимаете это послание клиента как четкое проявление потребности! Каждый выраженный таким образом «дефицит» может стать шансом для вашего предприятия.

Со временем вы будете реагировать на такую информацию инстинктивно и при этом больше полагаться на свое подсознание, чем на сознательное восприятие.

Научиться говорить «я не знаю», не чувствуя себя при этом ущемленным, - это часть профессии предпринимателя.

Не следует сожалеть по поводу того, что в акте принятия решения доминирует неосведомленность. Если бы все параметры были извест-

ны, то любой микрокалькулятор мог бы решать за вас.

Роль хозяина состоит в том, чтобы признать ценность идеи и использовать ее как свою. Ибо в глазах публики она все равно будет считаться его идеей.

Согласно американскому правилу, хорошей считается идея, «для которой наступило время» - не слишком рано и не слишком поздно.

Знаете ли вы, кто первым ступил на Луну? А кто был вторым? Первого обычно знают все. А вот второго...

Номер один имеет целый ряд преимуществ. Действия, которые являются подходящими для лидера на рынке, для последователя могут быть смертельными.

Начинайте совещание вовремя, никогда не дожидаясь опоздавших. Если руководитель совещания на

первом заседании ждет одного участника, на втором совещании он будет ждать всех!

Если для вас непосильно простить ваших врагов, то тогда забудьте о них. Единственный способ, с помощью которого вы сможете осуществить подлинную месть, - это не допустить, чтобы ваши враги довели вас до самоуничтожения.

Освобождайтесь от отрицательных мыслей о себе. Могут ли они принести удачу?

Не изживайте в себе «эгоцентрический сдвиг» (иначе говоря, оптимизм)! Он несравненно более продуктивен, чем духовное смирение.

Из книги Жан-Луи-Серван-ШРЕЙБЕРА, А. ВАЙСМАНА, Х. МАККЕЯ, газеты «Бизнес-практикум».



ДЕТИ ЛЕЙТЕНАНТА ШМИДТА взрослеют на глазах

- О карманных деньгах не надо думать, - сказал Остап, - они валяются на дороге, и мы их будем подбирать по мере надобности.
И.ИЛЬФ, Е.ПЕТРОВ «Золотой теленок»

Н робил час «икс». С 1 января 1995 года деятельность фирм, привлекающих средства населения без соответствующей лицензии, объявлена вне закона. Правда, сами фирмы это мало пугает, поскольку в том же законе, то есть указе президента, ответственность за его невыполнение не предусмотрена. Статьи же Уголовного кодекса, хоть и висят дамокловым мечом над головами хитроумных «привлекателей средств населения», покажут, однако, не могут по причине отсутствия состава преступления. Тем не менее на сегодняшний день в Томске заведено два уголовных дела по поводу хищения народных средств. Одно из них - в отношении руководства небезызвестной фирмы «Бардо-интраст», исчезнувшего вместе с деньгами вкладчиков.

Свято место пусто не бывает. В

комнате 202 гостиницы «Сибирь», где некогда располагалась «Бардо», ныне находится томский филиал ижевского ИЧП «Оливия». Данная организация занимается тем, что привлекает денежные средства граждан для получения в будущем (через год или более) квартиры или автомобиля по цене намного ниже рыночной. Например, передав «Оливии» 3500000 рублей, через три года вы станете (по утверждению фирмы) владельцем однокомнатной квартиры. Естественно, ни машин, ни квартир у «Оливии» нет, но есть недействительная на территории Томской области ижевская лицензия на право торговли легковыми автомобилями и факт нарушения пункта 1 Указа президента «О защите потребителей от недобросовестной рекламы».

Фирма не рекламируется в средствах массовой информации,

предпочитая расклеивать объявления на столбах и заборах, что, впрочем, тоже оговорено в Указе, который распространяется на «любую рекламу». Поэтому вкладчик - как действительный, так и потенциальный - рекомендуется побережечь собственные денежки до тех пор, пока деятельность фирмы не классифицирует антимонопольное управление.

Можно вспомнить и фирму «Роник», осуществившую примерно ту же деятельность (см. «Красное знамя», 14 декабря, 1994), что и «Оливия»: вносите деньги - через сто дней автомобиль за полцены. Автомобилей нет, да и деньги немногих акционеров использовались, видимо, не по назначению, ибо директор фирмы в ноябре прошлого года был осужден по статье 88 Уголовного кодекса РФ за нарушение правил валютных операций. Иными слова-

ми, за скупку долларов. Акции же, выпущенные фирмой для распространения среди желающих приобрести автомобиль по дешевке, оказались самыми что ни на есть обыкновенными бумажками с печатью «Роник». Естественно, без единой степени защиты. По закону о ценных бумагах, такая продукция может быть чем угодно, только не тем, за что ее выдают. И 14 тысяч она-то уж точно не стоит.

Перечень контор, охочих до операций с чужими деньгами, растет. В Технопарк, например, обосновалась фирма «Уния», решившая организовать потребительское общество с населением. Документ, который регламентировал отношения заказчика и приемщика, назывался «Договор о паевом взносе». Оказывается, «Уния» узнала чуть ли не в общепотребское, что деятельность потребительского общества лицензировать не надо, и была рада стараться. Итог печален: поскольку учредители фирмы - два жителя Северска, откуда достать их довольно трудно, «паищики» не могут удовлетворить даже своего чувства благородного негодования, не то что финансовые претензии. А поначалу все было хорошо: собрания, встречи, и, представьте себе, - дивиденды выплачивались!

Словом, из «четырехсот сравнительно честных способов отъема» денег Остала Бендера несколько вполне широко практикуются в Томске. Снимается офис, в приемной сажают длинноногую секретаршу, на стол - телефон, а еще лучше телефакс. Вот вам и видимость вполне

не уважаемой конторы. Теперь достаточно объявить о приеме наличности, и люди, которым некуда девать свои денежки, валом повалят.

Так что будьте бдительны. Даже получение временной лицензии «Русским Домом Селенга» еще ни о чем не говорит. Механизм ответственности в случае форс-мажорных обстоятельств законом все равно не предусмотрен. И если уж вам некуда девать деньги и вы действуете только на свой страх и риск, то стоит ли потом обивать пороги комитетов по защите прав потребителей и отделов по борьбе с экономической преступностью?

Владислав МИХАЙЛОВ.

P.S. На удочку попадаются не только доверчивые граждане, попадаются и никому не доверяющие коммерсанты. Скажем, некий предприниматель - хозяин временно закрытой фирмы с замороженным счетом - пришел в ТОО «Н» и взял там на три дня под реализацию телевизоров на 14 миллионов рублей. Договор скрепил благоразумно оставленной у себя печатью. После этого сдал телевизоры за полцены и уехал на Украину. Когда через несколько месяцев его задержали, предприниматель заявил, что в будущем непременно собирался рассчитаться, но в бывшей братской республике его ограбили. Взять теперь с него нечего, так как договор, подписанный с ТОО «Н» не является юридическим документом, ибо фирма, означенная на печати, в тот момент не существовала.



УЛОВКИ ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Переговоры - обязательный элемент любого бизнеса. Иногда их участники пытаются достичь свои цели путем обмана, уловок, нечестных приемов.

Вполне правомерно спросить: «Каковы ваши полномочия в данных переговорах?» Если ответ неясен, вы можете выразить желание поговорить с кем-то другим, кто действительно полномочен решать, или дайте ясно понять, что вы резервируете за собой такую же возможность пересмотреть любой пункт соглашения.

Если партнеры вдруг заявят, что относятся к соглашению как к основе для дальнейших переговоров, настаивайте на взаимности: «Хорошо. Мы будем рассматривать проект как совместный, который ни к чему не обязывает обе стороны. Вы посоветуйтесь с вашим начальником, а я посплю на проекте; может быть, мне приснятся какие-то изменения, которые я предложу вам завтра». Или вы можете сказать: «Если завтра ваш начальник одобрит этот проект, я буду его придерживаться. В противном случае каждый из нас должен иметь право предложить изменения».

Сомнительные намерения

Другая сторона предлагает вам в качестве условия договора нечто такое, чего, с вашей точки зрения, она выполнять не собирается. Выразив уверенность в честности партнеров и малой вероятности нарушения условий с их стороны, внесите в договор достаточно жесткие пункты, предусматривающие материальные гарантии на случай нарушения соглашения, или штрафные санкции, которые можно востребовать в установленном законом порядке.

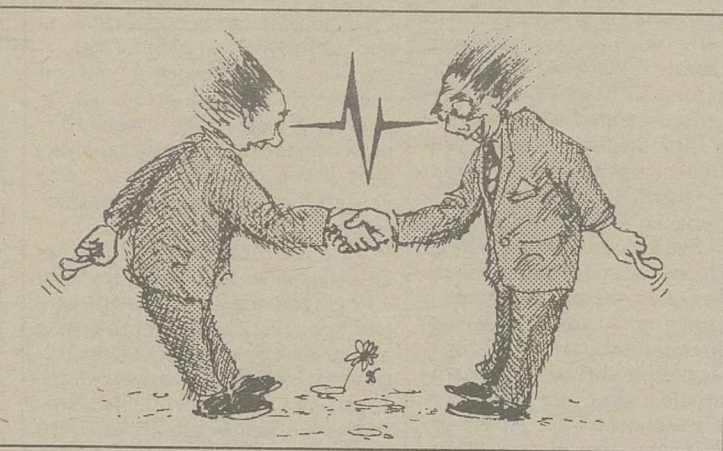
Тактика позиционного давления

Растущие требования. В ходе переговоров другая сторона может повышать свои требования с каждой последующей уступкой с вашей стороны. Она может вновь поднять те вопросы, которые, по вашему мнению, уже были урегулированы. Такая тактика дает другой стороне двойное преимущество: во-первых, снимает необходимость уступать по всей проблеме; во-вторых, позволяет воспользоваться возникшим психологическим эффектом - вы быстрее согласитесь с их очередным требованием, пока они не выдвинули новые.

Когда вы удостоверитесь в подобном поведении другой стороны, скажите об этом прямо и, пожалуй, возьмите перерыв, чтобы обдумать, стоит ли продолжать переговоры и на какой основе. Это поможет избежать импульсивной реакции и одновременно обратит внимание партнеров на серьез-

ность ситуации. Нередко бывает, что после подобного заявления и перерыва переговоры продолжатся в более конструктивном русле.

Тактика затвора. Эту тактику иллюстрирует широко известный пример Томаса Шеллинга о двух грузовиках с динамитом, заблокировавших друг друга одностороннюю дорогу. Вопрос в том, какой грузовик отвернет, чтобы избежать аварии. Как только грузовики приблизились друг к другу, один из водителей на виду у другого оторвал руль и выбросил его в окно. Другой оказался перед выбором:



столкнуться и в результате взлететь на воздух или съехать в кювет. Это пример экстремальной тактики. Парадоксально, но факт: опыт показывает, что вы можете укрепить свою позицию, просто ослабив контроль над ситуацией.

Однако тактика затвора - рискованная игра. Вы можете обвинить представителя другой стороны в блефе и вынудить их пойти на уступки, которые они впоследствии должны будут объяснить своим сторонникам. Подобно угрозам, тактика затвора работает лишь при очевидной причинной связи. Если бы другой водитель не видел, как руль выпадает из окна, или знал, что у грузовика, на крайний случай, есть дополнительное управляющее устройство, трюк с рулем не возымел бы действия. Стремление избежать аварии одинаково довлеет над обоими водителями. В ответ на подобную тактику вы должны суметь разрушить сложившуюся связь. Вы можете так интерпретировать обязательство или тупик, в который поставил себя другая сторона, чтобы ваш маневр ослабил ее.

Что бы вы ни предприняли, избегайте превращать обязательство в центральный вопрос. Не придавайте этому значения, и другой стороне будет легче отступить.

Неуступчивый партнер

Пожалуй, наиболее распространенной тактикой, предназначенной для оправдания своей неуступчивости, является следующая: представитель противоположной стороны заявляет, что лично у него нет возражений, но его упрямый партнер не позволит ему пойти на соглашение.

Сначала попробуйте добиться от оппонента признания того, что им на самом деле применяется подобная тактика. Затем, если такая возможность появится, поговорите напрямую с «неуступчивым партнером».

Рассчитанная задержка

Очень часто одна из сторон пытается отложить решение до наступления благоприятного для нее

Плохие физические условия переговоров

Ведение переговоров на территории делового партнера имеет некоторые преимущества для вас:

- вы можете надеяться, что другая сторона будет более внимательно прислушиваться к вашим предложениям;
- в случае необходимости вам легче прервать переговоры.

Однако, если вы почувствовали, что физическое окружение работает против вас, подозреваете, что неудобное помещение выбрано намеренно, чтобы вы стремились побыстрее закончить переговоры и были готовы уступить по первому требованию, можно предположить, что партнер недобросовестно использует «свою территорию». Убедившись в этом, скажите прямо, что вам неудобно. Предложите устроить перерыв, перейти в другое помещение или встретиться в иное время.

Личные выпады

Партнер может пренебрежительно отнестись к вашему общественному положению, внешнему виду («Похоже, вы не спали всю ночь. Плохо идут дела?»), заставить себя ждать, прерывая переговоры для других дел, давая вам понять, что вы невежественны, не слушает вас, заставляя повторять только что сказанное, намеренно не смотреть в глаза.

Главная предпосылка свести на нет негативное действие такого поведения - четко осознать, что партнер использует против вас приемы психологической борьбы. Иногда дальнейшее использование таких приемов предотвращается их открытым осуждением.

Тактика «он плохой - я хороший»

Когда переговоры многосторонние, кто-то может попытаться «сыграть на контрасте»: предложить вам более выгодные, на первый взгляд, условия, чем высказала другая сторона.

Реагируйте на такие предложения с осторожностью, ищите объективные критерии и помните, что с выгодами и преимуществами во второстепенных вопросах вам могут пытаться навязать необоснованную уступку в главном. Не стесняйтесь задать «хорошему» партнеру тот же вопрос, что и «плохому»: «Я вижу преимущества по многим позициям соглашения именно с вами, но по-прежнему хочу знать, почему вы считаете эту цену справедливой? Я готов заплатить и большую сумму, если вы убедите меня, что это самая справедливая цена».

А. КОНАРЕВ.

«Путь к успеху».

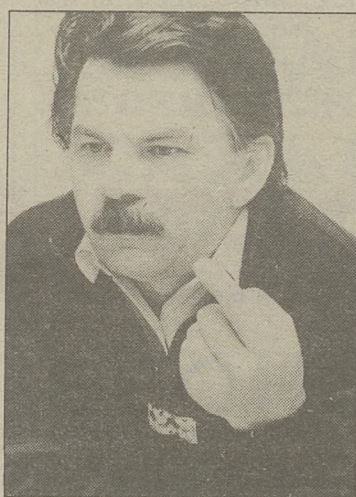
Рисунок

Надима КАСИМОВА.



Продолжить разговор о жилье, в том числе элитном, о сегодняшнем дне жилищного строительства нас буквально заставили. Читатели, и просто любопытствующие, и серьезно заинтересованные, звонили, приходили и требовали устроить им встречу с автором статьи «Деньги есть, но музыки не слышно» Александром ЯБЛОКОВЫМ.

ЧТО НАМ СТОИТ «ТЕРМОДОМ» ПОСТРОИТЬ?



Размышления и проекты профессионального строителя, а ныне предпринимателя вызвали настолько мощный интерес, что мы решили удовлетворить его, если можно так выразиться, оптом.

Самое большое количество вопросов вызвал проект «Сибирско-канадский дом». Среди вопрошаемого превалировал один вопрос: дом, возможно, будет хорош, но почему так дорого? Да и чем канадский дом лучше сибирского? Ответает Александр Яблоков:

— Давайте для начала разберемся, что такое дом, из чего он состоит и сколько стоит и стоит это в типовом строительстве жилья.

Грубо говоря, дом — это фундамент, стены, перекрытия и кровля, которые стоят на земле. Но, чтобы в доме могли жить люди, к нему нужно было подвести 4 вещи: тепло, электроэнергию, воду и канализацию. Эту четверку условно назовем «внешним ценовым фактором».

До 1985 года при устройстве фундамента затрачивали в среднем 20 процентов от общей стоимости жилища. Стены отнимали 50-55 процентов. Обустройство кровли — 10 процентов. Подведение коммуникаций, т.е. внешний ценовой фактор занимал порядка 20-25 процентов. Земля была государственная и потому ничего не стоила. Жилье было государственное, и квартиросъемщику было наплевать, во сколько оно обходится.

Как спустя десятилетие изменилась ситуация? Фундамент, стены, кровля примерно сохранили свои пропорции, колебания достаточно незначительные. Неимоверно вырос внешний ценовой фактор и возникла новая статья расходов на строительство — назовем ее «неучтенные затраты». Что это значит?

Во-первых, жилищное строительство сегодня практически наполовину финансируется за счет частных средств. Частник, как правило, строит за счет ссуды, получаемой в банке. Ссудный процент колеблется от 8 (большая редкость!) до 180 процентов годовых. Вот вам первая накрутка на стоимость одного квадратного метра.

Во-вторых, взятки. От этого куда не убежишь и как их не называй — благодарностью, презентом,

без них куда не двинешься. В неучтенных затратах взятки составляют обычно 5-10 процентов.

В-третьих... взятки. Только официальные или, скажем, учтенные. Нужно провести тепло. Тебе говорят: вообще-то теплотрасса старая, на вас вовсе не рассчитанная, но все равно — цепляйся. Только заплати за



это, условно говоря, миллион, и еще 10 миллионов на будущее, когда мы эту теплотрассу начнем реконструировать. Та же самая история происходит с электроэнергией, водой, канализацией, телефоном, очистными сооружениями, экологическими службами, которым сегодня даны огромные полномочия. Сумма штрафа, выставляемого экологам, может составить 2 процента от общей (!) стоимости работ.

В четвертых, отвод земли под строительство. Развернувшаяся спекуляция земельными участками в черте города, идущая с молчаливого попустительства властных струк-

тур, неимоверно удорожила и этот ранее бесплатный процесс.

Я уже не говорю о налогах, которые взимаются со строительной организации.

Подводя итог, можно сказать, что неучтенные затраты, которых не было 10 лет назад и которые существуют сегодня, увеличили расходы на строительство на 100 процентов, в два раза! Естественно, как бы ни были совершенны и относительно дешевы западные технологии, русская строительная специфика все равно вносит свои коррективы. Вот почему по нашим расчетам так дорог пока будет квадратный метр в

канадско-сибирском доме — миллион с хвостиком. Но цель проекта в том и состоит, чтобы довести стоимость квадратного метра в качественном жилье до 300 тысяч рублей. Поверьте, это возможно.

Теперь собственно о проекте канадско-сибирского дома и чем он будет отличаться от привычного жилья. Повторюсь, это будет дом, нацеленный на автономное функционирование. Дом, который не надо будет «доводить до ума», менять сантехнику, переклеивать обои, вешать люстры и покупать мебель. Это в нем будет и, естественно, в высокую пока себестоимость квадратного метра заложено. Но все перечисленное, однако, не составляет главного достоинства сибирско-канадского дома. Основное его преимущество в западных ноу-хау, которые с успехом используются не один десяток лет в похожих на сибирские климатических условиях. Все познается в сравнении, и потому приступим.

Что говорят «Строительные нормы и правила», принятые при царе Горохе и действующие до сих пор? Они утверждают, что ограждающие конструкции стен в Сибири, где максимально возможный разброс температур от +50 до -55, должны иметь толщину 680-820 миллиметров. Окна состоят из двухстворчатых деревянных рам с двойным остеклением. Потолочные перекрытия должны монтироваться из железобетона и выдерживать давление 2.500 килограммов на квадратный метр, потому что на них сверху насыпается слой утеплителя в виде керамзита (30 см) или шлака (50 см). Эти традиционные утеплители очень тяжелы и оказывают давление от 1500 до 2000 кг на квадратный метр. Такое жилище достаточно долговечно (100 - 150 лет), но крайне трудоемко по исполнению, требует значительных затрат при дальнейшей эксплуатации, сверхтеплоемко (огромные расходы на отопление) и к тому же психологически дискомфортно.

По какому пути пошли западные разработчики, цель которых была строить дешево и быстро экономичное жилье? (Энергетический кризис еще более актуализировал эту цель. Не забудем, кстати, что Россия еще не пережила глобального энергетического кризиса, и полный отпуск цен на энергоносители еще не произошёл). На Западе давно создан принципиально новый тип жилища, которое отвечает самым высоким требованиям — термодом. Составные элементы этого дома аналогичны традиционному нашему: фундамент, стены, перекрытия, кровля. Но если в фундаменте мало что изменилось, то все остальные элементы претерпели изменения.

Конструкция стен принципиально нова. Несущая конструкция из подручного материала (кирпич, горбыль, металл) толщиной 50 миллиметров изнутри отделывается эффективным неогнеопасным утеплителем на основе стекла толщиной 20-40 мм. Внутренняя отделка займет еще 20 мм, внешняя чуть больше. Общая толщина такой стены — около 200 мм. При этом она обеспечивает полную двустороннюю тепло-, шумоизоляцию. Вы можете сориситься с женой внутри, трамвай ехать под вашими окнами — ничего не слышно. Такая стена позволяет экономить на тепле со страшной си-

лой. Коэффициент теплоспособности стены термодом, если принять его за единицу, превосходит коэффициент нашей железобетонной в 800 раз!

Заметьте, я еще даже не сравнивал технологии возведения домов. На Западе она гораздо проще, что, конечно, ускоряет и оптимизирует процесс. Там, где у нас трудятся 90 человек, у них задействован один.

Не буду утомлять внимание пересказом всех ноу-хау, что касаются сооружения потолка, пола, кровли. Расскажу для примера только о системе «Фасад». Уникальная и простоя в сборке система фасадных досок с отводом воздуха. Ума не приложу, почему ею до сих пор никто не заинтересовался в Сибири. Она может применяться как при строительстве нового дома, так и при реконструкции старых домов из любого материала, в том числе и из дерева.

На стены с помощью монтажного профиля из коррозионностойкого алюминия подвешиваются плитки из специального цветного бетона. Отдавать произвольно одну из них невозможно. Между стеной и камнем прокладывают маты из минерального волокна толщиной до 12 мм. Воздушная подушка между матами и плитками обеспечивает вентиляцию, что в свою очередь позволяет улучшить тепло- и шумоизоляцию, а также держать основные стены сухими. Фасадные доски может подвесить на свой дом любой нормальный человек. Никаких растроворов и клея не требуется. Такие фасады не боятся огня, мороза, дождя, ветра, ультрафиолетового излучения. Пар, который выделяется изнутри всякого здания, не оседает на стене, а отводится специальными вытяжными каналами. Внутри помещения, отделанного по системе «Фасад» всегда нормальная температура.

Чтобы отделать обычный сибирский пятистеник, нужно порядка 100 квадратных метров. Стоит метр около 30 тысяч рублей. Затраты — 3 миллиона рублей. Но при этом потребление дров снизится в 4 раза! Звуко- и теплоизоляционные свойства дома повышаются на 200 - 400 процентов! Экономический эффект внедрения только одного ноу-хау посчитайте сами. А таких ноу-хау, которые вполне адаптируются к нашим условиям, в западном строительстве много. Система практически вечной кровли, окна, которые позволяют экономить до 38 процентов тепла, сборные половые покрытия, системы безопасности и защиты дома... Этот разговор можно продолжать долго, был бы ответный интерес.

ОТ РЕДАКЦИИ. Наша газета, конечно, не является специализированным изданием по вопросам строительства и новых технологий. Но «Канадско-сибирский дом» настолько перерабатывает обыденные представления россиянина о жилье, что мы всеерьез заинтересовались им. И впрямь постараемся рассказывать о ходе реализации этого проекта. Если вас что-то заинтересовало или возникли новые вопросы, звоните по телефону 75-00-78.

Подготовил
Андрей ОСТРОВ.

Безответственные советы

12 СПОСОБОВ ДОКАЗАТЬ НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ РАБОТНИКА

1. Давая указания подчиненному, используйте настолько объективные термины, чтобы он даже приблизительно не мог определить, чего вы хотите...

Не упоминайте ни об одном конкретном случае, не приводите ни одного конкретного примера! Давайте указания как сами собой разумеющиеся и как если бы вы не сомневались, что они понятны любому человеку с минимальным интеллектом. Критикуйте его так, как будто он не понял, что нужно сделать для исправления допущенных ошибок.

2. Громко вздыхайте в знак покорности, если он попросит вас разъяснить что-то из того, что вы сказали.

Намекните, что никто, кроме него, никогда не просил пояснить такие простые указания. Не забывайте избегать примеров, которые хоть как-то могут осветить существующее положение. Подчиненный будет чувствовать себя слишком уверенно, если поймет все очень быстро...

3. Если подчиненный будет переспрашивать одно и то же дважды, скажите, что вы уже отвечали на этот вопрос.

Вы можете поступить так даже в том случае, если он задает вопрос впервые и особенно, когда его уверенность в своих силах уже пошатнулась. Попробуйте доказать, что его подводит память. Тогда он почувствует

вину за зря отнятое у вас драгоценное время.

4. Демонстрируйте очевидные усилия сдерживать свое раздражение, если он все еще не понимает, что вы имеете в виду.

На этот раз инструктируйте его так медленно и подробно, используя простые слова, чтобы подчиненный понял, что вы не считаете его слишком сообразительным. Продолжайте давать ему подобные объяснения и по другим поводам, даже если он уверяет вас, что все понимает.

5. Если вы можете найти в его работе повод для критики, не упустите эту возможность, даже если его ошибка незначительна и может легко быть исправлена. Кроме того, вы можете попытаться поймать его на ошибках, которых он еще не допустил!

6. Дайте ему несколько заданий с подробными инструкциями, но оставьте цель или ожидаемые результаты неясными. Он не сможет пожаловаться на то, что другим путем мог бы достичь результатов быстрее. Ведите себя так, чтобы предотвратить любое проявление инициативы со стороны подчиненного.

7. В процессе выполнения подчиненным вашего задания время от времени меняйте свои указания...

Иногда здесь может помочь отрицание данных ранее указаний, особенно если результаты оказываются не слишком многообеща-

ющими.

8. Если в процессе выполнения ваших указаний возникают непредвиденные вопросы, настаивайте на том, чтобы подчиненный снова обратился к вам. Не позволяйте ему самому принимать никаких решений даже в том случае, когда он говорит, что знает, как это сделать. Он возражает против вашего вмешательства! Скажите, что существует много тонкостей и особенностей, которые вы не можете ему объяснить из-за нехватки времени. В конце концов он, конечно, поймет, что дело скорее в его недостаточной сообразительности, чем в незнании некоторых подробностей.

9. Заставляйте подчиненного выполнять работу, точно следуя вашим указаниям, даже если это медленный и неудобный путь. В этом случае вы можете пожаловаться на его низкую производительность.

10. Назначайте ему такие сроки, в которые он, заведомо не сможет уложиться. Когда же он, как предполагалось, их нарушит, вы можете сказать, что он работает с недостаточной отдачей...

11. Поручайте ему выполнение тех работ, которые гораздо ниже его способностей и подготовки. После этого подчеркните, что даже некавалифицированные сотрудники могли бы с таким же успехом справиться с ними.

12. Усовершенствуйте все, что он делает.

Скажите ему, что вы поступаете так, чтобы сделать его работу приемлемой. После этого, если он передергивает одну и ту же работу 2-3 раза в тщетной попытке удовлетворить ваши требования, вы можете отметить низкую эффективность его труда. Если же он сдастся и выполнит работу небрежно, подчеркните его неряшливость.

Выполняя эти советы, вы можете достичь следующего:

- Ваш подчиненный засомневается в своих способностях.
- Он будет бояться принимать простейшие решения.
- Он будет обращаться к вам по поводу самых обычных вопросов.

- Ваш подчиненный долго будет сидеть над работой, которую давно надо было закончить.
- Вы докажете ему, что умнее его.

- В связи с тем, что качество и количество его работы будет снижаться, вы не будете его поощрять.

- Либо вы уволите своего подчиненного в связи с его некомпетентностью, либо он уйдет сам.

Но вы ведь не пожалеете о нем, не так ли?..

Из книги

«Кроссворды для руководителя».



«Да благословит вас Бог,
а я не виноват».
Слова героя известной
пьесы ГОГОЛЯ.

Тридцатилетний томич Сергей Андреевич Иванов пока в Австрии. Пока пьет пиво и рассылает приветствия тем томичам, кого он так или иначе обвел вокруг пальца.

Первый - для налоговой полиции

Управление департамента налоговой полиции всегда очень живо интересуется предпринимателями, долгое время не представляющими отчетов о своей деятельности специалистам налоговой инспекции. Не нравятся сотрудникам полиции, когда кто-нибудь пытается остаться в тени и как можно дольше помалкивать о своих доходах. Именно так вело себя предприятие «Торговый дом «Иваныч» - не считалось за I, II, III кварталы 1993 года, поэтому налоговая полиция занялась проверкой дел этой фирмы, занимающейся торгово-закупочной деятельностью, посредничеством. В уставе «Иваныча» еще значилось производство продукции производственно-технического назначения, оказание бытовых услуг и услуг в сфере общественного питания. Учредителями «Торгового дома» выступали Н. И. Михайлина, она же директор «Иваныча», и А. И. Трубников, он же бухгалтер этого предприятия.

Проверка бухгалтерии специалистами налоговой полиции выявила серьезные нарушения в ведении учетной политики, занижение прибыли и другие подобные финансовые выкрутасы. В итоге на свет появился акт проверки «Иваныча», в котором скрупулезно анализировались все бухгалтерские грехи. «Иванычу» были предъявлены штрафные санкции на сумму 50 миллионов 586 тысяч рублей.

Ход работы по проверке предприятия не предвещал неожиданных поворотов: обычные дела, привычные нарушения, не такой уж сногшибательный по размерам штраф. Но...

Проверяя «Торговый дом «Иваныч», представители налоговой полиции наткнулись на любопытные операции с кредитами. Дотошный полицейский люд ухватился за ниточку огромного клубка финансовых комбинаций, законность которых ставится под большое сомнение. А разматывается этот клубок уже второй год, и на свет божий появляются все новые и новые детали, факты, документы, действующие лица, так или иначе связанные с человеком, который всеми мыслимыми и немыслимыми способами делал деньги и при этом занимал место «серого кардинала». Был предельно внимателен, сверхосторожен, чертовски красноречив, убедителен. На его удочку клевали десятки томских фирм, руководителей города и области различного ранга. В разговоре с будущим партнером он ссылаясь на поддержку авторитетных в экономической жизни области людей, и именно это позволяло ему быть вхожим во многие кабинеты мэрии и областной администрации.

Он - это Сергей Андреевич Иванов, находящийся сегодня в розыске. В отношении его возбуждено уголовное дело.

Вообще-то С. А. Иванов сам с усами. Был директором ТОО «Спринт» (где бухгалтером известный нам А. И. Трубников). А вот в «Торговом доме «Иваныч» Сергей Андреевич был не кем иным, как коммерческим директором. Выступая в различных сделках от имени «Спринта», С. А. Иванов практически всегда проводил на-

В Австрии самое сногшибательное пиво в мире. Россияне, попадая в эту страну, первое время буквально опиваются им, закусывая кровяными колбасками, и наслаждаются жизнью. Но это наслаждение быстро обрывается окончанием сроков турпоездки или деловой командировки. Однако для отдельных наших соотечественников наслаждение австрийским пивом и свиными деликатесами по их желанию может затянуться на долгое-долгое время. До тех пор, пока их персонами серьезно не заинтересуется Интерпол, либо звезды на небе не выстроятся так, что и австрияки поймут, с какими изощренными комбинаторами имеют дело.

ПРИВЕТЫ от Иванова из Австрии

личный расчет. А там, где наличка, там почти невозможен контроль в учете. Он никогда не оставлял партнеру по очередному делу оригиналы документов. Присчитывая все на несколько ходов вперед, предусмотрительный Иванов вручал поверившим его честности людям копии бухгалтерских документов. Разумеется, он знал, что в случае конфликта ни один суд не примет к производству копии документов. Случалась у Сергея Андреевича, как у большинства героев бразильских сериалов, частичная амнезия. И он «забывал» ставить под документами свою подпись.

Некоторые известные в городе юристы попервости охотно с ним сотрудничали, но вовремя для себя обнаруживали нечистоплотность клиента и выходили из игры. Излюбленным стилем работы Сергея Андреевича была организация мелких торговых точек, где он бойко распродал мясо, молоко, другие товары и забывал за эту деятельность отчитываться, тем самым полностью уклоняясь от налогов.

На сегодняшний день удалось установить 14 фирм, которые так или иначе вступали с Ивановым в финансово-товарные контакты. По этой цифре можно судить о масштабах его денежных действий.

А вот о масштабах, вернее, об отсутствии честности, можно судить по его поведению в отношении с налоговой полицией. Получая повестки, где его приглашали на собеседования, он всячески уворачивался, лукавил и даже беспощадно гнал, лишь бы не общаться лицом к лицу с теми, кто строго блюдет законы государства. Для того, чтобы не встречаться со специалистами полиции, Сергей Андреевич изобретал множество ситуаций: то вызов «Скорой помощи», то срочное лечение в горбольнице Санкт-Петербурга, то факс из Молдовы, что «скоро буду»... Если поначалу он все же являлся в полицию, но хоть и обещал предоставить справку, подписанную десятью медицинскими светилами о его неприкосновенности, все же шел на обещание, давал объяснения. Правда, документов по тому или иному эпизоду своей деятельности не имел, но все сулил их привезти из северной столицы. Но последний год Иванов совсем не кажет носа в полицию. И вообще, по свежим данным, является господином-жителем Австрии.

Второй - для торгового дома «Иваныч»

Являясь в «Иваныче» коммерческим директором, Сергей Андреевич был родителем и вдохновителем этого предприятия. Наивно полагая, что общественные пи-

тание принесет большие доходы, он активно взялся за ремонт помещения под кафе. Дело шло бойко. Н. И. Михайлина всегда мечтала заниматься именно этим и ушла с головой в заботы о будущем кафе. Какие изумительные планы они строили. Мечтали о фирменном кафе, о ресторанчике «Молдова» (у Иванова с корабейниками этого государства всегда были великолепные отношения). Умел Сергей красиво выражаться, умел мыслить глобально, и на эти его качества попадались даже умудренные жизненным опытом люди. Попалась и Нина Ивановна. Хотя вскоре и поняла, что Иванов обманывает на каждом шагу, быстро загораясь какой-нибудь идеей, тут же гаснет.

Иванов скоро осознал, что общественное питание требует вбухивания сил и средств, а вот отдачу имеет... копеечную. Хотя, парадоксально «с желанием накормить» томичей, он активно торгует спиртным, куревом, сахаром. Нужно было дело, которое бы смогло давать стабильные и значительные прибыли. Так во всяком случае говорил Иванов своим партнерам. По совету Л. Н. Головенко (тогдашнего заместителя главы администрации г. Томска), как утверждал в объяснительной сам герой нашей публикации, он добился кредитования «Иваныча» под договор с австрийской фирмой «Плюссис» на поставку одежды для томской детворы. Кредит в 80 миллионов рублей был оформлен в Томсксоцбанке - под гарантии НГСбанка. 56 миллионов 600 тысяч кредитных денег перечисляются на счет «Спринта». Затем по двум расходным ордерам Иванов получает еще 23 миллиона наличных денег. Кроме этого, Н. И. Михайлина на операционные расходы выдает ему 9 с лишним миллионов рублей.

К тому времени был расторгнут договор об аренде под кафе. Некоторые сотрудники «Иваныча», проработав 2-3 месяца, ни разу не получили зарплату. И, вероятно, уже тогда господин Иванов имел в голове четкий план действия. По нему он не должен был связываться с поставкой ползунков в Томск. Общавшись с ним люди утверждали, что все наличные деньги, а было у него на руках больше 105 миллионов, он обратил в валюту и готовился обосноваться в Финляндии, либо в Прибалтике. Но жадность фараона сгубила. Скорее всего напоследок падкий до денег Иванов решил значительно увеличить свое состояние.

И тогда ТОО «Спринт» в его лице добивается разрешения на получение целевого кредита в ГУ ЦБ по Томской области (договор N 13 от 16 апреля 1992 года между ГУ ЦБ и Томским филиалом АКБ «НГСбанк»). Так как у ТОО «Спринт» счет был в НГСбанке, то

выделенные ГУ ЦБ денежные средства были предоставлены через этот банк.

Иванов стал играть по-крупному. Сориентировался, что наконец-то нашел верное дело, которое позволяет быстро и очень выгодно обернуть деньги. Все, кто раньше были ему нужны, стали обузой. Сегодня его бывшие партнеры дают Сергею Андреевичу такие характеристики: «Это гениальный прожектор, способный заблудить кого угодно, но очень бедный душой человек», «по натуре он предатель, у него никогда не может быть своей команды», «он не имеет внутреннего стержня, живет без какой-либо морали, правил этики».

Последние два года жизни Нина Ивановна Михайлина с натяжкой называет жизнью. Иванов подставил эту женщину под серьезный удар, повесив на нее 80-миллионный кредит. И при всей гадости этого человека она поражается его гениальностью в проведении комбинаций, в разыгрывании различных спектаклей, виртуозностью его вранья. Она простила Сергея, который годится ей в сыновья, и молится за него Богу.

Когда С. Иванов решил убежать из Томска, он прекратил с Н. И. Михайлиной всяческие отношения. Она месяцами пыталась вызвать его по телефону, но - бесполезно. Наконец нечаянно наткнулась на самого и тут же прилетела к нему домой. В квартире - абсолютная пустота, Сергей «сидел на чемоданах». Разговор был не по существу.

... Перед тем, как Сергей Иванов перебрался в Австрию, в Томске была пущена, по словам его знакомых, «утка» - Иванова убили, а машину спалили. Никто в это не верил. Уж очень хорошо знают многие о фантастическом умении Сергея Андреевича путать следы.

Третий - пламенный, для доверчивых банкиров

Входить в доверие к людям, располагать к себе, очаровывать их своей обходительностью, заставлять работать на его интересы - это у Иванова в крови. Как только Сергей Андреевич оказывался в популярности, он моментально освобождался от помощников, естественно, не забываясь о вознаграждении за преданность ему и доверчивость. Не стали исключением и некоторые банки города.

Раскусив, что дела с недвижимостью самые верные и к тому же целевой кредит выделен конкретно на эти цели, Иванов строит хитрые схемы на новом поприще. Прихватив всю имеющуюся наличность, Сергей уезжает в Санкт-Петербург и разыгрывает там новую партию. О том, что в ход пошел кредит «Иваныча», числящийся за Михайлиной, деньги «Спринта», банкиры ничего не знали. Иванов находит в изумительном месте под Питером бывшую усадьбу финских богачей, впоследствии школу, и покупает это имение, заплатив якобы 3 миллиона рублей в фонд социального развития в местный сельсовет и 207 тысяч рублей - продавцу.

Когда о сделке становится известно банку, Иванов официально извещает его руководство, что поместье можно использовать под пансионат, гостиницу для иностранцев, можно продать за валюту... Опять строит наполеоновские планы. И добавляет, будто местное бюро технической инвентаризации оценило усадьбу в д. Кротово в полтора миллиона долларов. Но строениям необходим ремонт. Долгое время налоговая полиция

считает, что Иванов к усадьбе имеет не самое близкое отношение, так как все документы оформлены на А. Трубникова, который был не только бухгалтером в «Иваныче» и в «Спринте», но является и мужем одной из сестер Иванова. Позднее выясняется, что это только в некоторых бумагах фигурирует хозяином А. Трубников. На самом деле поместье имеет двух хозяев - его и Иванова.

Представители банка так трактуют ситуацию: Иванов не спрашивал у банка разрешения на покупку Кротовского поместья, а поставил банк перед фактом после проведения операции. Именно поэтому НГСбанк был вынужден заключить с Ивановым договор, в котором Сергею Андреевичу поручалось провести маркетинг и заняться вопросами реализации усадьбы. Иванов существенно нарушил правила договора в части целевого использования кредита. Сейчас после долгих тяжб и разбирательств одна часть усадьбы, оформленная на Трубникова, принадлежит банку; а другая - Иванову из Австрии. Банк пока не удовлетворен, поскольку операция с поместьем не завершилась, а ее смыслом была покупка и удачная продажа кротовского объекта.

Интересно было узнать истинное положение дела. Сергей Иванов в одно прекрасное время решил, что только университетского диплома историка ему маловато будет. Назревала необходимость стать не только психологом по природе, но и закрепить то, что Богом дано, учебой на факультете психологии человеческих отношений в Питере. Много интересных и весьма полезных знакомств завел он во время сессий. К тому же побывал на шестимесячной практике в так полюбившейся ему Австрии.

Вероятно, тогда Сергей и узнал о существовании д. Кротово, в которой местная фирма «Метросервис» купила под дачи своим сотрудникам бывшее поместье финского богача. «Метросервису» усадьба обошлась в 37 миллионов рублей. Однако, когда строители назвали цену ремонта купленного, тамошнее руководство решило продать поместье. И вскоре его купил Иванов в лице Трубникова.

По словам банкиров, подробностей купли-продажи они не знают. Сам НГСбанк, вернув кредит ГУ ЦБ по Томской области, занимается сейчас реализацией сомнительной покупки Иванова.

По мнению десятка томичей, личность Сергея Иванова - неординарна и удивительно противоречива. Одни называют его талантливейшим прохвостом. Другие - супервнуном. Третьи считают, что его жадность родилась на свет раньше его самого. Но почти все жалеют его. Он был последним, седьмым, ребенком в семье. Мать воевала в Великую Отечественную. Потом сидела в тюрьме. Дети ее росли в детском доме. Сергей стал жить с ней только в первом классе.

Не понимаю, что заставило предпринимателя со светлой головой плынуть в высокой колокольни на такие понятия, как порядочность, элементарная честность по отношению к партнерам по бизнесу, которым он беспощадно врал, бесцеремонно пользовался их услугами и при удобном случае вышвыривал на обочину. Как отработанный материал. Как просроченный финансовый документ, под которым он старался никогда не ставить личной подписи.

Вера ПЕТУНИНА.

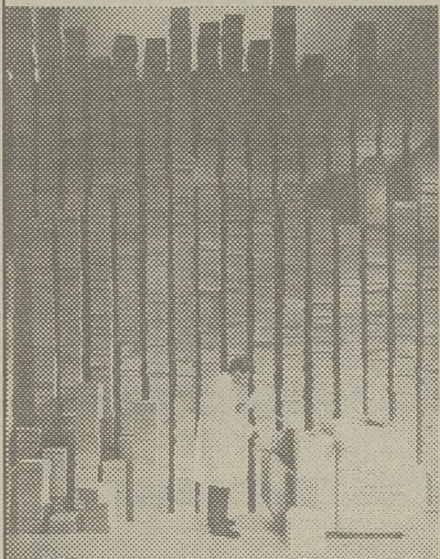
С телетайна редакции

ИЗРАИЛЬЯНЕ ЛИДИРУЮТ ПО ОТМЫВАНИЮ ДЕНЕГ В АВСТРИИ, РОССИЯНЕ - НА ВТОРОМ МЕСТЕ

В связи с подозрением в «отмывании денег» за прошедший год австрийскими финансовыми властями были заморожены банковские счета почти на 300 млн. шиллингов (примерно 30 млн. долларов). Поводом для этого послужили 346 «сигналов» от финансово-кредитных институтов, направленных в специально образованные группы полиции по борьбе с организованной преступностью. Почти все сигналы касались иностранцев, среди которых россияне занимали второе место после граждан Израиля.

XEROX®

ТОЛЬКО
КОПИРОВАЛЬНЫЕ
АППАРАТЫ XEROX
ПРОХОДЯТ ТАКУЮ
ПРОВЕРКУ



Каждому, у кого когда-либо ломался копировальный аппарат, знакомо чувство потерянного времени и средств потраченных на ремонт.

Именно поэтому, Вам, наверняка, приятно будет узнать, что XEROX относится к техническому контролю своей продукции как ни одна другая фирма в мире.

Настолько серьезно, что каждая новая модель копиров перед выпуском на рынок должна изготовить миллион(!) копий без единого изъяна. Если это не удастся, модель остается на заводе для доработки.

Поэтому, если Вы покупаете копировальную машину с торговым знаком XEROX®, то можете быть абсолютно уверены в высоком уровне ее эффективности, качества и надежности.

Фирма ТРЕКОМ производит продажу, гарантийный ремонт и сервисное обслуживание копировальной техники на правах дилера XEROX. В выставочном зале фирмы всегда можно сделать черно-белые и цветные копии документов, слайдов и другой печатной продукции.

XEROX
Authorized Dealer

Trecom

пр. Фрунзе, 115
26-0408, 26-5241

АОЗТ "КТК "Прага" предлагает мелким и средним оптом:
ЭМАЛЬ ПФ-115 белую в банках, 2,3 кг. Цена 17 000-19 000 руб. за банку;
ЭМАЛЬ НЦ-25 во флягах, 38 кг, различных цветов. Цена 240 000-267 000 руб. за флягу;
ЭМАЛЬ МЛ-12 красную, светло-серую, серо-голубую в барабанах, по 50 кг. Цена 18 000 руб. за 1 кг;
ТОСОЛ А-40М в бочках, 100 кг. Цена 474 000-514 000 руб. за бочку;
ТОСОЛ А-40М в бутылках, 500 г. Цена 2 000-2 200 руб. за бутылку;
КЛЕЕНКУ СТОЛОВУЮ различных расцветок. Рулон 25 м погонных. Цена 140 000-155 000 руб. за рулон.
Пр.Фрунзе, 240-а, 2-й этаж, каб.7 ("Томскстройтранс"). Тел. 21-17-61.

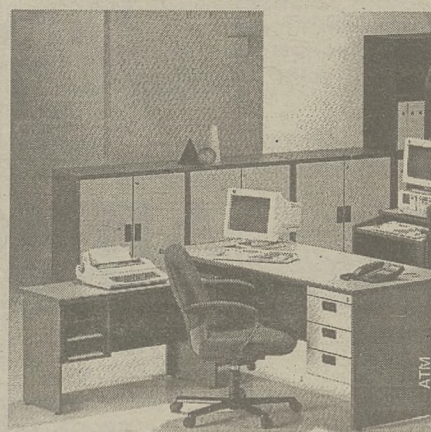
**Самые недорогие
АУДИО-
И ВИДЕОКАССЕТЫ ECP**
в полном ассортименте предлагает официальный представитель завода-изготовителя по Томской области ТОО "Сибирь ЛТД" по адресу: г.Томск, ул.Смирнова, 5-а.
Тел. 77-37-15, с 9 до 16 час., 77-88-20 (вечером).

Предприятие
"Томскпродпром"
(бывшая областная база управления торговли)
реализует:

**МАСЛО
РАСТИТЕЛЬНОЕ,
САХАР,
МУКУ.**

Адрес: г.Томск,
ул.Водяная, 59.
Тел. 789-771, 789-779.

ЗАМЕЧАТЕЛЬНАЯ ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

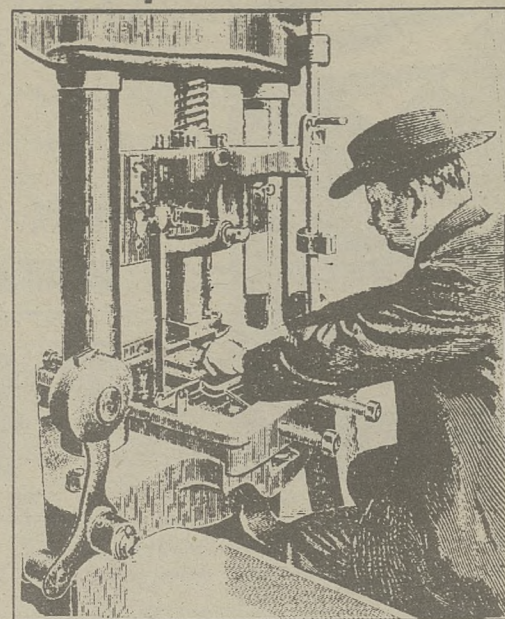


ул. Ф. Лыткина 36, офис 21,
т.: 44 16 06, 44 15 07, 44 17 02

ТЕТРОН

пр. Академический 10/3, /Выставочный зал/, т. 25-90-29
пр. Ленина 55, /Салон деловых мелочей/, т. 23-02-63

"протей"



ДОБРОТНАЯ РУЧНАЯ
РАБОТА

**ЗАПАСНЫЕ
ЧАСТИ КамАЗ**

Постоянно в продаже:
поршневые группы, шатеры, ПГУ, ГУР, реактивные штанги, каретки синхронизаторов, энергоаккумуляторы, тормозные краны, сцепление, ТНВД, распылители, форсунки, реле, датчики, подшипники ступиц и многое другое.

Коробка передач с делителем после кап. ремонта, недорого.

Академгородок, гостиница "Рубин", к.214.

Тел. 25-98-97, с 9 до 17 час.

ГАРАЖИ

по пер.Светлому (Каштак) реализует предприятие.

**НАБИРАЕТ ДОПЕВИКОВ НА
СТРОЯЩИЕСЯ ГАРАЖИ**

по ул.Кулагина (возможен бартер на цемент, металл).

Тел. 75-18-41, 75-14-19, до 17 час.,
вечером - 90-16-96.

Провожу
высокоэффективное
лечение остеохон-
дроза, болезней
суставов, бронхи-
альной астмы,
псориаза.

Адрес: ул.Алтайская,
159, каб.22. Тел.
21-39-04, с 9 до 14 час.

Всегда в продаже
**ПАКЕТЫ
С РУЧКАМИ**
- 70 руб.
Тел. 26-49-85.

**АОЗТ
"АВТОКОЛОННА 1235"**

производит перевозку
грузов по области, России
и СНГ на автомобилях
ЗИЛ-130, КАМАЗ 5320,
КАМАЗ 5320 с тентом.
Сдаем в аренду
отопляемые помещения
171м², 100м².



Обращаться: ул. Айвазовского, 29.
Телефон: 75-29-47, 75-31-41.

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).

**РЕМОНТ и ОТДЕЛКУ
ПОМЕЩЕНИЙ и САУН**
выполняет строительная организация.
Тел. 75-55-47.

**КУПИМ
МЕДЬ**
ТЕЛ.
26-56-79.

Коммунально-
строительный техникум
ПРОВОДИТ НАБОР
на вечерние курсы
"Бухгалтерский
учет".

Тел. 77-68-21 (раб.),
76-28-76 (дом.).

**АОЗТ «Спурт»
НОВЫЕ
ПОСТУПЛЕНИЯ**

Бельгийское
половое покрытие
ширина 4, 2, 1 м,
25 тыс.руб. за 1 кв.м

Ковры

1.9x2.8 м	266.000
2x2.9 м	290.000
2.8x3.8 м	502.000
2.8x4.8 м	672.000

Ковровые дорожки
ширина 1,2, 0,8, 0,6 м.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
ул.Кулева, 26 (ДК ТИЗа).
Проезд авт. N 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»

Предприятие
приобретет
НОВЫЙ
ДЕРЕВЯННЫЙ или
МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ
КУЗОВ
ГАЗ-53-бортовой.
Тел. 21-69-85,
23-14-05.

НАПИТОК

- ГРАНАТОВЫЙ,
0,5 л, тетрапак.
Цена от 700 руб./шт.

- ЯБЛОЧНЫЙ,
1 л, тетрапак.
Цена от 1 600 руб./шт.

Опт: 23-24-57, 23-27-10.
Мелкий опт: "Восток-Престиж",
пр.Ленина, 72;
"Орхидея", ул.Герцена, 5.

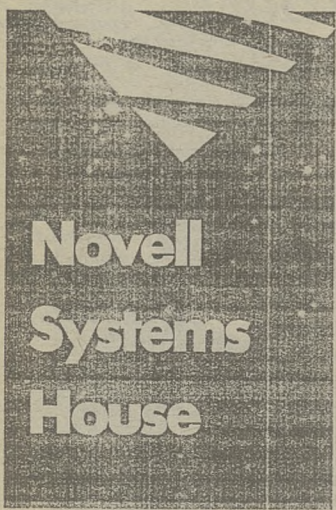


**КОМПОТ
вишневый,
ПАШТЕТ
куриный,
сиропы,
консерв. кол-
баса с зелен.
горошком.**
Тел. 21-37-35.

Фирма "АУЛЬБАХ" предлагает
**ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ**
из Германии - 190 видов на любой вкус.
Розничная продажа продукции -
в продовольственной секции ЦУМа.
По вопросам оптовой торговли и присылки товара
на реализацию обращаться по телефону 23-07-11.

**ТРАКТОРЫ
Т-130, Т-170.**
Реализуем тракторы, бульдозеры
новые и б/у, в хорошем состоянии.
Ремонтируем узлы и агрегаты.
Принимаем заявки на запасные
части к тракторам Т-130, Т-170.
Адрес: ст.Претеченск,
АОЗТ "РЭМ".
Тел. 948-316, 948-315, 948-116.

**ВОДКА
"Русская",
"Столичная"**
омагниченная;
**ШАМПАНСКОЕ
"Абрау-Дюрсо",
3 вида.**
Тел. 75-17-75.



Автора!

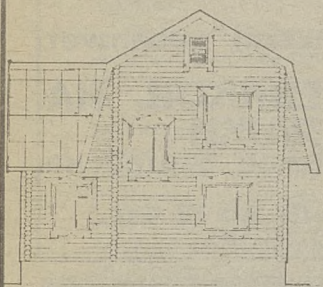
◆ Для начала простой вопрос — насколько эффективно Вы используете компьютеры на своем предприятии? Исследования показывают — если Ваши компьютеры работают автономно, если они до сих пор не интегрированы в единую информационную сеть, то эффективность их использования не превышает и 20 процентов... Компьютерные сети давно уже стали обязательным условием высокоэффективной работы.

◆ По какую сетевую технологию предпочесть? 90 процентов пользователей персональных компьютеров уже сделали свой выбор — это сетевая технология Novell, наиболее совершенная сетевая технология, обеспечивающая надежность сетей и наивысший уровень сетевого сервиса. Ними Novell давно уже стало синонимом самого понятия «сеть»!

◆ Вы сделали свой выбор в пользу Novell? Вы сделали верный выбор! И Вам остается лишь набрать наш телефон — фирма «Стек» авторизована корпорацией Novell как Novell Systems House — Системный Интегратор Novell, единственный во всей Сибири. Это самый высокий статус в иерархии сетевых партнеров Novell и он означает, что корпорация Novell признает профессиональный уровень фирмы «Стек», наивысшим и доверяет нам реализацию всех сетевых проектов на базе технологий Novell. Не доверяйте качеству из третьих рук... Приглашайте автора!



Тел. 3822/ 232559, 496417, 496495 ♦ Факс 3822/ 268043



ТОО "ДИКСИ" реализует:
- ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ ДОМА ИЗ НАТУРАЛЬНОГО ДЕРЕВА, САДОВЫЕ И ЖИЛЫЕ ДОМА, БАНИ, СРУБЫ из оцилиндрованного хвойного леса со склада в Томске, без предоплаты окажем услуги по доставке, сборке, на заказ изготовим по проекту заказчика;
- руддолготье, шпалы, п/материалы;
- тес, плаху, половую рейку, вагонку, шпальные вырезки.

г. Томск, пр. Академический, 10/3. Тел. 25-89-09.

ВОДКА "СТОЛИЧНАЯ"
экспортная - 5 200 руб.;
КУКУРУЗНЫЕ ПАЛОЧКИ
- 800 руб. за пачку.
Ул. Мичурина, 45, тел. 75-30-13.

Майонез, маргарин

Ул. Интернационалистов, 17; ул. Б. Куна, 26
(овощные магазины, служебный вход).
Тел. 23-35-76

Шоколадные наборы
ф-ки "Россия" (г. Самара):
- "Ассорти";
- "К чаю";
- "Родные просторы".
Компрессоры С-415.
Тел. 23-49-83.

Финансовая компания РУССКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

доводит до сведения жителей города,
что открылись новые агентства
по приему и выдаче вкладов:

ул. Яковлева, 29 (напротив пожарной части);
ул. Смирнова, 36 (в здании почты, вход со двора);
ул. Стародеповская, 1 (ДК железнодорожников).

Телефон 77-96-92

ЧАСЫ РАБОТЫ:
с 9 до 13 и с 14 до 16.
Выходные дни: суббота, воскресенье.

Мы ждем Вас в наших агентствах!

ПРОДАЕМ:
ЭЛЕКТРОТЕЛЬФЕРЫ от 0,25 до 1,5 т;
автомобиль "Урал-375Д" - 5 млн.руб.;
автомобиль "КАЗ-608" - 4 млн.руб.;
автомобиль ЗИЛ-130 САМ - 5 млн.руб.;
документы на "М-412" - 2 млн.;
ГАЗ-53 - 2 млн.руб.;
стекло, 1 кв.м - 5 тыс.руб.;
05х15х13,5 - 200 тыс.руб.;
штaketник, 1 м - 400 руб.;
штапик строганый - 100 руб.;
штапик нестроганый - 70 руб.
Услуги распиловки круглого леса
на развал - 20 тыс.руб.;
на отрезной - 15 тыс.руб.
Изготовим погонажные изделия,
вырежем стекло по вашим размерам.
ПРОИЗВОДИМ РЕМОНТ помещений,
квартир, отделку, сантехнику,
отопление, электричество. **СДАЕМ В АРЕНДУ складские помещения. ПРИНИМАЕМ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАКАЗЫ на садовые домики по вашим чертежам.**
Пер. Мостовой, 14. Тел. 77-96-29.

Российско-итальянское предприятие "Новтом" предлагает широкий выбор **КЕРАМИЧЕСКОЙ ПЛИТКИ и ДЕКОРАТИВНЫХ УКРАШЕНИЙ** производства Италии.
Адреса: пл. Соляная, 4, ДК "Сибкабель"; ул. Пушкина, 46.
Тел. 786-512, 762-963.

ЛИМОНАД,
пр-во Англии, 2 л,
по цене 4 500 руб.;
ВОДКУ "Столичная",
0,5 л - 4 000 руб.
реализует организация со склада в Томске.
Тел. 77-69-64.

КАНЦЕЛЯРСКИЕ

Организациям и предприятиям
за безналичный и наличный расчет:

скоросшиватели и папки для бумаг,
бумага писчая и для ксерокса,
календари перекидные и подставки к ним, ватман, копирка, клей, ручки, стержни, краски акварельные, гуашь, карандаши механические, калька под тушь и карандаш, блокноты и записные книжки, ежедневники, тетради общие и ученические и многое другое,
всего около 200 наименований.

Ул. Смирнова, 26.
Тел. 77-68-51, 77-64-65.

Наши цены
Вас приятно удивят.

ТОВАРЫ

БЫТОВЫЕ ШВЕЙНЫЕ МАШИНЫ "ЧАЙКА"
143-33-10 - настольная, электропривод, 38 операций.
Цена 420 000 рублей.
Магазин "Чайка", ул. 79-й Гвардейской дивизии, 11/1.
Тел. 21-59-21.

КАРТОФЕЛЬ
продовольственный и семенной (Невский)
с доставкой в любую точку области.
Тел. 8-244-2-10-67.

АОЗТ «Спурт»

реализует:

СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

«Вятка-автомат 16»
«Белка» 325.000
«Обь» 175.000

ХОЛОДИЛЬНИКИ

«Stinol 205» 1.488.000
«Stinol 101» 1.600.000
«Stinol 103» 1.953.000
«Stinol 107» 1.767.000
«Gold Star» 3.600.000

МИКСЕРЫ

«Алтай» 35.000
маслобойка 50.000
75.000

ПЫЛЕСОСЫ

«Ракета» 110.000

КУХОННЫЕ КОМБАЙНЫ

«Алтай» 180.000

ОБОИ

производства Италии, в ассортименте

ЛИНОЛЕУМ

производства Бельгии, шириной 2, 3 м -
24 тыс.руб. за 1 кв.м

ТОВАРЫ ПРОИЗВОДСТВА ЧЕХОСЛОВАКИИ

столовые, чайные и кофейные сервизы; изделия из богемского хрусталя и стекла в ассортименте.

ПОСУДА

С тефлоновым покрытием, в ассортименте;
Эмалированная, в ассортименте, г. Лысьва.

ЗУБНАЯ ПАСТА

производства Болгарии, в ассортименте 1.700-1.800
«Colgate» 2.700-5.000

БЫТОВАЯ ХИМИЯ

в ассортименте

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»

ТРУБЫ:

- нефтепроводные бесшовные;
- обсадные;
- бурильные с приварными замками;
- бурильные с высаженными наружу концами;
- бурильные с высаженными внутрь концами;
- водогазопроводные;
- электросварные.

Справки по тел. 21-47-72.

STROITELEV™

ПЕКАРНИ

ПРОИЗ-ТЬ ЗА 12ч	0.2т	0.5т	1.0т	1.5т
Шкаф пекарный (ШПЭ-3)	1	1	2	3
Шкаф пекарный (ШПЭ-2)	1	1	1	1
Просеиватель (ПЭ-П)	1	1	1	1
Тестомес (Л4-ХТВ)	3	5	7	7
Дежа, 140 л	1	1	1	1
Тестомес (МТ-100)	48	216	432	648
Формы (350, 700, 1000)	1	1	2	3
Стеллаж расстоечный	1	1	2	2
Стол разделочный	1	1	1	1
Стол весовой	1	1	1	1
Контейнер для хлеба	4	8	16	24
Спецодежда для пекаря	2	4	8	12
ТЭН	2	2	4	6
Переключатель	2	3	6	9
Терморегулятор	1	1	1	1
Материал, шеф-монтаж	1	1	1	1
Шкаф распределительный	1	1	1	1
СТОИМОСТЬ в тыс.руб.	7.598	24.848	35.012	44.734

НЕМЕДЛЕННАЯ ОТГРУЗКА

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ИЛИ АВТОТРАНСПОРТОМ ПО СНГ.
ПРОИЗВОДИМ МОНТАЖ, ПУСКО-НАЛАДКУ И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА.
ПРОДАЖА КОМПЛЕКТУЮЩИХ В РОЗНИЦУ.

656056, РОССИЯ, Алтайский край, г. Барнаул,
ул. М. Тобольская, 13. Тел. (385-2) 24-55-75, 24-88-28.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ

ГЕРМАНИЯ
стенка "Базель"
КРАСНОДАР
стенки "Альтернатива"
"Мария"
СТЕНКИ "Зеркальная"
"Заречье"
ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ
КУХНИ (5 видов)
ПРИХОЖИЕ

т. 76-98-28

РАЗНООБРАЗНАЯ
МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ
ШКАФЫ
трехстворчатые
СПАЛЬНИ (США)
ГОРКИ

т. 76-95-68

Иркутский тр., 15,
(ДОСААФ), 2 эт.

выставка
продажа
мебели

**ЭЛЕКТРОДЫ
ВЫСШЕГО
КАЧЕСТВА**
МАРКИ МР-3 d=4-5
изготавливает и реализует
предприятие.
Тел. 75-67-92, 75-65-51.

ПЛАНЕТА БЕЗ ГРАНИЦ

КОМПЬЮТЕРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ
КОМПЬЮТЕРЫ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ

комплекс про

25-95-42 Академгородок, Институт оптики
атмосферы, ком. 241



**Строительство, проектирование
ПЕРЕДВИЖНЫХ
и СТАЦИОНАРНЫХ
АВТОЗАПРАВочНЫХ
СТАНЦИЙ, СКЛАДОВ ГСМ
в минимальные сроки.**
АОЗТ "Нефтепродукт", ул. Нефтяная, 1.
Тел. 44-17-94.

ТОМАТНАЯ ПАСТА,
стеклобанка, 700 г - 3 500 руб.;
ПЮРЕ ИЗ ЯБЛОК
(детское питание),
250 г - 440 руб.
Пр. Фрунзе, 111, к. 38.
Тел. 26-08-87, 26-07-37.

**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.

Официальный дилер
концерна
"Русский сахар"
ООО "НОКС"
предлагает
сахар оптом
Минимальная партия 500 кг.
т. 75-26-61

Совместному предприятию для
работы в г. Томске требуются:
- квалифицированные рабочие для
работы на ленточнопильном станке;
- рабочие на сортировку и торцовку
пиломатериалов, знающие экспорт-
ные ГОСТы;
- разнорабочие;
- водитель на легковой автомобиль,
проживающий в Академгородке, стаж
работы не менее 5 лет.
Тел. 25-96-62.

Новые поступления!
Драпы пальтовые, облегченные (костюмы,
брюки, юбки). Цвета: бежевый, шоко-
ладный, красный, синий, розовый, малино-
вый, бардо, вишневого, горчичный, сирене-
вый, цвета полыни, какао и другие.
Пряжа ч/ш и с "эффектом" двенадцати
расцветок.
Ювелирные изделия.
Обращаться: ул. Гагарина, 29/а.
Звонить: 23-12-39.

Томская областная федерация традиционного КАРАТЭ-ДО

ТОЛЬКО У НАС занимаются - мастера спорта
России, чемпионы турнира «Сибирский тигр»,
призеры чемпионатов России по каратэ и
рукопашному бою, победители Кубка Евразии,
призеры международных соревнований
и студенты Академии боевых искусств.

Объявляется набор в группы:

- С/к «Динамо» (площадь Революции).
Время: 9-11, 11-13, 15-16³⁰, 16³⁰-18 (ежедневно) - детские группы;
18-20, 20-22 (ежедневно) - взрослые группы.
- С/з «Вита» (Московский тракт, 6/1).
Время: 19-21 (вторник, четверг, суббота) - взрослая группа.

! Тренировки ведут профессиональные инструкторы.
Мы ждем Вас в спортивных залах.

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

**КУРТКА ВАТНАЯ камуфлированная,
с меховым воротником;
ШТОРМОВКА;
КОСТЮМ из камуфлированной ткани;
РУКАВИЦЫ рабочие.**
Тел. 21-02-70.

ТЕАТР ДРАМЫ
25 января. Премьера. "Без
вины виноватые" - 19.

**ТЕАТР
ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ**
25 января. "Панночка" - 18.

**КИНО
В КИНОТЕАТРАХ
"ОКТАБЕРЬ"**
25 января. "Все леди делают
это" (США-Италия, для взрослых)
- 10 (лбг.). 12, 14, 16, 18, 20.
"Маска" (США, фантастическая
комедия) - 9-30 (лбг.), 11-30, 13-
30, 15-30, 17-30, 19-30. "Стран-
ные мечты" (США, для взрослых)
- 13, 15, 17, 19.

"РОДИНА"
25 января. "Годзилла против
Биолланта" ("Легенда о динозав-
ре-5") - 10 (лбг.). 12, 14, 16, 18,
20.

ИМ. М. ГОРЬКОГО
25 января. "Легенда о Фран-
кенштейне" (США, триллер) - 10,
12-20, 14-40, 17, 19-20. "Опасная
игра" (США, эротика) - 12, 14,
16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
25 января. "Вампиры из Бевер-
ли Хиллз" (США, боевик) - 10,
12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРЯК"
25 января. "Скорость" (США,
боевик) - 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ
КУПЛЮ одно-, двухкомнатную
квартиру в любом р-не города.
Тел. 22-60-81.

КУПЛЮ одно-, двухкомнатную
благоустроенную квартиру в Ки-
ровском, Советском р-нах. Тел.
22-60-83, раб.

ТРЕБУЕТСЯ продавец для тор-
говли на улице с лотка. Тел. 22-
42-93, только с 11 до 13 час.

ПРОДАЮ абсолютно новый
самосвалный кузов с гидравли-
кой. Тел. 22-42-93, только с 11
до 13 час.

АВТОУСЛУГИ на а/м ЗИЛ-131
(тенцованный) по городу и Рос-
сии. Тел. 76-95-41, дом.

УСТАНОВИМ дополнительные
замки и задвижки на металличе-
ские двери. Тел. 76-06-24, с 18 до
21 часа.

ПРОДАЮ пианино. Тел. 96-13-
94.

ПРОДАЮ автомобиль ГАЗ-3307
(тент, выпуск - конец 1993 г.,
пробег 16 тыс. км). Тел. в Мель-
никове (код - 247) 2-20-72, днем,
2-27-26, вечером.

ПРОДАЮ щенка дога (сука, 3,5
мес., окрас серый) с родослов-
ной. Тел. 26-41-18.

ПРОДАЮ кролика с местом. Тел.
21-24-16, с 14 до 20 час.

ПРОДАЮ ВАЗ-21083, выпуск -
сентябрь 1994 г., цвет "вишня".
Тел. 23-86-72.

КУПЛЮ капитальный гараж по
ул. Мокрушина. Тел. 23-01-93
(раб.).

ПРОДАЮ кассовый аппарат
"Микро-1", новый (1,6 млн. руб.).
Тел. 44-30-52.

ПРОДАЮ капитальный отопи-
ваемый гараж по ул. Тверской;
автомобиль ВАЗ-21093 (цвет
"рубин", мягкий салон, выпуск -
ноябрь 1993 г., пробег 36
тыс. км). Тел. 22-30-81, после 18
час.

СДАЮ гостинку в Советском р-
не. г. Томск, ул. Сибирская, 107,
кв. 3.

КУПЛЮ малосемейку, частный
дом, однокомнатную квартиру.
Тел. 77-88-92.

ПРОДАЮ гостинку в Советском
р-не. Тел. в с. Первомайском (код
- 245) 2-24-92.

ПРОДАЮ дом-особняк в пос. Ти-
мирязевском. Тел. 21-19-83.

ПРОДАЮ новый автомобиль
ВАЗ-21083. Тел. 21-31-77.

**ВОЕННО - СТРАХОВАЯ
КОМПАНИЯ
ПРИНИМАЕТ
НА КОНКУРСНОЙ
ОСНОВЕ
СТРАХОВЫХ
АГЕНТОВ**
с опытом работы
Вас ждут: Томск, пл. Ленина, 8.
Дом молодежи,
2 этаж.
Телефон:
22-28-06. © "Юнико М"

**"ТОМИНВЕСТ" -
инвестиционная компания
(гос. лицензия N 15)
ВЫПОЛНИТ ПОРУЧЕНИЯ
ПО ПОКУПКЕ
и ПРОДАЖЕ ЦЕННЫХ
БУМАГ.**
Тел. 22-39-17.

**ШКОЛА РЫНКА
ЦЕННЫХ БУМАГ
проводит набор
по подготовке к сдаче
экзамена на квалифика-
ционный аттестат.**
Справки по тел. 21-36-23.

**ОЛИФА, СУРИК,
ЭМАЛИ: строительная,
половая, фасадная,
автомобильная,
клей КМЦ.**
Тел. 76-65-48.

**НАСОСЫ
НШ-100
НШ-50
НШ-10**
Тел. 25-96-62,
25-83-39.

**Крышка
для
консервирования,
крышка
пластмассовая,
плечики.**
Тел. для справок
77-94-87, 77-94-93.

ТРУБЫ
d=15, 20, 76, 102,
114, 277, 530;
швеллер N 10;
сп. мешки.
Тел. 943-378,
943-234.

Производственно-
строительный
кооператив "Восход"
ликвидируется.

**УПАКОВОЧНАЯ
ПРОДУКЦИЯ**
● мешки упаковочные
25x40, 30x40 см,
● пакеты шуршащие,
● пакеты с ручками.
Цена от 34 руб.

ЗУБНАЯ ПАСТА
● Fresh-up,
● Good morning
Цена от 1 050 руб.

Оптом: 23-24-57, 23-27-10.
Мелкий опт (до 3 упак.):
маг. "Восток-Престиж",
пр. Ленина, 72;
"Орхидея", ул. Герцена, 5.

МАКАРОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ
в пачках по 400 г,
быстрого приготовления - 2 400 руб.;
МАРГАРИН
СТОЛОВЫЙ, МОЛОЧНЫЙ:
- фасованный - 9 тыс. руб. за 1 кг;
- монолитный - 8 тыс. руб. за 1 кг.
Мин. партия - 1 коробка (20 кг).
Тел. 22-25-40, 77-79-67.

Администрация, профсоюзный
комитет завода "Авангард"
АООТ "ТНХК" выражают
глубокое соболезнование
директору завода Турову
Владимиру Петровичу по
поводу смерти брата.

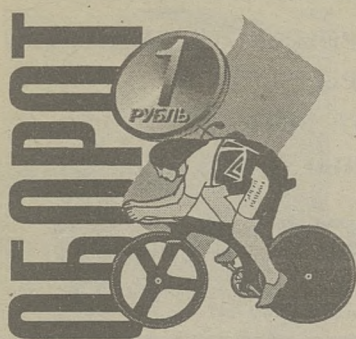
Коллектив ГОРЕМ-10 АО
Томсктрансстрой" глубоко
скорбит по поводу смерти
ТРЕМБИЦКОГО
Василия Александровича,
участника ВОВ, почетного
радиота СССР, и выражает
соболезнование родным и
близким покойного.

Управление юстиции админи-
страции Томской области
выражает глубокое
соболезнование народному
судье Колпашевского
городского народного суда
Сафонову Валерию
Владимировичу по поводу
смерти отца
САФОНОВА
Владимира Григорьевича.

Коллектив Главного
управления Центрального
банка России по Томской
области выражает искреннее
соболезнование начальнику
управления по работе с
коммерческими банками
С. А. Кривых в связи со
смертью матери
КРИВЫХ
Анны Сергеевны.

Коллектив Главного
управления Центрального
банка России по Томской
области выражает искреннее
соболезнование водителю
Сафонову С.В. в связи
со смертью отца
САФОНОВА
Владимира Григорьевича.

Коллектив физико-технического
факультета Томского
политехнического
университета выражает
глубокое соболезнование
к.т.н., доценту
В.К. Ясельскому в связи со
смертью отца
ЯСЕЛЬСКОГО
Карпа Фадеевича.



КОМПАКТ-ДИСКИ уже грузят бочками

На «шмотки» и прочие прелести потребительского рая новосибирские цены на 10-20 процентов меньше, что легко объясняется более выгодным расположением нашего соседа к ж/д и прочим магистралям, превратившим его в город оптовой торговли. Но один товар абсолютно выбыл из этого ряда - компакт-диски (КД), которые в Томске были в 1,5-2 раза дороже, чем в Новосибирске.

У нас даже появилась новая специальность - музыкальные челноки, работа которых состояла в

воскресных рейсах на новосибирский пластиночный «блосиный» рынок в ДК «Авиатор», что у городского аэропорта. 40 тыс. на транспортные расходы (цены начала декабря 94-го), 9 часов дорожного скуки, 10 тыс. руб. «навару» с каждого КД - такой вот незамысловатый бизнес. Томских любителей качественно записанной музыки такой геноцид не устраивал, и еще весной хотелось написать статью под заголовком «Новосибирцы! Грузите КД бочками!»

И вот недавно зашел в музы-

кальный отдел магазина «Искра» и был приятно удивлен - российские и болгарские КД стоили 20 тыс. руб., хотя месяц назад их цена доходила до 30 тыс. руб. Вот что поведал заведующий музыкальным отделом:

- Высокие цены в Томске объяснялись тем, что оптовыми поставками российских и болгарских КД с западной рок-музыкой у нас никто серьезно не занимался. Месяц назад я наконец осуществил давно задуманную идею и теперь еженедельно на служебной маши-

не отправляюсь в Новосибирск, где у фирм-оптовиков беру под реализацию 100-150 наименований КД. Благодаря снижению розничных цен объем продаж у нас в отделе увеличился приблизительно в пять раз, а оборотные средства выросли в три раза. Но главное - сбило цены на эту продукцию по городу в целом. Как будем работать дальше? Наращивать объемы, что позволит и дальше снижать розничные цены. Возможно, вскоре покупатели смогут заказывать КД по каталогу в несколько тысяч наименований.

В этом небольшом примере отражается общая ситуация на рынке. Любый продавец выбирает две схемы поведения. В первой, более спокойной, он запамывает высокую цену - авось кто-нибудь да купит товар. Другая - противоположная, когда получают прибыль за счет быстрого товарооборота, а это возможно лишь при невысоких ценах. Какая схема более мила покупателю, объяснять не надо. Отрадно, что вторую схему поведения начинают выбирать сами продавцы. Хотя, возможно, не каждому из них это по душе, но жизнь заставляет. Впрочем, покупателя это не волнует.

Д. ЧАРЛИН.

Этикет и протокол

КАК ВЫБРАТЬ ГАЛСТУК

«Давно подмечено, что цвет галстука несет определенную информацию о своем владельце».

Ярко-красные галстуки означают экспрессивность, некоторую непоседливость. Ярко-красные с желтым - раскованность, настойчивость в отстаивании своей точки зрения. Красный рисунок на темном фоне - уверенность в себе, целеустремленность. Синие, темно-коричневые с добавлением красного и чуть-чуть изумрудного сообщают о доброжелательности, умении слушать оппонента. Серо-жемчужные цвета подчеркивают сдержанность их владельцев. Ядовито-зеленые с желтым свидетельствуют о некоторой осторожности. Голубые галстуки излучают спокойствие. Черный плетный кожаный галстук - вы любите быть элегантным и обольстительным.

Для работы

Используя сильные стороны каждого цвета, можно по своему выбору создать себе имидж либо тихого, спокойного, уравновешенного человека, либо напористого, упрямого, экспрессивного бизнесмена.

Допустим, вам предстоит переговоры с подписанием контракта. Для такого мероприятия больше подойдут однотонные костюмы - серые, темно-серые, темно-синие, черные. Цвета галстуков сближенные, насыщенные (соответственно серо-жемчужные, сине-красные, темно-бордовые), причем доминирует цвет ткани костюма. Рисунок галстука графический. Благодаря этому собеседников ничто не отвлекает, не раздражает во внешнем виде оппонента, они настроены на деловой лад. Своим внешним видом партнеру как бы подчеркивают взаимное уважение.

Но если вам необходимо «эмоционально задавить» вашего оппонента, то здесь поможет яркий галстук с авангардным рисунком. Выстраивается ассоциативный ряд: авангард - первый ряд - первый номер один - лидер - успех, победа.

Почти такое же воздействие оказывает галстук с «историей». Он привлекает внимание вашего оппонента на разглядывание хитрин, человечков, лошадей, сбивает его с заготовленной ранее мысли.

Для отдыха

Галстук может помочь вам в создании определенного образа на приеме или на вечеринке.

Выделим пять основных типов действующих лиц в подобных ситуациях.

«Душа общества» - улыбчивый балагур, достаточно мягкий в общении и умеющий располагать к себе собеседников. Его галстук выдержан в ярких цветах и дополнен замысловатым орнаментом или стилизованными рисунками всяких животных (вплоть до поросят).

«Добродушный дядюшка». Ему не обойтись без элегантного галстука, выдержанного в глубоких сближенных насыщенных цветах (бордо, темно-зеленый, темно-коричневый, охристый, темно-красный). Характерны сложные цветовые комбинации, изысканные и элегантные цветовые решения. Рисунок свойственен восточной тематике (огурцы, растительный орнамент, абстракции с четкой цветовой границей или раз-



мытым плавным переходом из одного цвета в другой). Цвет и рисунок подчеркивают стабильность положения, доброжелательное расположение к окружающим.

«Легкомысленный мотылек». Роль галстука у него играет легкий шейный платок сложной цветовой гаммы: желтовато-серый, серо-голубой, бежево-коричневый. Подчеркиваются добрый, мягкий, уступчивый нрав, легковесность.

«Джентльмен». Он в меру доброжелателен, в меру вежлив и галантен. Галстук с графическим рисунком (диагональная полоса, квадратики). Цвета не контрастные (коричнево-охристый, зелено-охристый, красно-синий, сине-голубой).

«Дон Жуан». В его арсенале кожаный плетный галстук, подчеркивающий изысканность костюма, или легкий шелковый галстук с абстрактным или авангардным рисунком.

На все случаи жизни

Если вы начальник, то должны выбирать себе любой галстук. Желательно, чтобы он соответствовал ситуации, для которой предназначен.

Если вы подчиненный, то вам не мешало бы, уловив стиль, цвет любимого галстука вашего босса, купить себе похожий, но более скромный и, разумеется, дешевый.

Выбирая галстук, обратите внимание на ваши габариты. Чем больше ваш размер, тем шире должен быть галстук.

Галстук никогда не должен быть светлее рубашки.

В завязанном виде галстук должен касаться пряжки ремня.

На престижных галстуках шов не доходит до конца на 5-6 сантиметров. Особый знак качества - торчащая с изнанки ниточка с узелком.

В данный момент из моды уходят зажимы для галстуков, а на смену им появляются галстуки с петлей на внутренней стороне, куда заправляется второй конец галстука.

Расслабьтесь

АНКЕТА ОБРАЗА ЖИЗНИ

Деловые люди любят иметь дело с хорошо обоснованными цифрами. Эксперты профессионального издания «Риски» предлагают вам оценить перспективы продолжительности вашей жизни с учетом рода занятий, возраста, привычек, окружающей среды.

Если вы живете в городе с населением более двух миллионов, отнимите два года.

Если вы живете в населенном пункте, где менее десяти тысяч жителей, прибавьте два года.

Если все ваши дедушки и бабушки прожили до 80 лет, прибавьте шесть лет.

Если кто-то из родителей умер от сердечного приступа в возрасте до 50 лет, отнимите четыре года.

Если кто-либо из родителей, брат или сестра в возрасте 50 лет страдали (страдают) раковым заболеванием или болезнью сердца, а также если кто-то из них болен диабетом с детства, отнимите три года.

Если вы женаты, добавьте пять лет, если нет, отнимите по одному году за каждые десять лет холостой жизни, начиная с двадцатипятилетнего возраста.

Если вы закончили институт или техникум, прибавьте один год; если имеете ученую степень, прибавьте два года.

Если вы постоянно работаете за письменным столом (в министер-

ве, конторе и т.д.), отнимите три года.

Если ваша работа требует постоянных и значительных физических нагрузок, прибавьте три года.

Если регулярно занимаетесь спортом (бег, плавание, теннис и т.д.) пять раз в неделю хотя бы по 30 минут, добавьте четыре года.

Если вы спите больше десяти часов в сутки, отнимите четыре года.

Если вы легко возбудимы, раздражительны, отнимите три года.

Если вы по характеру спокойны и легко ладите с людьми, прибавьте три года.

Считаете ли вы себя счастливым? Если да, прибавьте один год. Несчастливы? Отнимите два года.

Если вас оштрафовали минимум один раз за превышение скорости или за неправильный переход улицы, отнимите один год.

Если вы курите больше двух пачек сигарет в день, отнимите восемь лет; до двух пачек - отнимите шесть лет; от половины до одной пачки - отнимите три года.

Если выпиваете 1,5 унции (около 50 граммов) спиртного в день, отнимите один год.

Если ваш вес на 20 кг и более превышает норму, отнимите восемь лет; 15-20 кг - отнимите четыре года; 5-15 кг - два года.

Мужчины старше сорока лет, регулярно, раз в год, проходящие медосмотр, могут прибавить два года.

Женщины, регулярно, раз в год, посещающие гинеколога, прибавят два года.

Далее предлагается сделать поправки на возраст:

- если вам от 30 до 40 лет, прибавьте два года;

- если вам от 40 до 50, прибавьте три года;

- если вам от 50 до 70 лет, прибавьте четыре года;

- если вам более 70 лет, прибавьте пять лет.

Ни в коем случае не принимать полученную цифру за нечто вроде окончательного «приговора». Но вывод тем не менее сделать надо: «Будьте честны перед самим собой и хорошенько подумайте над своим образом жизни. Никто, кроме вас, лучше не знает его опасные стороны. Не ждите, пока кто-то вам на них укажет. Вы сами хозяин своего здоровья, так что постарайтесь действовать благоразумно».

Авторы анкеты - специалисты по вопросам продолжительности жизни Роберт Аллен и Шерли Линде.

Средняя продолжительность жизни в нашей стране, по данным последней переписи населения: 65,5 года у мужчин и 74,8 - у женщин.

Итак, «Находите время для работы - это условие успеха».

Находите время для размышлений - это источник силы.

Находите время для чтения - это источник знаний.

Находите время для дружбы - это условие счастья.

Находите время для игры - это секрет молодости.

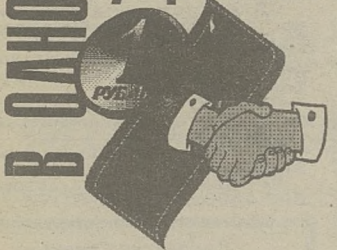
Находите время для мечты - это путь к звездам.

Находите время для любви - это исполненная радость жизни.

Находите время для веселья - это музыка души».

Л. ЗАЙБЕРТ.

Ваше упорство



Итак, проверьте, насколько приблизилась идеалу ваша фирма.

1. Потребность в капитале. Идеальный бизнес не нуждается или почти не нуждается в капитале. Высокорискованный бизнес требует больших начальных капиталовложений.

2. Прочная позиция на рынке. В идеале прежде, чем вы откроете производство, необходимо иметь устойчивый рынок сбыта. Конкуренция - прекрасная возможность для вас, так как другие уже создали рынок сбыта, испытав риск первопроходцев. Вам остается найти лучший способ действия.

3. Устоявшаяся система распределения. Если вы обладаете лучшим товаром, то вам необходим выход на рынок.

4. Степень необходимости. Действительно ли людям нужен ваш товар, хотя бы они приобрели? Какова степень потребности?

ИДЕАЛЬНАЯ ЛИ У ВАС ФИРМА?

Автор популярной деловой книги «Семь шагов к успеху предпринимателя» Марк Стоддард выделил 15 критериев, которым должны удовлетворять идеальный бизнес, идеальная компания.

5. Постоянная и надежная поставка сырья и товара. Завоевав прочные позиции на рынке, вы должны иметь достаточное количество товара для удовлетворения спроса, иначе вы лишитесь своих клиентов и своего дела.

6. Правительственное регулирование. В идеале правительство не должно вмешиваться в вопросы производства, ценообразования и распределения. Оцените степень вмешательства правительства.

7. Размер штата. Идеальное предприятие (бизнес) имеет минимум сотрудников: только вы и ваш рабочий стол. Чем больше штат, тем больше возникает проблем. Вполне возможно, к примеру, иметь преуспевающую строительную компанию, в штате которой 1-2 сотрудника. Всю остальную работу могут выполнять субподрядчики.

8. Предел цен. Многие пребывают в неведении относительно

того, какую цену устанавливать на свою продукцию. Это приводит к тому, что нередко цена продукции превышает ее себестоимость в 10 раз, услуги оцениваются втрое дороже, чем стоимость вложенного труда.

9. Частота покупок. Идеальный бизнес имеет всего несколько постоянных покупателей. Если вам приходится искать новых клиентов, то вы сильно рискуете.

10. Большая степень новизны. Рекламирая свой товар или услугу, вы должны подчеркнуть их новизну. Если ее нет, то новизну нужно создать. Познакомьтесь с репортером, расскажите ему, какими полезными для потребителя свойствами обладает ваш товар. Репортер напишет статью - это будет вашей бесплатной рекламой.

11. Доверие потребителя. Идеальный бизнес функционирует

строго на денежном обращении. Увеличение доверия (кредита) - это расширение бизнеса. Если возможно, получите часть или всю стоимость товара до его поставки. Если вы надежный предприниматель, люди будут доверять вашим обещаниям. Возможно, вам нужно определенным образом поощрять быструю оплату.

12. Физическое или моральное старение товара. Если вы предлагаете нечто привлекательное и модное, то сможете быстро получить высокую прибыль, но должны быть готовы время от времени предложить новую «изюминку».

13. Ответственность. В определенной степени вы несете ответственность за недоброкачественный товар или его компоненты. Поэтому рекомендуем вам не подвергать свое доброе имя опасности и не связываться с товаром, несущим элемент риска.

14. Конкуренция. В идеале должна быть определенная конкуренция. Если конкуренции нет, то будьте осторожны, так как это может скорее всего означать отсутствие интереса, а не большой потенциальный спрос.

15. Безупречная нравственность. Каковы нравственные качества ваших работников? Бизнес не рискует, рискует люди.

За успех нашего предприятия!

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

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

Оформление и 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.

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

Тираж 68.026. Заказ 20
1 2 3 4