



Предприятие

СРЕДА, 22 ФЕВРАЛЯ 1995 г., №44-45(22315-22316), ЦЕНА 1000 РУБ. (В РОЗНИЦУ) СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК Красное

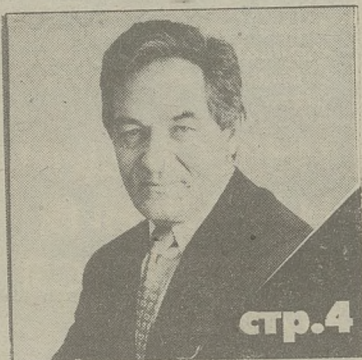
В Н О М Е Р Е



стр.3

Виктор МАХИН:

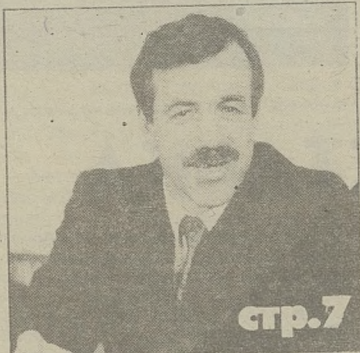
«Рынок есть рынок. Сегодня спрос упал, завтра - вырос. Наше же предприятие тем и отличается, что очень быстро может возобновить выпуск...»



стр.4

Виктор МАШУКОВ:

«Независимые денежные потоки», стихийно протекающие по региону, пока остаются без тонкого, не противоречащего рыночным законам, но активного влияния местных властей».



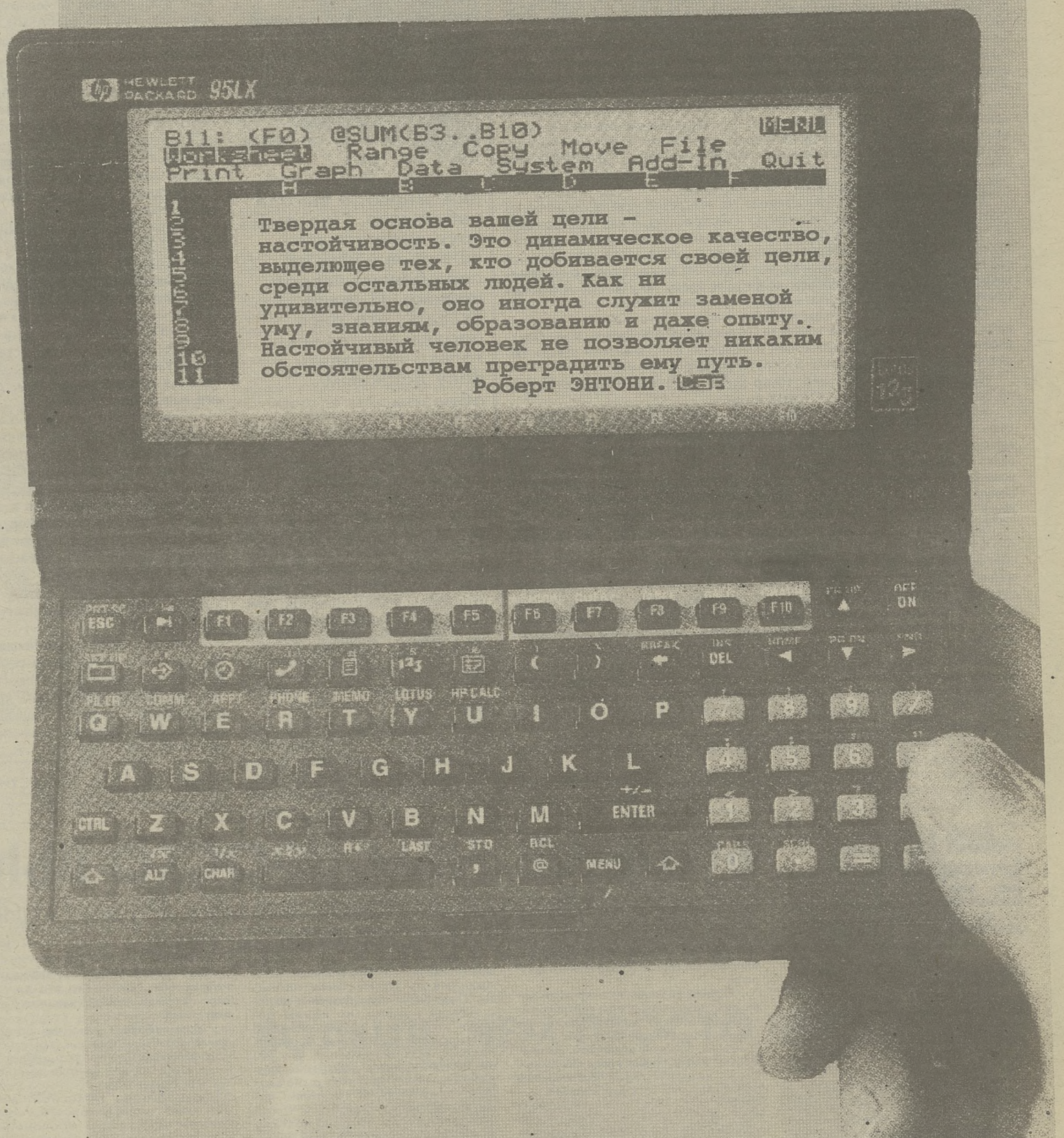
стр.7

Валентин ГУММЕР:

«Да, я ушел в директора, но был и останусь фермером. И дети мои тоже фермерами будут».

Секреты

УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ



**РЕМОНТ
КСЕРОКСОВ**

Продаем, ремонтируем, обслуживаем импортную копирующую технику. Поставляем запасные части и расходные материалы. Самые низкие цены на услуги по ксерокопированию (200 руб.).

**ЗАПРАВКА
КАРТРИДЖЕЙ**

Производим заправку картриджей лазерных принтеров, ремонт сложной электронной техники. Обращаться с 9 до 17-30 по адресу: пр.Ленина, 147, каб. 23, 24. ИТЦ "ЭКСПРЕСС". Тел. 22-59-19.

**СРОЧНОЕ
КОПИРОВАНИЕ**

Рынок, в котором мы не выбираем

ЧЕРНЫЙ БАНТИК НА КРАСНОМ...

Неделю - не меньше - я бродила по городу, по его магазинам, рынкам, салонам. Искала: кому отдать четыреста с лишним тысяч (всю «свободную» зарплату). Деньги никто не взял.

А всего-то и требовалось от господ-коммерсантов: предложить мне вещь, без которой при нашем климате зима - не зима. Трикотажное платье: для службы, но приятной расцветки, чтобы не тянулось и облегалось в меру, и украшено было, к примеру, парой кокетливых пуговиц. Платье из тех, что на Западе стали фаворитами зимней моды. Четыреста тысяч, конечно, дороговато; зато удобно, тепло, красиво. Жизнь давно научила: за нужную вещь не жалко заплатить. «Сэкономим», купишь задешево пару-тройку ненужных, в итоге останешься ни с чем.

...В просторных и шумных отсеках ЦУМа атмосфера напоминала вернисаж. Переходя от прилавка к прилавку, люди блуждали по ним рассеянным взором, не спеша вынимать кошелек. Между тем в отделе готового женского платья вешалки на контейнерах были буквально спрессованы. Что же мне предлагал в разгар зимы уважаемый магазин? Пару костюмов из тонкого трикотина, ярко-красный и цвета морской волны; несколько платьев с длинным рукавом и (почему-то) с декольте, из ткани, которую наши бабушки называли «полушерстяной». Ткань мялась в гармошку на юбке и пузырилась на рукавах... Еще здесь висело много халатов нежных расцветок, юбки двух-трех аскетичных фасонов. И нарядное красное платье с черным бантом у плеча. Все.

Явно в расчете на шальную покупку: увидев, прельстился, разорился, а там - да поможет Бог - понаведешь свой товар на рынок и во Дворец спорта сибирские челноки. Сколько уж тысяч юных - и не очень юных - томичек успели они одеть в стиле барышень из небогатых ближневосточных кварталов... С юными проще: не имея еще, как правило, собственного вкуса, они с восторгом «клянутся» на блески, кружева, оборки. Позволяя дельцам иметь на дешевом ширпотребе по 200 - 300 процентов прибыли. «Клянутся» ли на этот товар женщина постарше - уже вопрос. Надо вконец отчаяться, чтобы польститься на кофточку с чудовищным «дизайном» - из тех, которые московский законодатель вкусов Артем Троицкий недавно назвал стилиевой катастрофой российских дам...

Что делать? - спросила в ответ одна из моих неглупых, образованных подруг. - Ну, допустим, я знаю, что будут нынче носить в Европе. Костюмы: строгие, светлые, из шерстяного крепа. Светлые сумочки, обувь на небольшой «платформе», плащи-тренинжеры... И что? Кто мне это предложит - пусть за немалые деньги? Челноки? Не надо смеяться. Наши первые «супермаркеты»? Ты в них была?

Была. На одной из витрин увидела то, что давно искала: сумочку из светло-коричневой кожи. Не черную и не красную, а как раз того цвета, что «скрепляет» весь гардероб. Маловата по размеру, но других - такого же цвета - мне предложить не смогли. Зато запросили цену... в сто пятьдесят тысяч. Не скрывая, что кожа - не кожа, а только ее заменитель. Сумки из натуральной кожи шли здесь по 700-800 и больше тысяч. Даже если пересчитать на доллары - диковато...

Нужного платья для зимы не было и здесь. Зато манекен оказался одет в летнее платье ну в точности из последнего журнала мод. Двухслойное, элегантное, сдержанной расцветки. За... миллион двести тысяч. Или за три февральские зарплаты среднего томича.

Как объяснили в магазине, товар здесь завозят хорошего качества, но небольшими партиями. Отсюда и цена.

Вообще-то я думала (по наивности!), что задача - завести перспективный, модный товар и в таком количестве, чтобы у покупателя был выбор, но не было риска «повториться» в первом прохождении, - и называется бизнесом. Что иначе речь не о бизнесе, а так... о коммерческом хобби. Что вряд ли есть смысл за такую «услугу» запрашивать цену, достойную (в местном масштабе) моделей парижского «от кутюр». Но... думать, как говорится, не запретишь. А реальность сурова.

Как не было, так и нет у нас мало-мальского выбора. Как не было, так и нет у большинства бизнесменов желания «покрутиться» - дабы за счет максимального угождения потребительскому вкусу иметь максимальный оборот, а через него и прибыль. Наш бизнесмен пошел иным путем. И на дешевку, и на солидный товар накручивая такой «процент», который, думаю, не снился бизнесмену на Западе. А вчерашний «совок», с его скромным, как прежде, доходом, но с проснувшимся вдруг желанием одеться по-человечески, начинает понимать: да никому он не нужен! Как не нужен был прежней, «совковой» торговле с ее железобетонным принципом «не хочешь - не бери». Обходила она без наших скромных зарплат, не желая ради них разбиваться в лепешку; обходясь и «новыми». Невзирая на пышный словесный антураж: бизнес, маркетинг, фьючерс...

Словно взяли и на прежнее красное вдруг пристроили черный бантик. Не более того.

Е. ПОРФИРЬЕВА.



ВСЯК ЧЕЛНОК ЗНАЙ СВОЙ ЗАЛОГ

Крупные банки, среди клиентов которых мощные предприятия и фирмы, могут себе позволить отмахнуться от такой категории кредитующихся, как челноки. Логика проста - что это за кредит в 20-30 миллионов на срок от двух до трех месяцев. Работы с ним много, а выгода небольшая. Поэтому труд кредитовать челноков взяли на себя банки классом пониже. И, надо сказать, что риск оправдывается, если только подходить к делу должным образом.

Начнем с того, что челнок чаще всего есть физическое лицо без образования юридического. Ни один банк, думающий о будущем, не будет предоставлять такому лицу кредиты, без предоставления залога или поручительства в виде того же залога. Практика раздачи кредитов под красивые, иногда даже устного характера бизнес-планы челноков, привела к грани банкротства те банки, которые позволяли себе такие широкие жесты. Однако челнок представляет из себя достаточно привлекательный объект кредитования в силу существующих комфортабельных налоговых ниш для него, а значит, ему проще отработать достаточно высокую процентную ставку. Сегодня она колеблется на уровне 210-220

процентов годовых.

Характеризуя сегодняшнюю кредитную политику серьезных банков по отношению к челнокам можно определить ее как жесткую по форме, гибкую по содержанию. Жесткость определяется требованием железного обеспечения кредита. Предоставляемый залог, как правило, проходит всестороннюю проверку: определяются его рыночная цена, степень ликвидности, отсутствие «хвостов» в других банках. В разговорах и

не только выясняется степень платежеспособности челнока, его компетентность, опыт работы на рынке. Но если предоставлен «чистый» залог, какого-то экономического обоснования с челнока не требуют: это его проблемы.

Что может служить залогом? Прежде всего недвижимость. Затем автомобили. Неохотно принимаются в качестве залога партии товара, особенно если их ликвидность под вопросом. Залог обычно страхуется сотрудничающей с банком страховой компанией. В случае наступления страхового случая денег челнок не увидит - они поступят в банк.

Кредит выдается на сумму от 20 до 60 процентов оценочной стоимости залога. Тут подход сугубо индивидуальный: если закладывается машина, но челноку она необходима для осуществления проекта, то сумма кредита минимизируется, а процентная ставка возрастает. И наоборот. Опять же ценятся проверенные люди, давние и надежные клиенты.

«Гарантбанк» в последнее время предъявил томским челнокам ряд новинок: контокоррентное и вексельное кредитование. Сфера приложения банковских векселей пока ограничена, особенно в челночной сфере, а вот контокоррентный кредит, похоже, может дать неплохие возможности для маневра. (Подробнее об этой форме кредитования смотри в этом же номере материал «Гарантбанк» в лицах).

Вывод из всего вышесказанного: поскольку дебиантам сегодня приходится нелегко, остерегайтесь на первых порах брать кредит в банке - можете лишиться залога. Ведь известно: какая песня без баяна.

А. КАПУСТИН

Деловая хроника

CDC В ПОМОЩЬ

С 19 января по 5 февраля на Томском маслозаводе работал американский консультант Джозеф Кейган. Он ознакомился также с другими местными предприятиями молочной промышленности, в частности с Шегарским маслозаводом.

Джозеф Кейган прочитал лекции для специалистов о перспективах развития молочной отрасли, помог составить бизнес-план для маслозавода и сделал заключение о целесообразности инвестирования финансовых ресурсов в развитие предприятия. Гость рекомендовал приобрести технологическое оборудование по упаковке молочных продуктов, натуральных соков и мороженого. Он ознакомил руководство предприятия с наиболее современными видами этого оборудования и фирмами, которые его производят.

Особое внимание было уделено развитию маркетинговых служб и улучшению рекламной деятельности.

13 февраля в Томск для оказания консультационной поддержки предприятию «Интерфейс» прибыл очередной специалист от Американского Корпуса Граждан за Демократию (CDC) - Майкл Лоуренс, а также координатор по Западно-сибирскому региону Филипп Скотт.

ИНВЕСТИЦИИ НАСЕЛЕНИЯ СОКРАТЯТСЯ НА ТРЕТЬ

Объемы вкладов населения в банки и акции в этом году могут сократиться на треть. Об этом заявил на вчерашнем брифинге вице-президент конфедерации обществ потребителей Ростислав Кокорев. По прогнозам, люди не будут инвестировать средства из-за боязни банкротств фирм, работающих со вкладами. Взамен сбережения будут вкладываться в СКВ. По данным Сбербанка, вклады населения на начало этого года оценивались в 15.208 млрд. рублей.

Окончание на стр. 3



БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ВЫСТАВКА

В НОВОСИБИРСКЕ ЗАКОНЧИЛАСЬ ЯРМАРКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ
СИБИРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ «ТРАНССИБЭКСПО-95»

вышать более 30 квадратных метров).

Кроме хозяев, на открытии ярмарки присутствовали представители администраций большинства сибирских регионов, в том числе Томской, Омской областей, Алтайского края, республики Тувы. Столь внушительное количество официальных лиц достаточно высокого ранга свидетельствовало о том, что губернаторы сибирских территорий по-прежнему возлагают большие надежды на сотрудничество и экономическую интеграцию в рамках ассоциации. Хотя после того, как в последние годы стали очевидными противоречия в самом «Сибирском соглашении», казалось, что этих надежд сильно поубавилось.

Многим запомнились слова главы администрации Алтайского края Льва Коршунова о том, что даже сибиряки, несмотря на все, что их объединяет, хотели выплыть «каждый на своем бревне». А для того, чтобы спастись, нужно строить плот - устанавливать связи,

обмениваться информацией, реализовывать совместные проекты. Подобных намерений и раньше было немало, но каким должен быть Ноев ковчег, каждый представлял по-своему. Сейчас, похоже, есть понимание, что реально объединить сибирские территории может развитая рыночная инфраструктура. И выставки, ярмарки являются элементом такой инфраструктуры. Именно поэтому за новосибирской ярмаркой должны последовать ярмарки в других сибирских городах.

«Транссибэкспо-95» дала возможность членам «Сибирского соглашения» сверить курс, более точно определить свою экономическую политику. Хотя от самого слова «политика» тот же Коршунов решительно отказывается: «Я - хозяйственник». Кстати, глава Алтайского края в беседе с журналистами заявил, что в нынешнем году собирается менять схему управления и намерен серьезно заняться маркетингом. На этот шаг его заставляет пойти свертывание

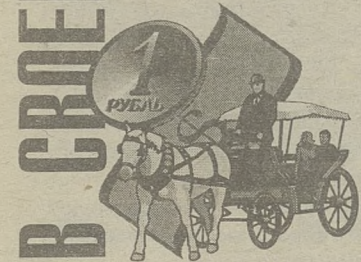
производства сельскохозяйственной продукции: крестьяне Алтайского края не находят для нее рынков сбыта.

Новосибирск, успешно проводя межрегиональную ярмарку, подтвердил свою репутацию крупнейшего в Сибири центра деловой жизни. Первый заместитель главы администрации Новосибирской области Василий Киселев, который многое сделал для проведения «Транссибэкспо-95», считает, что акцент на опережающее - по сравнению с другими сибирскими регионами - создание разветвленной рыночной инфраструктуры уже приносит свои плоды. По его мнению, здесь более развиты финансово-кредитные организации и фондовый рынок. Новосибирск достаточно эффективно использует свое транспортное расположение. Местные власти не возражали против приватизации складов и оптовых баз, рассчитывая, что это будет стимулировать развитие оптовой торговли. Похоже, прогноз оказался верным.

«Транссибэкспо-95» снова заставил говорить о феномене акционерного общества «Сибирская ярмарка», которое недавно отметило свой пятилетний юбилей. Молодецкий возраст не помешал этой организации стать крупнейшим за Уралом выставочным центром. В прошлом году она провела 75 выставок, и - что немаловажно - в них приняло участие около трехсот зарубежных фирм. Поэтому «Сибирскую ярмарку» уже сейчас без преувеличения можно назвать и центром международной торговли.

Как выглядела продукция томичей на этой ярмарке? Вполне достойно. Один из экспонатов НИИ полупроводниковых приборов - автономный электростимулятор желудочно-кишечного тракта - получил золотую медаль выставки. Многие заинтересовались янтарной кислотой - новым медицинским препаратом, разработанным группой ученых из ТОО «Поиск». Но гораздо важнее экономический эффект ярмарки. Ее участники убедились, что рынок Сибири и Дальнего Востока только складывается, и, может быть, потому он вдвойне перспективен. Наибольшим спросом - и это ес-

В СВОЕМ КОЛЕЕ



Девиз «поменьше административного духа в деловой жизни и побольше делового духа в администрации» очень хорош не только потому, что он полезен и в делах, и в управлении государством, но и потому, что он полезен народу.
Генри ФОРД
«Моя жизнь». Мои достижения».

Период то был действительно переломный. Помимо внутренних противоречий и раздоров в коллективе, на плечи нового директора легли и проблемы приватизации, реорганизации предприятия, и реконструкция его, поиск новых направлений деятельности.

Как, за счет чего удается предприятию - в период всеобщего экономического кризиса - не просто выживать, но и достаточно оптимистично смотреть в будущее? Предприятию, продукция которого вот уже четверть века носит неповторимость «томской марки».

Да, действительно, в области мы были чуть ли не первыми, кто приватизировался (шестнадцатым по списку). Выбрали форму товарищества с ограниченной ответственностью, и теперь мы - ТОО «Майолика». Все оборудование, основные фонды - все выкуплено членами товарищества. Было это в 1992 году.

Не секрет, Виктор Ильич, что изменение формы собственности (разгосударствление) инициировалось сверху. Потому-то сегодня мы нередко и удивляемся: вот, дескать, вся страна - сплошь акционеры, а ничего, в принципе, не изменилось. Я имею в виду отношение к работе, качеству труда и тому подобное.

Изменения в психологии производителя происходили лишь тогда, когда «механизм собственности» работает. И человек это ощущает, то есть получает дивиденды. Если этого нет - будьте вы хоть трижды акционером. Хоть занависите от собственника.

И как в этом плане у вас обстоят дела?

С девяносто второго года мы постоянно получаем дивиденды. Регулярно, поквартально. Причем не символические: они нередко составляют столько же, а то и больше, сколько работников получил за это время в качестве зарплаты. Это и заставляет членов товарищества относиться к работе с полной отдачей.

Хотя, должен честно сказать, особого смысла увеличивать дивиденды у нас сейчас нет, так как это отразится на стоимости выпускаемой нами продукции. А при высокой стоимости падает спрос. Мы же берем как раз тем, что при высоком качестве держим доступные цены. Зайдите на наши склады - готовой продукции здесь нет, она вся уходит «с колес». Берем скоростью оборота.

Завод художественной керамики всегда славился тем, что работали здесь люди творческие: при ассортименте, включающем до ста наименований, продукция ежегодно весьма существенно обновлялась.

Мы и теперь в год выпускаем не менее 20 новых изделий. Человек ведь довольно быстро привыкает к сериозности: однообразные сервизы, однообразные вазы, другие предметы хозяйственного обихода и декоративной керамики... Это ведь, как у женщины, которая всегда хочет отличаться чем-то от других. И она это отличительное ищет.

Но женщина может позволить себе и нечто уникальное на заказ. У нас же - все-таки серийное производство.

Которое мы сумели сделать заказным. Мы производим сегодня только то, на что есть заказы, спрос. Делаем и спецзаказы: фирменные

Где-то года три-четыре назад на рабочий стол автора этих строк легло письмо с настоятельной просьбой к журналисту: приехать на Богашевский завод художественной керамики и помочь в разрешении конфликта в коллективе. Эпизод этот вспомнился отнюдь не для того, чтобы посмаковать горячие события минувших дней. А лишь потому, что именно после них директором предприятия стал Виктор МАХРИН.

кружки, например, вазы, посуду и так далее. Один из последних - для нового нашего поезда «Томич».

Не так давно вы освоили и новое для себя направление - техническая керамика. Чем это вызвано?

Спросом, и только спросом! Дело в том, что традиционно те же изоляторы или, скажем, носители катализатора закупались нашими промпредприятиями за границей. Сегодня это для них весьма дорогое удовольствие. Мы же предложили на рынок изделия - около 70 наименований технической керамики - и дешевле, и (что весьма существенно) по качеству превосходящие импортные. В этом, надо сказать, нам здорово помогают наши политехники.

А что еще продиктовало вам спрос?

Да он все диктует, всю нашу деятельность. Например, по существу свернули выпуск санфаянса - им сегодня наполнен весь Томск. Зато начали выпуск каминной плитки. При всем обилии заводских отделочных материалов, такой, как мы выпускаем, вы сегодня нигде не увидите, это не ширпотреб, настоящая майолика, в лучших ее традициях. Не случайно уже получили заказ из Англии, потребители занимают очередь.

И все-таки за санфаянс обидно. Помню ведь, как мы бились, чтобы освоить его производство в области...

Не надо делать из этого трагедию. Рынок есть рынок. Сегодня спрос упал, завтра - вырос. Наше же предприятие тем и отличается, что очень быстро может возобновить выпуск. Кроме того, нельзя забывать, что мы-то можем делать «под клиента», на заказ. Одним нравятся голубой унитаз, другому - кофейная раковина, одному - посветлее, другому - покороче... Мы - здесь, мы - рядом. Нашу продукцию можно всегда посмотреть, отобрать, внести коррективы.

Кстати, о «посмотреть». Даже ваш уникальный музей вряд ли в состоянии дать полное представление о выпускаемой вами продукции. Здесь ведь (из-за отсутствия площади) только самое-самое. Почему у завода, единственного в своем роде, с неповторимой своей продукцией, которой вот уже четверть века томики по достоинству гордятся, нет своего ФИРМЕННОГО магазина? Или вам это ни к чему?

Еще как «ни к чему»! Мы ведь только посуду выпустили в прошлом году, например, на миллиард рублей.

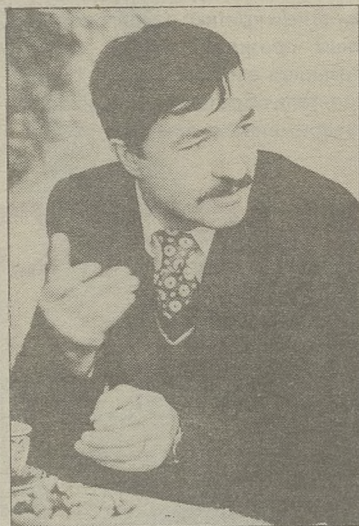
В девяносто четвертом, впрочем, кое-что удалось сделать в этом направлении - открыли свой магазин в Северске. Но это - город за колючей проволокой. А вот в Томске...

Не то потому, что мы - сельские, не то еще почему, а только в областном центре нам никак не удастся обосноваться.

Хотя, насколько мне известно, существует специальный указ президента, рекомендующий местным властям оказывать содействие в открытии фирменных магазинов народно-художественных производств. Вы ведь к ним относитесь?

Верно. Как и то, что вроде бы нам и не отказывают. На словах. Вот, к примеру, хотели мы свой «Фирменный» открыть по проспекту Ленина, 119, возле ЦУМа. Полгода ходил по администрациям. Так и заволокли этот вопрос. Были и другие варианты. Есть резолюции Госкомимущества на наших письмах-обращениях в областную администрацию (А. Я. Петрова): «Помочь»...

Но, думается, причина здесь во многом та, что местные власти живут сегодня преимущественно минутными проблемами. Ну не можем мы сегодня купить тот же магазин «Театральный», что у «Октября» за 550 миллионов. В аренду с правом выкупа - готовы. Тогда ведь не бесплатно. А сразу - не потянем. Но администрация-то от коммерсан-



та получит все деньги сразу и заткнет ими какую-нибудь очередную прореху, дыру. От нас такого не имеешь...

Это вы об администрации. А если посмотреть с точки зрения потребителя?

О, ему-то «Фирменный», безусловно, выгоден. Мы ведь будем продавать свою продукцию без наценки. А сегодня что получается? Отдаем в тот же ЦУМ - там 25 процентов накручивают. И это еще побожески. Как-то, года два назад, захожу в «Томские товары» и глазам своим не верю: наш сервиз, который мы поставляем в магазины по 4 тысячи рублей, здесь продают уже за 8. Только за то, что распечатал коробку и выставил на прилавок - двойная цена.

А представьте, когда перекупщиков несколько...

Да, обидно. И за производителя, и за потребителя. Двойное обидно, когда знаешь и другое. Ведь, наверное, ни одна представительная делегация, принимаемая нашей администрацией (как городской, так и областной), не обходит стороной вашего предприятия. И сувенир-то о земле томской надо подарить, да и просто из гордости за уникальное производство...

Не без того. Кто у нас только не побывал, каких «горячих» заказов мы только не выполняли...

Виктор Ильич, последний раз я вас встретил тем не менее в кабинете руководителя комитета по промышленности областной администрации. Что привело туда?

Мы столкнулись с проблемой выхода на международный рынок. В октябре прошлого года во всемирном ежегодном журнале «Технология керамики», издающемся в Англии, прошла реклама нашего предприятия. Кстати, мы были единственным российским предприятием, представленном в этом журнале.

Так вот, пошли письма. Например,

мер, в конце января пришло из США, от очень солидной фирмы: с предложениями о сотрудничестве, просят выслать подробный каталог и сообщить цены на наши изделия.

Вот здесь и понадобилась нам помощь, консультации в областном управлении, А. Я. Эскин отнесся к этому очень заинтересованно.

Насколько мне помнится, это отнюдь не первое проявление интереса иностранцев к нашей продукции. Еще лет 10 назад томской керамикой с ручной росписью весьма живо интересовались канадцы. Но тогда все уперлось... в тару.

Сегодня таких проблем уже не возникает: мы способны поставить изделия в тару, не уступающей мировым стандартам. Не так давно, например, выполнили заказ для Германии - 60 сервизов. Но все это заказы разовые, единичные сделки. И вот теперь мы задумали поставить это дело на постоянную основу.

Чем же это вызвано? Склады, как мы убедились, у вас действительно пусты. Спрос устойчив и на местном рынке. Если валюта нужна - то сегодня нет проблем и рубли конвертировать. Может быть, дело в престиже, эдакой моде на заграницу? Или конкуренты нажимают?

Чего-чего, а конкуренты нас не волнуют. Во всяком случае не сегодня, ни на ближайшую перспективу. И «мода» здесь ни при чем. Мы себе цену знаем.

И нужна нам не валюта как таковая. А оборудование. Дело в том, что в керамической нашей промышленности все оборудование - импортное. У нас его никогда не выпускалось и не выпускается. Но и «ихнее» имеет свойство изнашиваться. Для нас это очень актуально.

Мы посчитали, что если будем получать оборудование под экспорт своей продукции, то это оборудование обойдется нам значительно дешевле. Прямая, получается, выгода.

Кстати, о выгоде. Чтобы работать «с колес», с высокой оборачиваемостью товара, безусловно, необходимо хорошее знание рынка. У вас, вероятно, существует поставленная служба маркетинга?

У нас, я считаю, довольно приличный коммерческий отдел, который мы постоянно укрепляем. Порядка 25 человек.

Это при ста-то двадцати пяти членах товарищества и общей численности на производстве чуть более двухсот человек? Ничего себе отделчик!

Но зато это себя оправдывает. Мы ведь не гнушаемся, кроме керамики, и другими видами деятельности, если в этом видим выгоду. В мае прошлого года, например, запустили свою круглосуточную мини-пекарню. Учитывая, в каком месте мы находимся (в округе Богашева около 5 тысяч мичуринцев), нетрудно догадаться: не прогадали. Освоили производство пиццы, булочек...

Кроме того, у нас хороший мехцех, который варит котлы для котельных на заказ. В прошлом году продали таковых шесть штук. Коммерческий отдел осуществляет и проработку различных вариантов выгодных бартерных сделок. Мы, например, только в прошлом году продали 34 вагона угля. Работаем и с металлом...

Вот так: пришел на экспериментальный завод художественной керамики, а ухажу и сам не знаю откуда - не то здесь еще и металлургические цехи, не то и шахты... Ни конкурентов тебе не боятся,

и продукция нарасхват...

Как и у любого товаропроизводителя, у нас сегодня тоже полный букет проблем. К примеру, пенсионный фонд насчитал нам пени за несвоевременные отчисления (максимальная задержка по году была 12 дней) аж 32 миллиона. Еще 18 миллионов рублей пени - медстраховые.

Но если бы мы сделали своевременно те платежи, мы не смогли бы закупить сырье (красители, глазури, тару и так далее). И остановили бы все предприятие. Намертво. Что, тогда пенсионному фонду стало бы легче или люди бы болеть перестали?

Но главное, что нас сегодня загоняет в угол, - тарифы на электроэнергию. Если раньше она едва составляла в себестоимости продукции 4 процента, то на начало 1995-го эта цифра поднялась до 37, а с учетом увеличения тарифов с 25 января еще на 30 процентов - цена электроэнергии в керамической продукции еще возрастет. Вот и попробуй здесь держать доступные цены.

А вот один из членов областной энергетической комиссии на днях позвонил в редакцию по поводу нашей публикации о повышении тарифов на электроэнергию и долго отчитывал за то, что мы, дескать, ничего не понимаем, ни в чем не разбираемся, а лишь подогреваем нездоровые страсти. Он же, кстати, убеждал нас, что на стоимости продукции товаропроизводителей очередное повышение цен на электроэнергию существенно повлиять не должно. Так как стоимость этой энергии в удельном весе цены товара ничтожна - на уровне 3 процентов. Во всяком случае в области, по его словам, нет ни одного предприятия, где бы удельный вес электроэнергии в себестоимости продукции приближался хотя бы к 20 процентам. Вы же называете цифры вдвое больше.

Что касается наших расчетов: проверяйте, убедитесь. Ну а все остальное - это, наверное, к характеристике принимаемых конкретных решений.

Для иллюстрации могу сообщить, что только что остановился Тарусский керамический завод в Подмоскowie, встал Смоленский керамический. Общим прекарача подача электроэнергии, так как психическим ценам предприятия оплачивать ее не в состоянии.

Что-то мрачноватым конец беседы у нас получается...

Да нет, мы-то еще «повоем». Думаю, что в физических объемах мы нынче выпуска продукции не уменьшим. А скорее всего даже увеличим. Кроме того, активно идут разработки и по принципиально новой для нас позиции - освоению тонкого фарфора, в Томском политехническом на эту тему защищается докторская.

Так что, как видите, не так уж все и мрачно.

Вел беседу
Владимир ИВАНОВ
Фото **Евгения ЛИСИЦЫНА**.

P.S. Когда материал был уже подготовлен к печати, В. И. Махрин вернулся с ежегодной Сибирской ярмарки, где (мы-то, как телезрители, уже знали) продукция «Майолика» произвела настоящий фурор. Вот что он сообщил:

За 3 дня мы заключили договоров на 5 месяцев работы предприятия. Более чем достаточно: у нас ведь есть и свои клиенты. Все экспонаты, что мы привезли на выставку-ярмарку, разошлись у нас мигом. Возвращаясь в Томск, а на столе телеграммы, извещающие о том, что деньги по ряду договоров нам уже пошли.

некоторой завистью к новосибирцам: по целому ряду объективных и субъективных обстоятельств им удается работать «на опережение». Именно поэтому развивается «Сибирская ярмарка», и Новосибирск принимает все больше и больше гостей, в том числе и представителей зарубежных фирм. Словом, город и область, несмотря на свою «депрессивность», которую настойчиво доказывает «вверх» глава исполнительной власти, имеет хорошие перспективы и в новых, пока еще далеко неблагоприятных экономических условиях.

Глава администрации Алтайского края Лев Коршунов сказал, что успехи соседей рожают в нем чувство здорового соперничества. Что ж, такое соперничество выгодно всем.

Алексей ТРОФИМОВ.

Окончание. Начало на стр. 2

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ВЫСТАВКА

тественно для универсальной ярмарки - пользовались товары широкого потребления. Скажем, товарищество «Майолика» из Богашева, которое производит керамическую посуду и сувениры, заключило 23 договора на общую сумму свыше 600 миллионов рублей. Продукцию «Майолика» охотно покупали торговые фирмы Кемеровской области, Алтайского края и даже Дальнего Востока. Один из покупателей, директор новосибирского магазина, убежденный руководитель «Майолика» Виктор Махрин (а интервью с ним на этой же странице «Ъ») привез на выставку. Любопытно, что, по мнению Махрина, успешной торговле его предприятия способствовала областная администрация. Она устроила на ярмарке презентацию промышленной продукции Томской области и тем самым подняла статус предприятия.

не поленившись отправить свои товары в Новосибирск.

Ярмарка «Трансибэкспо-95» показала, что члены «Сибирского соглашения» не только ведут упорные переговоры о трансфертах с федеральными органами власти, доказывая, что их регионы «самые депрессивные из депрессивных». (Кстати, и представители администрации Алтайского края, и новосибирцы настаивали на том, что эти переговоры - не выпрашивание средств, а защита законных прав жителей сибирских территорий. Необходимость в них будет существовать до тех пор, пока на уровне Федерации не будут сформулированы единые, общие для всех «правила игры»). Главное, что сейчас «Сибирское соглашение» делает реальные шаги по развитию общего рынка и межрегиональной информационной инфраструктуры.

А второй вывод сопряжен с



ЗНАКОМСТВО
1
ЛИЧНОСТИ

В конце прошлого года начал свою деятельность Сибирский банк развития нефтяной промышленности, энергетики, науки и образования (Нефтеэнергобанк). Учредителями его выступили акционерные общества «Томскнефть», «Томскнефтепродукт», «Томскэнерго», Томский политехнический университет, Томская архитектурно-строительная академия, Томский технопарк и ряд других предприятий и организаций. Открытие еще одного «денежного учреждения» в Томске можно было бы считать весьма заурядным событием в вялотекущей экономической жизни области, если бы не некоторые обстоятельства, связанные с появлением нового банка на местном финансовом рынке.

Свои деньги в чужих конторах

Нефтеэнергобанк приступил к своей деятельности в момент, охарактеризованный как «начало банковского кризиса». По стране прокатилась первая волна банкротств финансовых структур, сопровождаемая скандалами различной степени эмоционального накала. Используя условия инфляции и беспримерную доверчивость неискушенных российских вкладчиков, многие «конторы по заготовке наличных денег населения», собрав урожай, измеряемый тоннами и кубометрами, прекращают деятельность, забывая «вернуть капиталы приумноженными».

С завидной оперативностью организуя свои филиалы в регионах страны, такие конторы наносят не только личный материальный урон гражданам. Прокладывая прямое русло денежных потоков населения за пределы региона, они ограничивают тем самым финансовые возможности решения местных экономических задач.

Кроме незарегистрированных Центробанком России «контор по заготовке денег», агрессивно рекламирующих свой волшебный талант мелким вкладчикам, на региональных территориях действуют и филиалы известных коммерческих банков, заслуживших высокую репутацию в российских деловых кругах. Конкурируя на рынке финансовых услуг и оказывая кредитную поддержку предприятиям, они отчасти благотворно воздействуют на региональные экономические процессы. Тем не менее, с точки зрения местных властей и хозяйственных патриотов региона, результаты их деятельности в итоге приводят к несправедливому перераспределению денежных средств.

Участниками финансового рынка в Томской области в 1994 году было около 40 банковских

учреждений, из них более 80 процентов являлись филиалами иногородних банков, главным образом столичных. По некоторым сведениям, через них из области вполне законно было «откачано» за прошлый год около 400 миллиардов рублей. (Городской бюджет Томска в 1994 году составлял около 200 миллиардов рублей.) Большие деньги томичей активно работают: Но не на них самих.

Без упований на «понимание»

По свидетельству специалистов, знакомых с финансовой практикой цивилизованных стран, в США почти невозможно открыть филиал коммерческого банка, зарегистрированного в одном штате, на территории другого. Для этого требуется решение чуть ли

го леса на общую сумму около 4 млн. долларов.

Строительно-финансовая компания выступит единым заказчиком на строительство жилья и объектов социального назначения в области. Нефтеэнергобанк совместно с представителями местной власти и томскими специалистами-строителями разработал новую, оригинальную схему его кредитования.

Не вдаваясь в технические детали, отметим главное - данная схема отвечает интересам всех участвующих сторон. Представители власти, находящиеся под вечным огнем критики неблагоустроенных граждан, имеют шанс уменьшить свою головную боль. Строители обретают возможность своевременного финансирования

чащего рыночным законам, но активного влияния местных властей.

Необходимо в конце концов уметь направить стихийные финансовые потоки на мельницы местных производств, а также малого, среднего и крупного бизнеса. В этом случае органам власти не обойтись без помощи доверительных банков, имеющих томскую прописку. Объединив их возможности в один финансовый кулак, по убеждению В. Машукова, вполне можно самостоятельно решить серию крупномасштабных хозяйственных задач и за 3-4 ближайших года превратить сегодняшнее экономическое положение области в более достойное.

Различные «независимые» денежные потоки имеют свои ус-

наупа, Дальнего Востока и Москвы. В сибирском регионе такая система практически отсутствует и создать ее - дело весьма непростое. Тем не менее, по словам В. Машукова, Нефтеэнергобанк намерен уже в первом полугодии 1995 года начать первые клиринговые операции.

Намерениям не аплодируют, но все серьезные дела начинались и начинаются с них.

Часть прибыли - науке и образованию

Как известно, в последнее время произошло резкое сокращение финансирования научных исследований по всей стране. И Томск, где сосредоточен уникальный по концентрации научно-образовательный потенциал, наверное, как никакой другой российский город, испытывает сейчас все «прелести оздоровительного эффекта» финансовой диеты.

Ректор Томского политехнического университета Юрий Похолоков, избранный председателем совета учредителей Нефтеэнергобанка, сообщил некоторые цифры, свидетельствующие о сегодняшнем положении томских политехников. В 1989 году ТПУ заработал по хозяйственным с промышленными предприятиями 32 млн. и получил из госбюджета 8 млн. рублей, в 1994 году эти показатели составили соответственно 1,9 млрд. и 4,2 млрд. рублей. Иными словами, за пять лет с учетом инфляции финансирование научных исследований снизилось в 25-30 раз. Как следствие, ТПУ, сумев сохранить ядро научного потенциала, все же потерял в последнее время около половины своих штатных сотрудников.

В таком же бедственном положении находятся и другие научно-образовательные и научно-исследовательские заведения Томска.

Поэтому, создавая Нефтеэнергобанк, его акционеры впервые в истории банковского дела в Томске и, вероятно, в России приняли уникальное решение, документально зафиксировав в учредительном договоре буквально следующее:

«В фонд развития науки и образования банком направляется 5 процентов чистой прибыли. Фонд используется по решению совета банка на развитие приоритетных направлений науки в интересах нефтяной промышленности, энергетики, а также на поддержку образования, в том числе международных программ в интересах высшей школы Сибири».

Константин ПОПОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦИНА.

НЕФТЕЭНЕРГОВАНК: ТОМСКАЯ ПРОПИСКА ПРИНЕСЕТ ВЫГОДУ ВСЕЙ ОБЛАСТИ

не федеральных властей! Таким образом американские «субъекты федерации» защищают свои региональные экономические интересы.

Защита своих принципиальных интересов собственными усилиями без упований на «понимание центра», сегодня наконец стала очевидной и для экономической элиты сибирских регионов.

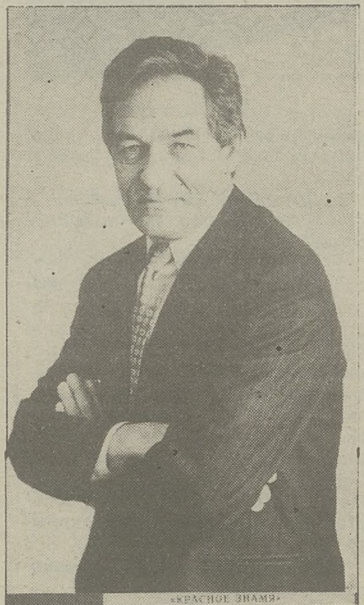
Местная юридическая прописка Нефтеэнергобанка должна принести непосредственные выгоды для всей Томской области. Новый банк создан не только для извлечения прибыли, но и для активного инвестирования средств в эффективные производства ведущих отраслей области, увеличивающих экспортный потенциал и создающих дополнительные рабочие места.

В январе 1995 года при администрации Томской области создан Финансово-инвестиционный центр (ФИЦ), который через особые доверительные структуры намерен проводить инвестиционную политику органов власти в лесной отрасли, агропромышленном комплексе, жилищном строительстве, производстве потребительских товаров.

Доверительным банком ФИЦ стал Нефтеэнергобанк, а его первыми партнерами выступили лесофинансовая и строительно-финансовая компании, учрежденные Нефтеэнергобанком и другими предприятиями в конце прошлого года.

Главная задача лесофинансовой компании «Лестомь» - восстановление замороженных мощностей крупных лесозаготовительных и деревообрабатывающих предприятий области, которые сегодня находятся в удручающем, полумертвом состоянии из-за крайне низкого уровня сбыта продукции.

Предприятия, вошедшие в состав лесофинансовой компании, избавились наконец от функций, которые по объективным причинам они не могут выполнять качественно. Теперь лесозаготовители будут заготавливать лес, деревопереработчики его перерабатывать, а материально-техническое обеспечение и сбыт продукции в России и за рубежом взяла на себя «Лестомь». За короткое время своего существования лесофинансовая компания уже заключила контракты о поставках томско-



объектов. А физические и юридические лица, делая постепенно вклады в Нефтеэнергобанк на специальный счет, который так и называется «Жилье», через определенный срок получают заветные квартиры. Причем, по предварительным оценкам специалистов, стоимость жилой площади в них будет на 25-30 процентов ниже, чем ее стоимость по жилищным сертификатам, имеющим хождение в Томске.

Кроме этого, Нефтеэнергобанк сейчас ведет активную работу по созданию промышленно-финансовой компании, в которую войдут томские предприятия военно-промышленного комплекса. Предполагается, что в деловом союзе с Нефтеэнергобанком оборонные предприятия смогут выйти из парадоксальной ситуации, в которой они находятся уже долгое время - впадают в жлобское существование на дне финансовой ямы, обладая при этом почти нетронутой конверсионной способностью.

Стихийные потоки - на местные мельницы

По мнению председателя правления Нефтеэнергобанка Виктора Машукова, экономика Томской области испытывает сегодня серьезные трудности не только по объективным причинам, связанным с общим положением дел в стране. Он назвал существенной причиной и то, что «независимые» денежные потоки, стихийно протекающие по региону, пока остаются без тонкого, не противоре-

ловия возникновения. Один из них, например, становится особенно интенсивным в Томске каждый летний сезон. Эксперты местного рынка прохладительных напитков подсчитали, что только в июне-августе 1994 года расторопными коммерсантами было ввезено в область пива, «Копы», «Фанты» и всего прочего, утоляющего жажду, на сумму около 70 млрд. рублей. Именно такие деньги, причем в наличном виде, и скорее всего без налогообложения, уплыли из области за три жарких месяца. При этом в областном центре находится завод прохладительных напитков, который вынужден использовать сегодня всего около 30 процентов своих производственных площадей!

• Проанализировав ситуацию, Нефтеэнергобанк, коммерческое предприятие «Барклай» и завод прохладительных напитков положили совместно первый камень на пути «независимого потока», учредив акционерное общество «Пинта», главной задачей которого стала технологическая модернизация производства напитков до современного уровня и расширение ассортимента продукции.

Первый шаг Нефтеэнергобанк сделал и в решении такой наиболее острой проблемы, как взаиморасчеты предприятий. Сегодня банк ведет предварительную работу по созданию в Томске клирингового центра, в перспективе предполагающего развитие системы взаимоотношений между банками Томска, Новосибирска, Кемерово, Бар-

Деловая хроника

ФРАНЦУЗЫ НЕ МОГУТ, РУССКИЕ НЕ ХОТЯТ

15-17 февраля в Томске находились инженер фирмы «DLD France» Анри Лен, главный редактор ежедневной экономической газеты «La Tribune» Франсуа Рош и сотрудник службы премьер-министра по внешнеэкономической деятельности со странами СНГ Мари-Лоран Ги.

Французы интересовались экономическим положением Томской области, ситуацией в промышленности, в области занятости, малого бизнеса. Анри Лен, приехавший в Томск двенадцатый раз за четыре года, отметил, что дела здесь продвигаются медленно. Пока не заключено ни одного контракта. В планах у Лена производство французского хлеба, сборка автомобилей в Северске, стажировка наших банкиров в Париже, методические разработки для томских ученых. Возникает только один вопрос, будет ли реализован хотя бы один из этих проектов?

Перед журналистами гости посетовали на ряд неудач, которые постигли их при внедрении на российский, а в частности, на томский рынок и резюмировали: «Русским результат нужен либо сразу, либо никогда. Мы так не можем». На том и порешили.

С КОРАБЛЯ

на бал



КТО ВЫТЯНЕТ «РЕЗИНКУ»?

Зачему было взваливать на плечи груз миллиардных долгов? Что привлекло в этой чуть ли не безвыходной ситуации стороннего человека в кресло генерального директора ТЗРО? Сам Ершов объясняет сей факт без лишней скромности:

- Если бы ситуация была простая и понятная всем, то желающих до этого места нашлось бы больше. Поскольку положение критическое, необходима была смелость в принятии решения, личное мужество. Может быть, этих качеств оказалось во мне больше, чем в других. Несмотря на то, что завод я до того момента изнутри не знал, я согласился его возглавить.

Сначала я прошел через совет директоров, который назначил меня исполняющим обязанности директора на месяц. Потом состоялось собрание акционеров, где рассматривались две кандидатуры. Но я думаю, что все было решено уже на первом этапе.

- Была ли у вас своя программа или проект, которые позволили бы заводу выйти из кризиса?

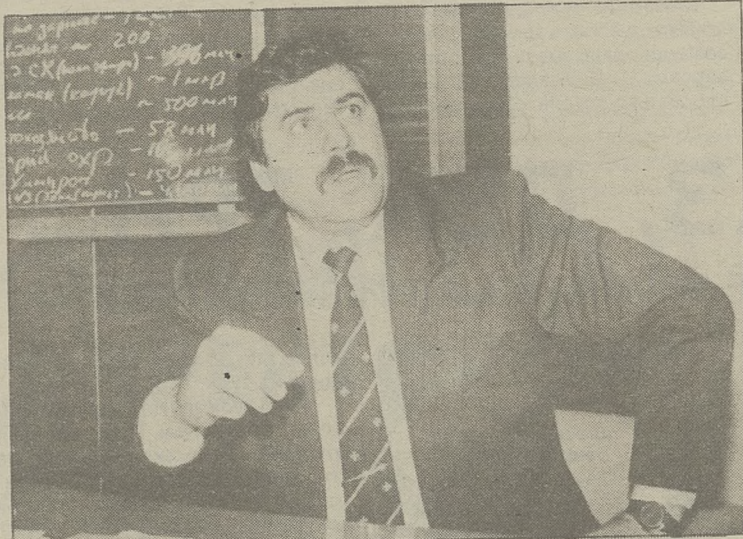
- Для того, чтобы спроектировать ситуацию и найти правильное решение, необходимы исходные данные. Эти данные мы сейчас уточняем, приходится кое-чему удивляться. Но по крайней мере информации, которая была необходима для принятия решения и обозначения путей выхода из кризиса, было достаточно.

Сама программа создавалась уже несколько лет, я просто внес туда кое-какие идеи. Без этого мне, наверное, было бы неинтересно. Идеи касались в большей степени создания новой организационной структуры предприятия.

- В каких отношениях вы сейчас находитесь с фондом «Сибирские

«Руководить - значит приводить сотрудников к успеху и самореализации». В. ЗИГЕРТ, Л. ЛАНГ

Когда в конце прошлого года на Томском заводе резиновой обуви произошла смена руководства, многие были, мягко говоря, удивлены. Предприятие, находящееся на грани банкротства, вдруг согласился возглавить управляющий чековым инвестиционным фондом «Сибирские Афины» Анатолий Ершов - человек, совершенно неизвестный трудовому коллективу и знакомый лишь членам совета директоров, в работе которого он принимал довольно непродолжительное участие.



Афины?

- Совет директоров сразу поставил мне условие, чтобы я прервал отношения с «Сибирскими Афинами». Окончательное решение будет принято на собрании акционеров в марте-апреле. После него либо будет расторгнут мой договор с ЧИФом, либо я останусь владельцем «Финансового дома Ершова», но уже не буду его управляющим. Сейчас у меня с фондом практически никаких отношений нет, потому что приходится работать по «25 часов» в сутки. В ЧИФе работа идет по накатанной тропе. Пакеты акций сформированы, детальных проработок не требуется.

- Не вызовет ли ваш уход из «Сибирских Афин» негодование его акционеров? В конце концов именно за счет приобретенных на их средства акций у вас и появилась возможность стать директором ТЗРО.

Реакция, наверное, будет. Я представлял интересы фонда в десяти советах директоров, занимался деталями, знал работу изнутри. Сейчас, естественно, фронт оголился и уже сложно владеть ситуацией. Кто-то обанкротился, кого-то разворачивали. А руку нужно держать на пульсе. В этом, конечно, есть проблема. Но, я думаю, вопрос разрешится в ближайшее время.

- С чего вы начали свою деятельность в качестве директора?

- Во-первых, пришлось поменять практически все верхнее руководство: главного бухгалтера, коммерческого директора, начальника управления сбыта. Во-вторых, сейчас мы просто пытаемся разобраться, какими ресурсами все-таки владеем. Работают 25 бухгалтеров - пытаются разгрести информацию, чтобы нам хоть как-то определиться. Пока не

можем. Хозяйство очень запущенное, хвалиться нечем. Мы не знаем даже истинного состояния дел. Каждый день работы главной бухгалтерии показывает, что положение ухудшается.

Старый директор должен был мне все передать, но был к этому не готов. И потом, ситуация сложилась так, что и не выгоден был четкий учет. На приватизацию можно было сделать хорошие деньги. Наверное, они были сделаны. Поэтому мы и пришли к тому, что нечего было принимать.

- Соглашаясь стать директором ТЗРО, вы представляли, что достанется вам в наследство?

- Нет, не представлял. Элементарная ситуация с котельной - у нас большое количество потребителей, среди которых хлебокомбинат, мясокомбинат, дрожжевой, химфармзавод, кроме того, треть жилого фонда Ленинского района «зацеплена» на нашу котельную. То есть, сидя в этом кресле, любой директор должен был бы обеспечить запас нефтепродуктов, мазута для этого хозяйства. Я об этом не знал. Только через неделю меня поставили в известность о том, что, оказывается, мазута нет и завтра котельная остановится. Представляете ситуацию, в которой я оказался? Я вынужден был позвонить Крессу и поставить его в известность о том, что предупредил всех своих потребителей о спиле воды в случае аварийной остановки котельной.

- С момента вашего вступления в должность прошло больше двух месяцев. Можно ли говорить о каких-то достижениях в реализации ваших планов?

- Если говорить об идее, которую задумал я, то ее реализация идет неплохо - завод стоит. Продукция если и делается, то в очень малых количествах. Главная проблема в том, что цехи продолжают работать по-старому. Нужно производить то, что хотят купить. Мы можем работать на оборону, но это неинтересно, нам нужны деньги - платить зарплату, налоги, отдавать долги... Сегодня объем производства у нас около 5 процентов от всех мощностей, но проблема старая - мы делаем такую продукцию, которая не находит своего покупателя. На складах у нас лежит летней обуви на 1 миллиард рублей. В свое время нашили, потратили силы, материалы... Все это сейчас нужно перестраивать.

- Есть факторы, мешающие работе?

- Окружение расшатывает. Я не говорю про своих ближайших помощников - своих заместителей. Это, наверное, пока единственные люди, на

которых я опираюсь в реализации программы. Расшатывает система. Поскольку большие долги по заработной плате, то рабочий день начинается с того, что ко мне приходят рабочие и начинают бастовать прямо в кабинете. Зарплатную плату я выдать не могу, потому что расчетный счет у нас заблокирован. Деньги автоматически уходят на погашение долгов. Естественно, такая ситуация очень сильно давит на психику, после обеда уже трудно работать.

- Вы считаете себя жестким руководителем?

- Жесткость я еще не проявлял. Она сейчас не нужна. Жесткость требуется для решения правильно поставленных задач. Когда я могу спросить кого-то об их выполнении. А как я могу спросить, если любой из рабочих может послать меня на три буквы. Многие по 5-6 месяцев зарплату не получали.

- Ощущения безнадежности не возникают?

- Ощущение безнадежности возникает, когда ты остаешься один. В горах где-нибудь. Я, например, подводным плаванием занимаюсь. Когда погрузишься, чувствуешь, что ты одинок - только неговорящие рыбы проплывают. А уж если представишь, что не сможешь выбраться... Нет, такого чувства не возникает. Только когда мы все друг другу скажем, что находимся в безысходной ситуации, тогда, наверное...

- Не кажется ли вам порочной нынешняя система, когда ТЗРО расколот на девятую «удельных княжеств» - дочерних АОЗТ?

- С точки зрения большого и сильного человека, она, конечно, порочная. Таким большим и сильным у нас выступил «Белый дом». А мы не большие и не сильные. Мы нормальные люди. И нужно изыскивать ресурсы, чтобы восстановить былое реноме завода. А где они, внутренние ресурсы? В людях. В том, что я с этого кресла не вижу. Я говорю: «Мы все вам даем, мы вам поможем, а вы должны платить зарплату, налоги и делать то, что сегодня нужно покупателю. Если ему нужен резиновый копак на голову, давайте сделаем ему резиновый копак». В принципе «АО ТЗРО» осталось единым. У нас контрольный пакет. Мы можем у любого дочернего предприятия сменить руководство, последний станок отобрать. Если во всем мире развит финансовый холдинг, то у нас - хозяйственный. Они оказывают услуги деньгами, мы - башмаками.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРА.

Аналогии

Вряд ли найдется экономист, который не знал бы, что наиболее простой способ развалить любую экономику - это лишить ее необходимого количества денег. Пять лет назад у нас на рубль продукции в год приходилось 60 копеек «живых» денег в стране. К началу текущего года 60 копеек ужались до трех. Ну а коли денег в обороте не хватает, то все в долгах. Если же все в безнадежных долгах, зачем тогда производить?

Все больше и больше нарастают долги заводов и фабрик-потребителей своим поставщикам (а поставщиков - своим работникам). Предприятия должны государству (а оно - селянам, учителям, оборонке, культуре). Страны СНГ ходят в должниках за нефтепоставки из России (половина всех долгов приходится на Украину). Россия в свою очередь ломает голову над тем, как возвращать кредиты странам Запада, хотя каждый год сколько-то миллиардов долларов российских экспортеры оставляют на своих счетах в зарубежных банках. Электростанции страны уже отпускают энергию потребителям практически «за бесплатно». Понятно, что сами энергетик тоже не платят угольщикам, нефтепереработчикам, железнодорожникам. Вся страна, а не только вкладчики «МММ», живет «на халяву»...

История, как известно, имеет обыкновенные повторения. Впервые глобальный кризис неплатежей охватил российскую экономику в начале 20-х годов при тогдашнем переходе к рынку - нэпу. Как и теперь, почувствовав волю, предприятия-производители стали гнать вверх цены в надежде на высокие прибыли, и очень скоро деревня - главный покупатель промышленных товаров - при отменном урожае и, стало быть, хороших доходах резко сократила приобретение тканей, керосина, сахара, сельхозорудий и других городских товаров. Заводы и фабрики вынуждены были сокращать сбыт и - хочешь не хочешь - останавливать производство. Тут же под угрозой оказалось новая советская валюта - золотой червонец (по курсу он был даже выше английского фунта стерлингов, а доллар тогда, как, впрочем, и сегодня, был слабее фунта). Сразу же затормозилось уже начавшееся послевоенное восстановление экономики.

Тогдашние, совсем не глупые, российские руководители экономики правильно поняли грозную ситуацию. Им было ясно, что именно кризис оборотных средств, то есть нехватка платежных средств у предприятий из-за роста цен и сокращения сбыта (и тем самым - производства), и есть первопричина и генератор общего хозяйствен-

ного кризиса в стране. Стало быть, от того, удастся или не удастся разрешить кризис неплатежей, напрямую зависела судьба всей экономики.

В самом деле, теперь при бумажных деньгах можно, к примеру, списать взаимные долги в хозяйстве, что и было сделано в середине 1992 года. А при золотом денежном обращении о таком и подумывать-то нельзя: кто же согласится освободить своего должника от «золота», заменив золотые рубли терпящими покупательную силу бумажками?

Так вот, и на том узком поле были найдены верные решения. За полтора года кризис оборотных средств ликвидировали. Сделано это было так:

Во-первых, Хозяйственное руководство

лурттрест, Кузнецкшахтотрест и еще много других. Всего их насчитывалось около семисот.

Банковский счет был только у треста, и, стало быть, платежи за продукцию и услуги производились только между трестами. Это-то и сэкономило оборотные капиталы промышленности: трест выдавал заводом и фабрикам наличные деньги только на зарплату, а все другие расчеты с ними проводил посредством бухгалтерских проводок, что не требовало «живых» денег. Стало быть, реальным объемом производства обслуживались - и нормально обслуживались - меньшими объемами капиталов, чем раньше.

В-третьих, Тресты могли и сами торговать своей продукцией и реализовывать ее

ЖИВЫЕ ДЕНЬГИ

Как в свое время вытащили российскую экономику из неплатежей

страны ясно осознавало, что есть два пути умирания национальной экономики - быстрый и медленный. Медленный - это когда нет или почти нет капиталовложений в производство: оборудование через сколько-то лет физически изнашивается и перестает работать. Быстрый - когда практически не хватает средств на оплату поставок, услуг, перевозок, и производство становится невыгодным самим производителям и по этой причине останавливается. Стало быть, первейшая опасность - кризис оборотных средств. Именно его надо прежде всего унять. А капиталовложения - задача номер два.

Во-вторых, Государство отобрало в свое ведение столько предприятий, сколько могло обеспечить своими финансовыми ресурсами. Остальные предоставило в аренду частным предпринимателям или закрыло. Арестовали, естественно, те, у кого имелся достаточный оборотный капитал, а чаще - капитал, и кто знал и умел вести коммерцию. Кроме того, государство объединяло однородные заводы и фабрики большого города или губернии в тресты. Хозяйствующим субъектом стал трест - Мостекстильтрест, Ленметаллотрест, Уралметал-

на товарных биржах. Но очень скоро на примере текстильщиков убедились, что лучше всего это делается через посредство оптовых «купок» - синдикатов. Тресты вступали в отраслевые синдикатские соглашения, создавая в качестве акционеров свои сбытовые и снабженческие объединения. Синдикат оказывался посредником между производителями и розничными покупателями. Он должен был не «просто» рвать цены вверх, а согласовывать интересы и возможности производителей и покупателей - только так могли расти его прибыли. Знаменитый в те годы текстильный синдикат, например, отлично знал спрос и деревни, и города на ткани, с одной стороны, и суммы затрат на производство, а также возможности фабрик - с другой. Как «слуга двух господ» синдикат устанавливал паритетные цены на таком уровне, чтобы больше продать. Иначе зачем бы он был нужен трестам? Синдикаты вели и внешнюю торговлю.

Кроме того - что очень важно, - синдикат закупал продукцию у трестов под векселя и продавал ее розничной торговле тоже под векселя, которые не подлежали учету в банках. Это значило, что только

денежная выручка гасила вексель синдикату и только оплата деньгами гасила его долги предприятиям. Тем самым все звенья цепи трест - синдикат - магазин были завязаны на один общий результат: произвести то, что купят, завезти товар туда, где купят, по той цене продать, по которой купят, да еще при том, что чем больше продать, тем больше прибыли у всех, и чем скорее погасишь свой вексель, тем меньше твои издержки. Синдикаты буквально за считанные месяцы наладили подъем промышленности, и с середины двадцатых годов кризис оборотных средств ушел в предания. Именно этот подъем производства, а стало быть, доходов промышленности и, следовательно, ее капиталов и ликвидировал кризис.

Другого разумного пути нормализации платежного оборота в стране не было, да, видимо, и быть не может. По мере изживания кризиса открывались закрытые прежде предприятия, следом за тем ликвидировались тресты и страна переходила к следующей задаче - созданию новых заводов и фабрик. Производство стало прирастать на десятки процентов в год. Червонный рубль прочно встал в ряд ведущих валют мира. А ведь без подъема производства даже самый раздолбай денежный знак скоро превратился бы в пустую бумажку. Значит, главное состоит в том, чтобы наладить подъем производства - что тогда, что теперь.

Поэтому последовательность необходимых реформаторских действий выстраивается так: ликвидация неплатежей - рост капиталовложений - устойчивый рост производства - подъем народного благосостояния. Именно такой порядок шагов укротит заодно и инфляцию, низведя ее до минимума. А вовсе не наоборот, как убеждают нас некоторые отчаянные реформаторы: сначала деподавление инфляции (но ведь без нормального платежного оборота в стране и паритетных цен инфляция неукротима), следом за тем - ликвидация бюджетного дефицита (хотя при падении производства нигде в мире такого не встречалось) и рост капиталовложений (хотя внутренних источников капиталовложений они не видят и не знают, а все больше надеются на иностранные, которые давно обещаются, но вряд ли состоятся), а уж следом за тем...

Вывод напрашивается такой: всяким сложным делом, в том числе и этим, должны заниматься профессионалы. И лучше - талантливые... Только при этом условии оно может окончиться успехом.

В. ПЕРЛАМУТРОВ,
доктор экономических наук,
профессор.



«Все великое земное
Разлетается, как дым:
Ныне жребий
выпал Трое,
Завтра выпадет другим».
В. А. ЖУКОВСКИЙ
«Торжество
победителей».

волновались жители города и обращались к депутатам. Депутаты Т. Кобзарь, В. Трегуб, С. Блоха, В. Башев ходили по кабинетам мэрии, отправили обращение в газету. «Особенно опасна для жителей города приватизация крупных муниципальных магазинов розничной торговли, которые являются торговыми центрами жилых микрорайонов», - говорилось в обращении. Опыт работы предприятий, выкупленных фирмой «Совтер», показывает, что фирма начинает выполнять свои договорные обязательства.

И еще северские депутаты никак не могут понять одну загадку. В соответствии со статьей 132 действующей Конституции России Закона РФ о приватизации от 5 мая 1992 года городское собрание народных представителей должно принимать участие в управлении и распоряжении муниципальным

наша зарплата - это зарплата? Полгода вообще ничего не платили, с долгами прежнего руководства рассчитывались...

- А я бы хотела, чтобы нас какой-нибудь богат выкупил. Вон в «Мегаполисе» зарплата 400 тысяч плюс премия.

- Наше руководство, похоже, больше пугает торгами. Как собрание, так начинается: «Девочки, мы хотим сохранить вам рабочие места». Но ведь и себе, наверное, тоже?

Убытки муниципального предприятия розничной торговли «Универсам» составляют 593 миллиона 400 тысяч. Коллектив универсама собрал по десять тысяч рублей «с носа» и подал заявку на приватизацию.

- Нас по сути дела вынудили принять участие в торгах, - рассказал еще один зам. директора универсама И. А. Козлов. - Мы акционироваться хотели - нам не дали.

ске с приватизацией, можно сказать, «тянут». Отложили до поры до времени продажу булочных и молочных магазинов. В. Я. Вяткин, председатель комитета, не стал спорить с утверждением депутатов Северска о том, что «жители больше теряют, чем выигрывают от передачи предприятий в частные руки».

Владимир Яковлевич даже сам привел примеры неудачной приватизации. Например, в парикмахерской, что на ул. Парковой, по истечении трех лет решено круто изменить профиль предприятия, сейчас там вместо трех залов только один. А салон «Чародейка» даже и окончания срока дожидаться не стал: в холле расположилась коммерческая торговля, и комитет вынужден был сделать замечание... На концерн «Совтер» комитет подал в суд - за нарушение обязательств. Сейчас обязательства стали выполняться, и ко-

торгов в местной газете появилась не очень приятная для устроителей аукциона статья. Поэтому на вторые торги журналистов уже не пустили. Последние торги, 31 января, были демократичны. Билет стоил 10 тысяч - как на концерт «звезд». Кстати, аукцион проходил в театре. Мне тоже пришлось «раскрутить» родную редакцию на «червонец» - и вот я занимаю свое место в третьем ряду. От конца, конечно. Потому что первые ряды по праву занимают участники аукциона. Будущие покупатели. Хотя, как меня просветили, настоящих покупателей здесь не найдешь - сидят в основном «лица», представляющие интересы покупателя. Вижу в числе последних К. С. Стопповскую - универсам пришел торговаться.

Наверное, это и было кульминационным моментом торгов - продажа муниципального предприятия «Универсам» со стартовой ценой 6 миллионов 757 тысяч 300 рублей. Молоточек аукциониста опустился и снова поднимался: 50 миллионов, 55 миллионов, 60, 70... И сразу - 1 миллиард. Соперник под номером «2», видимо, страстно желавший купить универсам, «догнал» до 1 миллиарда 900 тысяч, когда номер «10» - К. С. Стопповская - произнесла: «Два миллиарда», и все было закончено.

Может быть, минуты две и решалась судьба самого большого в Северске магазина. И решилась - «Раз, два, три - продано!» - в пользу трудового коллектива. В этот самый момент в зале и раздался дружные аплодисменты зрителей.

Честно говоря, я тоже «болею» за трудовой коллектив, как житель Северска. И мне не хотелось думать о тех миллиардах, которые «висят» теперь на собственников в виде долгов. К. С. Стопповская, еще не успевшая отойти от пережитого, сообщила, что помог им решиться на такое ответственное дело один крупный банк.

- Сейчас у нас появилась перспектива отдать долги, с нами будет выгодно сотрудничать, - сказала Елена Степановна. Но, вспоминая об астрономических цифрах, вздохнула:

- Хотя на самом деле столько наш универсам не стоит...

Два миллиарда - это, конечно, рекордно высокая цена, которую когда-либо давали в Северске на торгах.

Елена СИДОРОВИЧ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

ПРОДАНО! РАЗ, ДВА, ТРИ...

НЕКОТОРЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ О ХОДЕ ПРИВАТИЗАЦИИ В СЕВЕРСКЕ

Глава первая, тревожная «Затишье перед бурей»

Универсаму «Центральный» исполнилось 20 лет, когда его решили продать. Достопримечательность универсама - график его работы: с 9 до 20 часов, без перерыва на обед и без выходных. Этот последний момент заставлял радостнее биться сердца многих «почтовцев», потому что универсам, пожалуй, единственное место в Северске, где в воскресенье можно купить молоко.

Почти все продуктовые магазины города, за исключением булочных, в воскресенье закрыты.

Поэтому, когда по городу прошел слух о продаже «последнего оплота социализма» - универсама, многим стало не по себе. Если магазин приобретет хозяина, тот волен лишь три первых года сохранить профиль предприятия, а что потом? Куда бежать за продуктами первой необходимости огромному микрорайону, если новый владелец вдруг не захочет связываться с таким хлопотным и не особо прибыльным делом, как, например, сметана?

«Почтовцы» вздыхают, переживая за судьбу другого популярного в городе магазина - гастронома на площади Ленина. Его купил концерн «Совтер», закрыл на ремонт, а когда состоялось пышное открытие, по существу новой торговой точки со странным названием «Продмаркет», покупатели-забывающие глазами своим не поверили. Вместо привычных окороков красовался окорок из индейки по 35 тысяч за килограмм.

«Неужели наш универсам тоже станет магазином для богатых?» -

имуществом, рассматривать и утверждать план приватизации муниципальных предприятий. Однако это свое право депутаты реализовать не могут, поскольку Положение об основах организации местного самоуправления в Томской области, утвержденное главой областной администрации В. Крессом 21 января 1994 года, допускает возможность решения указанных вопросов исключительно по усмотрению главы администрации города. Так что, как про гастронном, что на площади, депутатов не спросили, так и про универсам это сделать «забыли».

Я была в универсаме за неделю до того вторника, когда решилась его судьба. Было утро, магазин только начал свою работу, и все-таки казалось необычно тихо и пустынно в этом, всегда похожем на муравейник, универсаме.

- Затишье перед бурей, - констатировала зам. начальника отдела маркетинга К. С. Стопповская. - Поставщики, заслышав о продаже с торгов нашего универсама, работают с нами опасаются. И товар - сами видите витрины - не поставляется. Раньше с самого утра было полно народу, а сейчас...

- Как настроение перед торгами? - задаю вопрос зам. директора Т. Н. Свентицкой. Татьяна Николаевна пытается улыбнуться:

- Знать бы, что это такое - торги, и что будет потом. Вот если бы нас когда-нибудь продавали... А тут еще наслушались всяких страстей про магазин «Совтер» - то им зарплату не выплачивают, то еще что-нибудь...

А в универсаме как-никак 120 работающих. Большая часть, естественно, женщины. Много здесь и так называемых матерей-одиночек. Что будет с ними, когда придет новый хозяин? Что думают об этом сами продавцы?

- Все мы сейчас переживаем, все подыскиваем работу. Разве



И остаться на год муниципальным предприятием - тоже не дали. А ведь это был бы лучший вариант для горожан. Первый план приватизации, который нам представил комитет по управлению имуществом, мы отклонили. Прислали второй, где учли наши замечания. Если универсам выкупит трудовой коллектив - население города выиграет.

Глава вторая, официальная «Новое слово на букву «П»

Слово «приватизация» - к нему уже привыкли в Северске.

К декабрю прошлого года приватизировали 85 объектов - их было 143 на начало процесса. 43 магазина, 27 предприятий бытового обслуживания и 11 точек общепита проданы на торгах.

Комитет по госимуществу Северска трудно упрекнуть в торпливости - даже из областного комитета поступило замечание о «медленных темпах». Да, в Север-

митет забрал свое исковое заявление из суда.

А вот, пожалуй, другие примеры. Гастрономом N 86 выкупил трудовой коллектив. Конечно, за его спиной стоит надежный спонсор, но изобилие товаров - это для покупателя. Горячий хлеб, например, сюда возят 4 раза в день. Или взять магазин N 10, что на Советской. Захудалый был магазинчик, а купило его АО «Заварзино» - и развернулась торговля. Ко всем прочим продуктам добавились хлеб, молоко. Кафе «Русский чай» выкупил частник, но там по-прежнему подают шесть сортов чая, мед, варенье, блинчики. И Владимир Яковлевич искренне удивляется: если кафе не убыточно - зачем ему менять профиль?

Но проблема - она есть, конечно. И мы в комитете говорили о том, что в будущем, может статься, город решит обзавестись муниципальными торговыми точками - только в них можно контролировать и цены, и ассортимент. Какая же уйма средств понадобится! Из чьего кармана, спрашивается?

Глава третья. Самая последняя и самая короткая «Торги»

Я поняла: журналистов на торгах не очень жалуют. Коллеги обходят это тем, что после первых

Кстати...

Прошлись по магазинам

За все время приватизации (с апреля 1992-го) в области выкуплено с правом собственности 363 объекта торговли. Почти половина приватизированных магазинов (157) находится в Томске. В это число входят абсолютно все нашедшие владельцев объекты торговли, пусть даже на момент продажи они бездействовали, пустовали или арендовались.



Если что-нибудь случилось
И никто не виноват,
Не ходи туда, иначе
Виноватым будешь ты.
Спрячься где-нибудь
в сторонке,
А потом иди домой.
И про то, что видел это,
Никому не говори.
Григорий ОСТЕР «Вредные
советы».

ОТ ТЮРЬМЫ ДО СУМЫ...

ТОМСКИЕ ЧЕЛНОКИ УЖЕ ПОСИДЕЛИ В КАТАЛАЖКАХ КИТАЯ, ТУРЦИИ, НОРВЕГИИ

Уже сутки томички находились в следственном изоляторе. И не где-нибудь на улице Пушкина в родном Томске, а в изоляторе временного содержания Маньчжурии. Пять допросов за день, отпечатки пальцев, камера с крысами, серьезные обвинения, отвратительная работа переводчиков - все это поночало привело наших землячек в шок. Коммерческая поездка, рассчитанная на два с половиной дня, обернувшись для них в полумесечное пребывание в Китае под надзором. А для одной - в заточение в казенном доме еще на месяц...

Очередной тур за товаром не предвещал неожиданностей. Приехав в Китай под вечер, наши успели до темноты слегка затариться - каждая уже имела по солидной сумке, набитой всякой всячиной. Гости-

ничные номера на этот раз попались четырехместные. Обычно коммерсанты не очень-то обращают внимание на быт принимающей страны - лишь бы цены на товар были приемлемые, да рынок подороже. А здесь, как на грех, китайцы постарались: номер был не просто миленьким, а уютным и довольно дорогим - симпатичные шторы, добротное ковровое покрытие на полу, санузел в номере, кожаная мебель. Расписание работы наших за границей предельно насыщенное, но безумно утомительное. К вечеру люди валяются от усталости с ног. А утром - чуть свет - опять бегом по рынкам и рыночкам, ловком и магазинам.

Еще и восьмью утра не показывали часы, когда будущие арестантки вышли из гостиницы. Одна из них в Китае была впервые. В челночном

деле, как и во всяком другом, нужны опыт, смекалность, здравый риск. Но более этого нужен рядом человек, уже проверивший маршрут, знающий особенности страны, секреты местного бизнеса. К сожалению, у Юлии (назовем виновницу случившегося так) рядом такого человека не оказалось. А может быть, она была просто невнимательна и пропустила мимо ушей все наставления и советы. Еще задолго до отъезда в Китай ее предупредили, что в стране отвратительная вода, пить которую в сыром виде опасно. Наши новички тащат с собой из России воду, для утреннего чая-кофе. Опытные коммерсанты в курсе, что в Китае даже в самой средней гостинице на каждом этаже обязательно есть титан с кипящей водой, которую можно использовать для питья.

Рано утром, когда соседки по номеру, двое из которых познакомились с двумя другими лишь по дороге в Маньчжурию, собирались по торговым делам в город, Юлия решила попить кофе и включила маленький кипятильник в розетку. Но забыла о нем...

Продолжение на стр. 7

Когда двое из этой случайной компании вскорости вернулись в гостиницу, то были в некотором смысле удивлены: их временный дом оцепила полиция, пожарные машины. Из окон шестого этажа валил дым. Там бушевал нешуточный пожар. Сорел дотла, то есть до бетонных стен, номер томичек, серьезно пострадал номер этажом выше. С хозяином гостиницы случился сердечный удар. Попробуйте оставаться спокойным, если ущерб от пожара составил 120 миллионов долларов! Счастье для китайцев, что гостиница была застрахована. Для томичек же пожар стал настоящим несчастьем, надолго выгнав их из колен.

Сначала, конечно же, в случившемся подозревали всех четверых. Еще огонь не был полностью потушен, а томичек уже, как ответных преступниц, переправили с места происшествия в департамент полиции, где продержали до 12 ночи. Покармили только разок, да и то такой гадостью, что даже при воспоминании может стошнить. Держали в камере по одной. Именно в тот первый день каждую из них допросили по пять раз. Женщины изнемогли от усталости, паниковали. Дознание осуществлялось совершенно некачественно. Именно по их вине одни показания были совершенно не похожи на по-



«Если бы я преследовал только своекорыстные цели, мне не было бы нужды стремиться к изменению установившихся методов. Если бы я думал только о стяжании, нынешняя система оказалась бы для меня превосходной: она в преизбытке снабжает меня деньгами. Но я помню о долге служения. Нынешняя система не дает высшей меры производительности, ибо способствует расточению во всех его видах; у множества людей она отнимает продукт их труда. Она лишена плана. Все зависит от степени планомерности и целесообразности». Генри ФОРД «Моя жизнь. Мои достижения».

На удно, если бы эта метаморфоза произошла в заброшенной, захудалой деревеньке, где людям безразлично, каким ты груздем назвался, сырым или сухим, директором, бригадиром или фермером, - был бы мужик хозяйственный, башковитый. Такой, которому можно доверить деревню. Остальное - неважно. Лишь бы выжить, не пропасть.

Но это все произошло в пригородном селе Воронине, который изначально был задуман и построен, как именно совхоз - современный, образцовый. Его коммунальное нутро мало чем отличается от городского. Почти все дома - с иголочки. Не бревенчатые избы, а блочные, словно на картинке, домики, коттеджи. А ведь каков уклад, таков и психология. По всем этим «показателям» Воронино явно тяготеет к коллективному, «комплексному» ведению хозяйства. И вдруг на его «престол» воцаряется фермер! Значит, провалился плановый десяток лет на грани между городом и селом, между образцовым совхозом, начиненным промышленными технологиями, воронинцы склонились к патриархальности-индивидуальности? Потому и захотели встать под фермерскую руку? Но - в директорской перчатке... Что это, хитрость, маскировка под политическую моду времени?

А может быть, все гораздо

Долго не укладывалось это в голове: фермер - и вдруг стал директором! И не какой-нибудь завзятый номенклатурщик, для которого все едино - хоть колхоз, хоть совхоз, хоть ТОО - лишь бы сидеть в конторе и руководить. Но ведь Валентин Андреевич Гуммер по своей сути не таков. Это фермер по убеждению и умению. Не с асфальта, от земли. Крестьянин до мозга костей, обративший в фермерскую веру всю свою семью. Да и хозяйство у него не маленькое - одних коров с полсотни... И на тебе - директор!

проще? Валентин Андреевич фермер ведь не простой, не рядовой. Вот уже год, как он возглавляет областную АККОР, являясь председателем ее координационного совета.

Может, и он привык к руководящей роли? Тем паче, что от председателя до директора один шаг...

Так я размышлял, слушая

имя, скажем, жены. Это очень удобно. Во-первых, не противоречит законодательству. А во-вторых, можно без особых хитростей обеспечить «свое» хозяйство за счет «чужого», коллективного, лучшей техникой, отвести под него лучшие земли. Да и не надо тратиться на разные поездки и командировки, вызванные потребностью фермерства, - все расходы легко

ФЕРМЕР СТАЛ ДИРЕКТОРОМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ... ОСТАТЬСЯ ФЕРМЕРОМ

председателя Гуммера на конференции фермерской ассоциации области. В его докладе ответов на свои вопросы я, к сожалению, сначала не нашел. В нем мало было индивидуального, личностного. Это был скорее плод конторского анализа, обсосанный потом на координационном совете. Итоговые цифры и выводы. Общие трудности и частные, редкие удачи. Безденежье, кредитные удавки, проблемы сбыта...

Вслушиваясь в доклад Гуммера, я вглядывался в выражение его лица, подстерегая возможные всплески эмоций. Однако он держался и говорил ровно. Его спокойное с небольшими усиками лицо казалось добродушным и невозмутимым, слегка улыбка. Потом, когда мы с ним уединились для «откровенничания», Валентин Андреевич ничуть не изменился. Не вывели его из душевного равновесия и вопросы-подозрения о мотивах председательства-директорской карьеры. Он ответил твердо:

- Да, я ушел в директора, но был и останусь фермером. И дети мои тоже фермерами будут.

- Но возможно ли это сочетание - фермер-директор? И не бескорыстно ли оно? - спрашивая так, я знал немало примеров подобного «сочетания». Но чаще всего директор или председатель не оставляют своего поста, регистрируя фермерское хозяйство на

списать на совхоз, ТОО или АО. Пойди потом разберись, на что директор тратил командировочные - на «мужнино» или «женино» хозяйство? Такой ребус никак не могут расшифровать, например, в селе Хмелевка Кожевниковского района, где муж возглавляет хозяйство акционерное, а жена - фермерское. Незадачливые акционеры написали об этом в редакцию, просят помочь, забыв, что газета - это не уголовный розыск и даже не арбитражный суд.

Но мне было интересно узнать, что по этому поводу думает Валентин Андреевич - и как фермер, и как председатель АККОР, и как директор...

Гуммер воздержался от комментариев. Самому ему повиче и разминиваться на мелочи ни к чему. Его карьера - опыт. К тому же в АККОРе он председательствует на общественных началах. В Воронине тоже не собирается сидеть на двух стульях, предпринимая попытки соединить их в один. В пользу, естественно, фермерства. Каким образом?

- Примерно так, как это сделала Юрьева в Ягодном, - и он показал глазами на Татьяну Васильевну, сидящую в президиуме конференции.

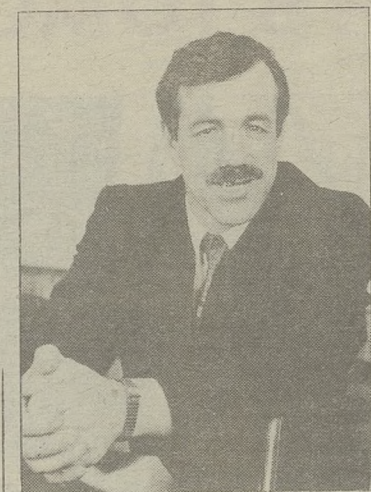
Что ж, она в свое время тоже была директором совхоза. Но Гуммер вряд ли это имеет в виду.

- Вы хотите ваш бывший совхоз превратить в ассоциацию

фермеров и не только семью, но и все село обратить в свою веру? Сначала разделитесь, чтобы потом объединиться?

- Да, так, но на добровольной основе. Каждый крестьянин должен сам сделать свой выбор.

Пример Юрьевой действительно притягателен. Прошлой зимой наша газета рассказывала о Татьяне Васильевне, возглавлявшей в Ягодном (Асиновский район) бывший совхоз им. Кирова, который она преобразовала в фермерскую ассоциацию. Живая и работая в тех же условиях, что и все остальные, фермеры, объединившись под женской рукой, хотя и не добиваются рекордов, но и духом не падают. Держат производство «на уровне». Более того, за год свои земли они прирастили на полторы тысячи гектаров. Уже одно это, когда почти повсеместно происходит оскудение и запустение угодий, что-то значит!



Александр СОЛОВЬЕВ.

Примечательно, что Татьяна Васильевна - свой человек среди «главарей» как коллективных хозяйств, так и фермерских. Что она, выступая на конференции, «спелом» совещании аграрников, пыталась пристыдить заунывных коллег: «Такие мужчины, и все плачут!» И фермеры она упрекала: довели землю до того, что «на нее жалко смотреть». И призывала: «Не надо чего-то ждать, надо работать. Мы теряем инициативу, а надо завоевывать рынок».

То, что Юрьева близка как тем, так и этим, вполне нормально. От совхоза она унаследовала формы организации труда, технологии, а от фермерства взяла содержание - частную собственность. Но если сельские директора и председатели поглядывали на нее все-таки, как на «изменницу», то фермеры воспринимали ее как родственную душу. Такая вот диалектика крестьянской жизни сегодня.

Гуммер - один из тех, кто явно намерен перебежать в «лагерь» Юрьевой. И не только вслед за фермерскими льготами, хотя в этом нет ничего зазорного. Он убежден: лишь настоящий крестья-

нин-собственник способен нынче спасти сельхозпроизводство. Однако он убедился на собственном опыте и в другом: в одиночку фермер тоже не выстоит. Наряду с финансовой поддержкой государства ему необходима кооперация прежде всего с «братьями по классу».

Кстати, эти его соображения оформились и в строки постановления, принятого конференцией: форсировать создание межфермерского предприятия по переработке молока и организацию областного оптового продовольственного рынка, опираться в своих исканиях на научные разработки и т.д.

Вторично избранный председателем областной фермерской ассоциации, Гуммер теперь просто обязан бороться за ее решения. Он то и делает, стараясь в первую голову не допустить раскола в фермерских рядах. А такие попытки предпринимаются. Некоторые обижены вниманием и поддержкой восстают против «фермерской элиты», наиболее близкой к исполнительной дирекции АККОР и ее коммерческим структурам. Экс-председатель Г. Громыко из Стрежевого объявил, например, что северяне выйдут из областной ассоциации и создадут свою.

Список обвинений в адрес «элиты» Громыко передал и в областную администрацию, и в нашу редакцию. Насколько эти обвинения-подозрения обоснованы? В. Кресс, выступая на конференции, посоветовал жалобщикам обратиться за ответом в суд. Ревизионная комиссия, проверявшая финансовую деятельность АККОР и ее дирекции, злоупотреблений не нашла. Ну а каково мнение Гуммера? Он считает, что многие обвинения политичны, надуманы и амбициозны. Что благодаря предпримчивости исполнительной дирекции в АККОРе появились средства на поддержку фермеров, на командировки, на самосодержание ее аппарата, на проведение самой конференции...

Но главное в позиции Гуммера - это не сводить счеты, а искать компромисс, не противопоставлять одно другому, а объединять усилия для выхода из кризиса. Думаю, эта его позиция и побудила к тем преобразованиям, которые он затеяет в Воронине. Она повернула его лицом к опыту Татьяны Юрьевой и помирила в нем директора с фермером. И казавшееся ранее непреодолимым противоречием начало выстраиваться в логическую цепь. Оно и понятно: с земли - виднее.

Насколько жизненным будет фермерский вариант коллективного хозяйства - оценят сами крестьяне. Все в конечном итоге, зависит от их воли.

Александр СОЛОВЬЕВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Окончание на стр. 8

казания, например, двухчасовой давности.

Все четверо упорно отрицали использование кипятильника. Хотя это было глупо и бессмысленно. Обгоревшее вещественное доказательство лежало на столе следователя. Китайские бластителли порядки вели себя более чем странно: с удовольствием и к месту, и невпопад демонстрировали взвинченным донельзя женщинам известный всем знак тюремной решетки. Ночью по двое в машине их увезли за город. По двое же определили в камеры.

Тюрьма как тюрьма - голые бетонные стены, побеленные в последний раз лет 100 назад, пол со следами серых соседей с длинными хвостами. Кровати из досок, тоненькие матрацы, набитые соломой подушки. Наши женщины не раз благодарили судьбу за теплую погоду.

В первую же ночь в каждой камере ночевали китайские надзирательницы. Ничегошеньки не понимавшие по-русски, но мгновенно реагирующие на каждое движение арестованных. В туалет приходилось ходить под надзором. Особенно тщательно следили охранники за тем, чтобы двое из одной камеры не общались с двумя из другой. Хотя гулять разрешали в любое время. Эти

прогулки и не дали томичкам совсем обессилеть от голода. Рядом под стражей находились молодые арестанты-китайцы. Но они жили просто-напросто - с мешком муки, с сахаром, с печкой. Пекли очень вкусные лепешки, и когда наши, как могли, просили пожевать, братья по несчастью охотно угощали томичек. Власти же тюрьмы предлагали обед один раз в сутки. Обед состоял из двух блюд: термояс с кипятком и куска хлеба. Хотя позднее стало известно, что принимавшая томскую группу китайская туристическая фирма сполна оплачивала пребывание наших в заключении. Только на третий день жизни в загородных камерах к кипятку и хлебу прибавили по миниатюрному огурчику и помидору.

Новое место их пребывания было огорожено каменным забором. Бежать отсюда... Нет смысла - документы в полиции, денег нет, забор высокий. Ждали, что их вот-вот освободят российские власти, ведь сразу же после задержания еще в департаменте полиции с ними разговаривал русский следователь из Забайкальска, советовал признаться - чей кипятильник и кто им пользовался.

Но время шло. Каждый день допросы. Опять снятие отпечатков паль-

цев. Говорили уже всю правду, трое. А Юлия стояла на своем - «не виноватая я». Группа, с которой женщины приехали в Китай, ждала их только один день, а потом вернулась в Томск. Руководители пытались прорваться к арестанткам. Но безуспешно. Зато в Забайкальске забила тревогу. В результате в Китай приехали три русских следователя. Допросы они вели в присутствии китайцев. В первый же день разобрались в ситуации, разрешили четырем арестанткам общаться между собой. А уже на следующий день договорились с китайскими коллегами: если обе стороны приходят к одному выводу - кто устроил пожар, - виновные будут отпущены. Обе стороны, сопоставив показания, пришли к одному мнению - виновата Юлия. Ей ничего не оставалось, как сознаться.

Никто даже не подумал извиниться перед экс-арестантками. Их переселили в город, и женщины еще пять дней прожили в Китае. Условия им были созданы нормальными. Но все же, пока шло оформление документов, томички находились будто бы под домашним арестом. К ним была приставлена молодая китайка, владеющая русским языком, которая сопровождала наших на каждом шагу. Женщины спонялись по магазинам,

подсчитывали убытки от пожара (у каждой горело по сумке товара) и переживали весь кошмар ареста. Только на шестой день три томички с облегчением покинули страну пуховиков.

А виновницу пожара увезли уже в настоящую тюрьму. Где в камере было 10 человек, не знающих ни одного слова по-русски. В тюрьме кормили получше, но легче Юлии от этого не было. Чтобы хоть как-то привлечь к себе внимание, она объявила голодовку. Если бы Фемида с раскосыми глазами приговорила ее к выплате ущерба, то по китайской зарплате Юле необходимо было бы работать как минимум сто лет. В тюрьме просидела почти месяц. И только после серьезных переговоров на разных уровнях, после вмешательства медиков она чудом была отпущена домой.

Трем ее соседкам по номеру гостиницы и не подумала выплатить компенсацию за сгоревшие вещи. Даже пострадавшие жильцы верхнего этажа получили только 60 процентов от стоимости их имущества, которое превратилось в кучу пепла.

Официальный статус на бывшей территории Советского Союза имеют, если верить справочнику «Все работы хороши...», чуть больше двух с

половиной тысяч профессий. Трудовым законодательством признаны даже такие экзотические профессии, как «боец скота», «отшибальщик хвля» (рабочий-железнодорожник). А вот такая непопулярная сегодня профессия, как «челночник» (челнок - регулярное движение туда-сюда с набитыми товаром сумками), находится как бы вне закона. Ни в одном справочнике о ней не упоминается, ни в одной трудовой книжке записи о подобной работе нет. А нет официального статуса - нет молока за вредность, нет прибавки к отпуску, нет профсоюзной, нет вообще какого-либо правового обоснования этой профессии.

В Томской области, по грубым подсчетам, в челноках (еще их называют коммерсантами, торгашами, мешочниками, а под настроение - спекулянтами) ходит не меньше 100 тысяч человек. В возрасте от 17 до 60 лет, имеющих образование от незаконченной средней школы до дипломов академий, званий кандидатов и докторов наук. Но если мотающихся за товаром из Томска в Москву, Новосибирск, Иркутск, Питер работают на территории родного государства и худо-бедно, но находятся под его защитой, то 10-12 процентов томских челночников рискуют по-круп-



Этот человек уже знаком нашим читателям. Александр ЯБЛОКОВ, профессиональный строитель, предприниматель. Мы уже рассказывали о его проекте «Сибирско-канадский дом», о системе «Фасад», которая позволяет сделать любой дом экономичнее и эстетичнее в десятки раз. Каждая статья вызывала немалый резонанс. Мы уже познакомили читателя с проблемами суперзатратного типового строительства, с западной концепцией «термодомов» и технологией возведения стен. Разного рода организации, заказчики, застройщики, индивидуальные задавали великое множество вопросов. Мы были вынуждены даже опубликовать контактный телефон Александра Васильевича. Он, кстати, прежний: 75-00-78. А сегодня наш разговор пойдет о следующем компоненте «термодомов» — кровле.

В последний свой визит в нашу редакцию Александр Яблоков рассказал об удивительном проекте. Самое в нем удивительное, что он реально начнет воплощаться в жизнь уже в мае этого года совместными усилиями итальянских, американских и российских строителей. Стоимость данного проекта ориентировочно 250 тысяч долларов, срок реализации — три месяца. На крыше 12-этажного дома в Академгородке будет обустроено первое в Томске мансардное жилье на основе западных строительных технологий. Крышу общей площадью 1,250

квадратных метров 4 итальянских строителя с помощью 4 наших рабочих собираются сделать пригодной для человеческого бытия всего за три месяца! В общей сложности планируется обустроить по самым высоким западным стандартам 8 крупногабаритных квартир: 4 однокомнатные и столько же двухкомнатных. Цель проекта — доказать, что в Томске возможно построить самое современное «западное» жилье. Уровень затрат сопоставим с томскими

Общая площадь томских кровель 1,250,000 квадратных метров, подавляющее большинство которых нуждается в ремонте. Чтобы отремонтировать их, нужно 4 миллиарда рублей. Возможно ли сегодня избавить жильцов верхних этажей от напастей, не затрачивая ничего на ремонт, и при этом одновременно ввести в эксплуатацию 2500 трехкомнатных квартир? В любых, самых престижных районах города? Ответ вы уже знаете — это возможно. Цель Яб-

строительных ноу-хау система стен-кровли-окон обеспечивает прекрасную тепло-шумо-гидро-и т.п. изоляцию. Окно, которое в типовом строительстве является самым «узким» местом — львиная доля тепла уходит именно через него, обзор ограничен, эксплуатация затруднена, освещенность помещений крайне низка, — это самое окно в жилье мансардного типа благодаря своей особой конструкции («GLX») и наклону обеспечивает максимальный уют и комфорт. О сквозняках и сезонных утеплениях подручными средствами пользователям окна можно будет забыть.

Конструкция стен-кровли-окон необычайно легка — 10,5 кг/кв. метр приведенной жилой площади. Таким образом, она чуть тяжелее обычной «мягкой» кровли, но наши дома строились и строятся с таким запасом прочности, что без труда выдерживают увеличение нагрузки. Долговечность конструкции стен-кровли-окон 20-50 лет, весь срок эксплуатации она не нуждается в ремонте. Облицовочный материал кровли — это покрытие, обработанное медью в заводских условиях. Вариантов цвета, формы — более двадцати. Один квалифицированный строитель за смену укладывает 80 квадратных метров покрытия. 95 процентов западных кровель выполнены именно этим способом.

Плоские крыши высоток служат оптимальными сборщиками снега, влаги, что совсем не безразлично жителям верхних этажей. Яблоков предлагает уникальный шанс «убить сразу нескольких зайцев»: смягчая проблему жилья, решить проблему с прохладившимися кровлями, сэкономить миллиарды бюджетных денег, а заодно облагодетельствовать жильцов верхних этажей, на которых течет сверху, но не течет из кра-

Вот теперь мы подошли к самому главному вопросу: как это сделать? Как в завершенную систему старого дома встроить еще один этаж и провести туда все сопутствующие цивилизации: канализацию, водопровод, тепло?

Оказывается, это не так сложно, как кажется. Никаких выселений жильцов, никакого нарушения теплового баланса здания при этом не происходит. Над старой стропильно-деревянно-шиферной кровлей надстраивается новая — только после этого убираются прежние конструкции. Примерно так, как в 86-м году строили над теплицами ботанического сада новые высотные оранжереи. Над старыми низкорослыми теплицами ставили новый алюминиевый шатер, стеклили его и лишь потом разбирали старые теплицы и выносили их. Если крыша плоская, то и этих проблем не существует.

Канализация устраивается легко. На канализационную трубу, которая в наших домах

выходит просто на крышу, монтируется еще один сантехнический комплекс заводской готовности.

Тепловая система устанавливается автономная, не зависящая от основного здания.

Расход холодной воды вообще не увеличивается. В систему водоснабжения дома вживляют очень небольшой по размерам центробежный насос, который просто увеличивает давление в системе. И все. Вода бесперебойно поступает как в мансардных этажах, так и на верхние этажи.

Есть еще один аспект у мансардного жилья. Оно никак не портит облик города, чего не скажешь о нынешних все и вся уплотняющих новостройках. Облезлые, запущенные крыши в историческом центре Томска имеют шанс преобразиться, не меняя архитектурного облика здания. Крыши городской мэрии, Дома офицеров, жилого дома с магазином «Белочка» в этом смысле уникальны. Огромная площадь, которая пустует, может начать работать, приносить доход. В конце концов какая фирма не хотела бы иметь офис в самом центре города? Что касается квартир, то, не затрачивая деньги на капитальное строительство, можно существенно прирастить жилой фонд города. Учтите, что при строительстве мансардного жилья не требуется отвода земли, а значит, не нужно платить и переплачивать за нее. Стоимость «чердачного» жилья таким образом существенно снижается, а посему оно будет общедоступным.

Проекты Яблокова уже нашли поддержку в Томском научном центре СО РАН. Здесь прекрасно понимают, что жилье надо не только перепродавать, но и строить. Скромно надеемся, что и участие нашей газеты в популяризации нового стандарта жилья не останется незамеченным. Но отчего же тогда помалкивают структуры власти, областная Дума, мэрия города? Или мощное строительное лобби, которое там засекает, просто не желает замечать то, что ему невыгодно? Получается, что лучше строить по старинке, дорогое, допотопное во всех смыслах жилье и продавать втридорога населению? Со своей стороны наша газета постарается в ближайшее время отыскать ответы на эти вопросы.

Боюсь показаться навязчивым, но мы еще вернемся к жилищной тематике. Уж если однажды нас испортит «квартирный вопрос», то это надолго. Впереди у нас разговоры о внутренней отделке, инженерных коммуникациях, нам предстоит детально прояснить, что такое автономия в применении к жилью. Короче, наша рубрика «Крыша над головой» обещает еще немало интересного.

Андрей ОСТРОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

«ПОД КРЫШАМИ ПАРИЖА» МОЖНО ЖИТЬ И В ТОМСКЕ



ми ценами на жилье.

«Высотка» в Академгородке выбрана специально — чтобы ее было видно отовсюду. Ведь самый веский аргумент тот, который можно увидеть самому. А аргументы нужны Яблокову, чтобы убедить потребителя, заинтересованных участников не только в возможности, но и в необходимости строительства мансардного жилья. Необходимость же заключается вот в чем.

покова, воплощая этот проект, одновременно помочь областной Думе, мэрии решить совершенно головоломную проблему жилья для бюджетников: учителей, врачей, научных работников.

Во всем мире существует мансардное жилье, то самое, что «под крышами Парижа» и других европейских и американских городов.

Разница в климате, скажете вы. Ерунда. При современных

Окончание. Начало на стр. 6

ОТ ТЮРЬМЫ ДО СУМЫ...

ному, делая свой бизнес за границей. С кандачка заграничную коммерцию не раскрутишь. Во-первых, в партнеры надо выбирать солидную фирму, профессионально организовывающую коммерческие туры. Если кто-то скромно, чуть ли не в колонке частных объявлений предлагает вам шоп-тур в Турцию или Польшу — будьте осторожны. Случись беда за границей и останетесь с ней один на один. Поскольку далеко не все фирмы способны выплатить страховку в случае несчастия, оплатить затраты на какие-либо разборки с полицией, уладить другие конфликтные ситуации.

Организацией шоп-туров должны заниматься только профессионалы, — считает Сергей Пивень, директор международной туристско-технической фирмы «Сибирь», член областной комиссии по лицензированию туристической деятельности. — Если у фирмы есть лицензия, то это снимает уже 90 процентов проблем. В области по документам на туризме, организации коммерческих поездок специализируются 73 фирмы, но дале-

ко не со всеми из них можно иметь дело. В экстремальных случаях для клиента многие фирмы не в состоянии оплатить лечение, возместить потерянный проездной билет, защитить права россиянина, если он вступает в конфликт с местным правосудием, с обычаями страны.

Солидные фирмы, например, такая, как новосибирский «Спутник», профессионально занимающаяся организацией коммерческих рейсов в Арабские Эмираты, 2-3 сотрудников постоянно рядом с группами членочников, поскольку это очень капризная страна и русскому человеку дважды два попороться на неприятности. Здесь серьезное ограничение на прием спиртного, а появление женщины в некоторых местах расценивается, как не просто тяжелейший грех, а нарушение закона, за который можно запросто угодить в полицию. В случае непредвиденного фирма гарантирует поддержку, компенсацию и материальную, и моральную. У томичей туры в Арабские Эмираты популярны. Во многом благодаря работе фирмы.

Не задумывающиеся о судьбах клиентов фирмочки порой даже не дают себе отчета, что с момента начала тура люди вручают им свои жизни, свое благополучие. Провал, некоторым нашим членам самим немыслим. Забывая, что за границей надо быть предельно внимательными и осторожными, они отклоняются от маршрута. «Самоволки» по рынкам, не оговоренным в маршрутах, но якобы более дешевым, приводят подчас к ограблению. Можно потерять не только деньги, но оказаться на улицах незнакомого города, где все говорят не по-нашему, в чем мать родила. Так случилось с двумя молодыми коммерсантами в Турции. Их раздели догола, когда они решили отъехать от Стамбула на приличное расстояние и разведать периферийные рынки. В городке типа нашего Асино поздним осенним вечером их арестовала полиция. Три дня провели на каменном полу, укрывшись дырявыми половичками. Только когда удалось привести из соседнего города человека, знающего русский, ребята отогрели и накормили, вернули в Стамбул. Одного с жестоким воспитанием легких. Их документов, денег, одежды полиция не нашла. Часто случается, что полиция просто

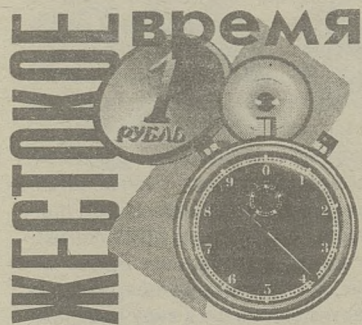
не занимается делами иностранцев — со своими проблемами бы разоблаяться. В Польше на одну из коммерсанток-томичек, уже немалодульную женщину, напали среди бела дня. Кастетом пробили голову, отобрали деньги. Больше часа бедняга истекала кровью в ожидании кареты «скорой помощи» и полиции...

Но неприятности за границей для наших членочников, к счастью, не всегда оказываются трагическими. Зная о том, что в Норвегии очень строго со спиртным, компания молодых томичей рискованно подзаработать на «зеленом змие». Тамашная таможня их не только «почикала», но и засадила в катажку. Отсидели ребята аж пять суток. Кормили их великолепно, как на убой, они играли в карты, смотрели телевизор, общались. А охранники, видно привыкшие к русским арестантам, сокрушались: «Неправильно вы, парни, бумагу подписали. Иначе бы попали в районную тюрьму, а там арестованных водят на работу. А за работу прилично платят, в валюте.

Не надо было бы по рынкам и магазинам рыскать. Таким образом мажором можно было дважды, а то и трижды поездку окупить. ...Сегодня никто не может ска-

зать, сколько томичей находится за границей, в каких странах. Тем более нет информации о сидящих в тюрьмах, потерявших, заболевших. С марта 1993 года паспортно-визовая служба управления внутренних дел занимается только оформлением заграничных документов. Если попавший в нестандартную ситуацию членочник не сможет заявить о себе в консульское управление в той стране, где его постигла неудача, то он надолго может выпасть из поля зрения друзей и родственников. По данным, которые практически невозможно проверить, сейчас не меньше шести томичей. Двое застряли в том же Китае. Их арестовали якобы за продажу лекарств на рынке. Один молодой человек сидит в Египте (вроде бы ударил по лицу местного красавца). Еще двое томичек затерялись где-то в переулках Варшавы. Молодой человек, по слухам, будто бы обворованный в Финляндии семейную пару финнов и получивший за это 1,5 года лишения свободы, по рассказам друзей пишет в Томск и грозит вернуться на новенькой «Вольво».

Вера МАЗАЙ.



«...Усмирен мужской опасный норов, но звучит утолщенными губами. Ходят рыбы, рдеа плавниками, Раздувая жабы. На, возьми, Их, бесшумно окующих ртами, Полухлебом плоти накорми!»
О. МАНДЕЛЬШТАМ.

Сегодняшний разговор пойдет не о мотивах жестокого убийства директора «Карандашки», не о ходе следствия и не о личностях киллеров, находящихся под стражей (а в том, что это убийство заказное, следователи прокуратуры не сомневаются). Есть острая необходимость поговорить о том, какую бурю слухов, оговоров, какое нагнетание обстановки и двусмысленности в оценках вызвали выстрелы, прозвучавшие 1 декабря 1994 года в подъезде дома по переулку Заозерному. К сожалению, не самым лучшим образом выглядят в этой истории некоторые руководители и специалисты фабрики. Но мне бы очень хотелось верить в то, что вели себя так они не со злого умысла, не в корыстных целях.

Дорога в экономический рай, выстланная полуправдой, игрой на нервах рабочих, на их правовой безграмотности, на банальных сплетнях - странные шаткое. Третий месяц после убийства фабрика лихорадит, а окончательно запутавшиеся рабочие остаются в недоумении.

Кем же был этот Сухарев, так ловко маскировавшийся под своего и обобрававший нас? И нельзя ли все нагробленное им вернуть фабричному народу?

«...Анатолий всегда противостоял бездарной экономической политике чиновников и стремился вести дела в интересах фабрики, а значит - рабочих, и своих... Он был Работягой с большой буквы...»
(Александр Сухарев, доктор медицинских наук, врач-хирург высшей квалификации, брат погибшего).

На «Карандашку» Анатолий Евгеньевич Сухарев приехал молодым специалистом. Проработал здесь более двадцати лет. Отсюда уходил на службу в армию. Здесь в тридцать лет сел в директорское кресло и десять лет руководил уникальным карандашным хозяйством. Вся его работа, карьера, да и сложная личная жизнь были у коллектива из 600 человек как на ладони.

Он одним из первых в области «обкатывал» на фабрике новые формы хозяйствования. Когда в 1992-м встал вопрос о приватизации фабрики карандашей, необходимо было сообща решить: позволить продать себя с молотка неизвестному дяде или все же попытаться вместе выкарабкаться. На общем собрании предложение А. Сухарева приватизироваться поддержали единогласно, поверив, что именно это позволит сохранить коллектив, сохранить производство с полувековой историей, не даст, в конце концов, умереть с голоду. Но А. Сухарев поставил условие: лично он должен иметь 51 процент акций. Только в этом случае, считал директор, будет оправдано его колоссальное интеллектуальное вложение в становление по сути новой фабрики. И коллектив с условием директора единодушно согласился.

Близкие его не понимали: Зачем тебе понадобился контрольный пакет акций? Никто не знает, чем может обернуться эта приватизация через год-два, да и вообще, что будет с нашим государством? Для чего себя так запирать, ставить свое благополучие в зависимость от дел на фабрике?

А он именно такой зависимости добивался и был уверен, что это совершенно естественно и честно.

После убийства А. Сухарева, конечно, родилось множество версий случившегося. И первая - чуть ли не на следующий день после трагедии. По фабрике не то что поползли, а голодом поскребали слухи: в директора стреляли из-за долгов. Масло в огонь

Об умершем человеке по христианским традициям или говорят хорошо, или вообще молчат. Но экономическая чума, разбушевавшаяся в душе каждого из нас, если не на все, то на половину традиций и обычаев заставляет хладнокровно взирать - не до жиру, быть бы живу. И все же даже самые озлобленные и непримиримые рабочие местной карандашной фабрики сокрушаются:

- Душа Сухарева за месяца, прошедшие после убийства, никак не успокоится. Все трепим и трепим ее...

одливали разговоры о мешках денег, найденных у А. Сухарева. В качестве понятых во время осмотра кабинета директора, его гаража, квартиры выступали сотрудники фабрики. Вполне допустимо, что эти люди могли неправильно оценить действия и находки следователя прокуратуры. «Карандашку» затрясло от негодования, из уст в уста передавалось, что «при обыске сейфа обнаружено много наличных денег, чековая книжка». Народная молва приговорила убитого: нагло обворовывал своих рабочих. Не гнушались «маковать и обсудить» подобные слухи некоторые представители руководящего корпуса фабрики.

Местные «борцы за справедливость» сели писать письмо в прокуратуру - с жалобой на пустые кошельки и требованием немедленно выдать их кровные, но прикарманенные Сухаревым арестованные миллионы на зарплату.

Тогда еще кто-то пытался защитить честь покойного, предпринимались робкие попытки урезонить сплет-

но 7 миллионов 650 тысяч рублей, около 5 тысяч долларов и абсолютно чистая чековая книжка. Следствием установлено, что эти деньги - личные сбережения Сухарева и никакого отношения к делам фабрики не имеют. Из-за квартирных краж дома хранить эту сумму Сухарев опасался. В первой декаде декабря они должны были внести ее на строительство своей квартиры.

Но даже выслушав официальное сообщение следователя, в коллективе продолжалась мышиная возня вокруг этих денег. Пару дней спустя после визита И. В. Емельянова на «Карандашку» один из рабочих в разговоре с главным инженером В. М. Козодоевым сказал, что история денег из сейфа наконец-то прояснилась. На что будущий директор фабрики в присутствии других заметил:

- Я лично больше верю генералу Владимирову.

Сам на встрече с представителем прокуратуры В. М. Козодоев не был. Но, говоря со мной о мотивах убий-

ным. У меня же от него осталось ощущение шаша, базара, шутовства. Собирались на сход все, кто желал: и имеющие акции работники, и устроившиеся на фабрику только вчера. Новосоппенный директор потом пояснил:

- Мы хотели избежать закулисных игр. Хотели, чтобы все было гласно, вот и пригласили всех работающих. На этом так называемом собрании акционеров решались два важнейших вопроса: пересмотр устава акционерного общества, выборы нового директора. Хорошая была возможность на этом собрании погасить все страсти в отношении чести убитого. Но кому-то это было невыгодно и обстановка на встрече трудового коллектива накалилась до безобразия. Забегая вперед, скажу, что народ изъявил желание голосовать за нового директора открыто, без игрушек в тайность этого процесса.

«... Он был удивительным, незаурядным человеком с большим чутьем: бригадный подряд, хозрасчет, приватизация - все поощрял на собственной шкуре».
(Зоя Сухарева, главный технолог фабрики, жена погибшего).

- Кто «за» - считать не будем. Давайте, кто «против». - Ничего не смогли сделать с разгоряченными работниками организаторы собрания, планировавшие провести его честь по чести, с соблюдением всех законных требований. Собранием управляла стихия. С какой болезненной агрес-

КРУГИ ПО ВОДЕ

ГДЕ ПРАВДА, А ГДЕ ЛОЖЬ В МОЛВЕ ОБ УБИТОМ ДИРЕКТОРЕ «КАРАНДАШКИ»?

ни, прояснить ситуацию. Истинные друзья и единомышленники Анатолия Евгеньевича убеждали людей как могли: с найденными деньгами разбираются органы, их происхождение неизвестно, выводы делать слишком рано...

Но, ком грязи уже трудно было остановить, тем более главные специалисты и руководители фабрики этого делать не собирались. Они сами почти поверили в нечистоплотность бывшего коллеги. Козырем в их руках к тому же стало интервью с генералом Владимировым, начальником Томского УВД, опубликованное через 15 дней после трагедии в одной из местных газет.

Александр Григорьевич заявил: «...Мы проводим ревизию хозяйственной деятельности фабрики и думаем, что ответ найдем там, потому что некоторые договоры не находят отражения в бухгалтерских документах, крутятся «черный нал». В сейфе Сухарева найдено несколько тысяч долларов. Там, где человек работает в рамках хоть и противоречивого, но законодательства, мало шансов, что он станет объектом подобного разбирательства. Когда договоры партнеров находят отражение в бухгалтерских документах, у них имеется масса возможностей защитить свое имущество в положении и привлечь недобросовестную сторону к ответу на законном основании через арбитражный суд. Обязательства, которые возникают в обороте «черного нал», как правило, зафиксированы распиской, которую не всегда предъявляешь: операция не прошла по бухгалтерским документам - значит, имеет место сокрытие налогов, что влечет определенные санкции...» Предположения генерала, поданные в интервью как свершившийся факт, дали коллективу фабрики все основания сделать вывод: Сухарев нарушал закон, и серьезно.

Работая над этим материалом, я восемь раз видела в руках разных по рангу людей вырезки с интервью с генералом Владимировым, неоднократно слышала ссылку на него.

Доведенная до отчаяния шпильками за своей спиной, откровенно злыми взглядами, прямыми упреками жена погибшего, главный технолог фабрики, Зоя Викторевна Сухарева обратилась с просьбой к следователю прокуратуры И. В. Емельянову выступить в коллективе и объяснить принародно происхождение изъятых из сейфа денег и документов. Игорь Владимирович приехал на фабрику, народу на встречу с ним собралось много, но, к сожалению, не те, кто усиленно мутит воду.

Следователь прокуратуры четко пояснил, что в кабинете, в квартире, в гараже убитого проводились не обыски, а осмотры с целью обнаружения его личных записок, каких-нибудь документов, вещей. Они могли бы пролить свет на трагедию. В кабинете директора в сейфе было найде-

ства своего предшественника, сослался все на то же интервью А. Г. Владимирову, доставая из стола газету, где смерть Сухарева однозначно связывается с «черной наличкой».

С территории фабрики поползли слухи о буржуазных замашках Сухарева, который бесился за жиру и менял квартиры, словно перчатки. Для восстановления справедливости придется коснуться личной жизни погибшего директора. Создавая вторую семью, Анатолий и Зоя договорились, что сын и дочь от его первого брака материально будут обеспечиваться так же, как и дети второй жены. С сыном Максимом и дочкой Таней отец до последнего дня поддерживал очень тесные отношения. Уходя в другую семью, он оставил бывшей жене и детям все - квартиру, обстановку. Так же поступила Зоя Викторевна, которая взяла с собой только двух своих девочек. Год они прожили в квартире, которую снимали. Копили деньги и строили собственное жилье. Именно с этой целью создали частное предприятие «Стимул», развернуть работу в котором все не хватало времени. Жили Сухаревы скромно. Все деньги шли «в чулок» и предназначались для

«...Сухарев авторитарно руководил фабрикой. Боюсь, что кто-то не справится с делом, все «без на себя».
(Виктор Козодоев, нынешний директор «Карандашки»).

нового жилья.

В преклонных годах сидящая женщина, отработавшая на «Карандашке» больше двадцати пяти лет, сказала:

- Мне никогда не хотелось нарисовать за спиной Сухарева английские крылышки. Жестким он бывал человеком, рабочие его побаивались, но я его уважала - зарплату он всегда получал после всех, самым последним. Да и справедливым был. Вспомнить только, какой он бой вытерпел с девятиэтажкой...

Ожилом доме, построенном фабрикой, до сих пор говорят с волнением. Тогда каждое промышленное предприятие, построив жилье, должно было «отстегивать» городу не 1-2 квартиры, а все 20 процентов. Сухарев взбешенный и наотрез отказался делиться. И скандалы в высоких кабинетах были, и судебные заседания. Многим семьям с «Карандашкой» он помог решить проблему, дав добротную крышу над головой. Но все доброе, сделанное человеком, страшно быстро забывается, особенно тогда, когда на него - мертвого - можно списать ответственность за все происходящее вокруг.

Едва минул 40-й день после похорон А. Е. Сухарева, на фабрике состоялось судьбоносное собрание, официально называемое акционер-

сивностью кричали участники собрания о Сухарева и его жене, якобы пытающейся сесть в освободившееся директорское кресло. А у нее даже мысли подобной в голову не было. Только никто не поинтересовался мыслями вдовы.

Зато не случайно собрание началось с рассмотрения вопросов об изменении в уставе АО, о наследстве. В свое время А. Сухарев допустил ошибку. Решив, что 51 процент акций дает ему право не совещаться с коллективом, он внес в устав АО ряд серьезных изменений. Один из пунктов гласил, что в случае смерти акционера наследникам переходят права и обязанности умершего и акции в том случае, если он работает на предприятии. Заинтересованные из числа руководства фабрики запаниковали, прочитав пункт однозначно: место директора автоматически должна занять его жена. На собрании рабочим так и пояснили:

- Этот пункт означает, что если я - А. И. Авдеев, главный экономист, умру, то мое место займет мой сын.

Главный технолог Сухарева онемела: на собрании творилось что-то из ряда вон выходящее, на нее смотрели, как на человека, беззастенчиво метящего в кресло мужа. Хотя в действительности на него метили совсем другие люди.

После смерти А. Сухарева, а на собрании в особенности, заинтересованные из руководства выкинули перед рабочими еще одну красную тряпку - совместное российско-американское предприятие РАСК. В котором якобы Сухаревы тоже наживались и пили на пару с американцами народную кровушку.

2-3 года назад иностранцы на фабрику не просто зачастили, а валом повалили. Поначалу желание без труда поживиться приводило сюда эмигрантов из бывших русских. Один из них - Бернард Гольдштейн - собирался вывести «Карандашку» на мировой рынок. Создал совместное предприятие. Гольдштейн обещал вложить в дело нешуточные деньги - 1 миллион долларов. Но предприятие почти год просуществовало лишь на бумаге. Вскрости на А. Сухарева выходит крупная фирма в Америке «Хадсон», продающая карандашную дощечку в Европе. Американцы хотели купить половину фабрики. Сухарев отказал им наотрез. А вот проект совместной работы его заинтересовал. 9 раз приезжали представители «Хадсона» в Томск, а директор все обмозговывал, боясь оказаться в проигрыше. В конце концов появилось совместное предприятие, в котором 50 процентов капитала принадлежит российской стороне, а 50 - американской. Но Сухарев умудрился натянуть одеяло на себя и организовать дело так, что томская сторона оказалась в более мягком, выгодном положении. Генеральным директором СП стал Анатолий Евгеньевич, его жена - исполни-

тельным директором. Этот факт опять-таки кое-кому показался подозрительным: семейственность, да не частное ли это предприятие? Но все оказалось проще: З.В. Сухарева достаточно хорошо владеет английским, знает не только технологию производства дощечки, но и бухгалтерию. СП в планах его создателей должно было вывести фабрику к светлому будущему.

На собрании, которое в коллективе упорно называют акционерным, РАСК «чистили» и в хвост и в гриву. Кто-то сказал, что СП сидит на шее фабрики, что Сухаревы давно пакуют чемоданы, имеют в карманах билеты в Америку, что совместное предприятие должно «Карандашке» бешеные миллионы. Для принятия решения о целесообразности сохранения СП создана даже специальная комиссия. Странно, но в нее вошли специалисты фабрики, работавшие параллельно на интересы СП так же, как и чета Сухаревых. Более того, дважды в месяц эти люди собирались, чтобы обсудить дела СП. Собрание было непреклонным - «РАСК не надобен!» И новое руководство обещало с компанией разорваться, хотя прекрасно знало, что ни Сухаревы, ни другие специалисты отдельно в СП не получают ни копейки, что СП - дело необходимое.

Зоя Викторевна из директоров РАСК молча уволила, поставила перед фактом и трогательно попросила на первых порах помогать, выполняя роль технического секретаря. Выпестованное ею и ее-погибшим мужем дитящее оказалось в чужих руках.

- Мы хотели побережь Зою Викторевну, поэтому сразу о смене директора СП ничего не сказали. Решили уйти от семейственности, а то и с американской стороны в компании тоже муж и жена...

Сухарев к тому времени уже два месяца как лежал в земле. С переговоров с американцами новый директор фабрики В. М. Козодоев и новый директор СП А. И. Авдеев вернулись в прекрасном настроении: РАСК - компания очень нужная, она действительно завтрашний день фабрики, дает прекрасные возможности выйти на очень специфический и узкий дощеч-

«...У нас с августа куска хлеба не на что купить. А Сухаревы наживались, наши миллионы в сейфах прятали...»
(Голоса из зала во время выборов нового директора).

ный мировой рынок.

Оказалось также, что публично прозвучавшие обвинения СП в долгах перед «Карандашкой» чистой воды неправда. Несовременность бухгалтерской системы позволило вкратце в документы досадной ошибки, вот и выполз долг в 700 миллионов рублей. Но собранию рабочих больше не было, и люди до сих пор не знают этой правды. Как не знают того, что бухгалтерские документы, все до единого, по просьбе прокуратуры тщательно проверяло контрольное управление. Финансово-хозяйственная деятельность СП у специалистов не вызвала ни одного замечания. В деятельности фабрики обнаружено несколько несерьезных недостатков.

Одно из обвинений в адрес Анатолия Сухарева все же довольно веское и обоснованное. Фабрикой отгружено продукции на 2 миллиарда рублей, но документы частично были оформлены неправильно. Из этой суммы вытрясти с должников нового руководству удалось пока только 500 миллионов рублей. Между тем на момент убийства директора фабрика задолжала почти 2 миллиарда рублей за тепло и электроэнергию.

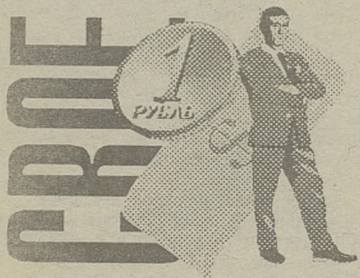
Карандашная фабрика, как десятки других промышленных предприятий города, находится в невыносимом финансово-экономическом положении. Винить в этом погибшего А. Сухарева - нелепо, неэтично, не по-человечески жестоко. Тем более что сегодняшние главные судьи его деятельности долгие годы работали с ним бок о бок, входили в состав руководства фабрики. Наконец, имеют второй по численности пакет акций. И с их мнением даже самый авторитарный руководитель не мог не считаться.

Ну а если же А. Сухарев был виновником угасания жизни на «Карандашке», то сейчас у нового директора и его команды все козыри в руках - работайте, создайте. Пусть в ваши начальственные кабинеты как можно чаще заглядывают коммерсанты с полными чемоданами налички, как это неожиданно произошло после гибели Анатолия Евгеньевича. Благодаря такому чемодану новый директор смог выдать рабочим зарплату, задерживаемую с августа, и был чуть ли не причислен к лику святых. Хотя по существу законодательству расчет наличными на сумму более 2 миллионов рублей - серьезное нарушение.

«Человек выбирает, но из выбранного сбывается то, что предназначено ему роком». Платон был прав.

Вера ПЕТУНИНА.

суждение иметь



Don't be afraid it's only
business.
Роджер Уотерс.

старшим научным сотрудником. Тогда я не брезговал мелкой политической деятельностью. Был опубликован мой ответ на анкету «Что такое метод народной стройки?». Я написал, что метод народной стройки - это прикрытие неэффективного социалистического способа производства, нарушение прав человека, что это, грубо говоря, маразм. После этого меня потребовали уволить из института, не повышали, как кандидату наук, зарплату и т.п.

В то время я вводил революционные методы на стройке. У меня был лозунг - «Заменяем барачную оброчку!» Я собирал спирт и деньги с сотрудников своего

двадцати раз. Было очень много ошибок и анализ психологических контактов. Потом я уже стал ездить за свой счет и заниматься поставками из Сингапура.

Иногда нет разницы, где покупать - в Москве или Сингапуре. Но, покупая в Сингапуре, я устанавливаю отношения с людьми, которым я делаю прибыль, которые мне доверяют, которые знают, что я появлюсь еще раз, и т.д. Покупая в Москве, я ничего не зарабатываю.

Кстати, я стал большим патриотом томской медицины после того, как перенес гепатит в Сингапуре. Там мне выписывали одни антибиотики со всякими дорогими

Однако мы не есть фирма, поставяющая какой-то определенный товар. Мы поставяем идеологию. Идеология такая - заниматься чем угодно, если это: а) приносит деньги, б) позволяет научиться делать то, что не могут делать другие. Если сегодня ты упаковываешь что-то в мешочек и делаешь это только ты один, то завтра все равно это будут делать все. На этих трюках долго не удержишься. Поэтому мы двигались с одного товара на другой, возвращались назад, и следы нашей конторы в городе Томске видны во всем спектре - от какой-нибудь подарочной бумаги и сувенирных свиной до профессиональной аудиотехники, видеотехники, АТС и компьютеров. Мы сами организовали сборку и получили ничуть не хуже и не дороже, чем у фирм, которые называют себя лидерами. Все то же самое. Делать-то нечего на самом деле.

Конечно, нужны люди, но люди позитивно мыслящие, настроенные на решение задачи, лишенные личной жизни вообще, люди, которые будут работать круглые сутки. Если человек хочет гулять - он должен проинформировать и он будет это делать. Но у него должно быть рабочее состояние души: проснулся - и сразу работать. Обязательное знание языка. По крайней мере надо свободно читать инструкции к технике. Очень хорошая контактность, умение общаться с людьми. Главное, чтобы человек работал так, чтобы ни у кого не возникло желание проверить результаты его деятельности. Таких людей у меня пока нет.

Слово и дело (интермедия)

Людей, которые лучше меня могут установить психологические отношения и взаимопонимание с партнерами, говорящими на английском языке, - честно скажу, мало. Бизнесмены наши не говорят на английском, они - общаются. А я считаю, что в нормальном бизнесе ты должен знать язык абсолютно. И не переводчик, а ты. Через переводчика потеряешь все. Язык - это не способ передачи информации, а средство взаимной психологической настройки. Даже зная язык, остается сильное психологическое недопонимание, а уж не зная его - вообще невозможно понять, как делается бизнес. Я, например, устанавливаю связи, убеждаю людей и делаю это хорошо. Вот считаю я плохо. Мой компаньон делает это прекрасно. Поэтому у нас получается отличная связка.

Future indefinite ***

Будущее я связываю с Томском. Здесь есть нечто на экспорт. Например, изделия из металлов АО «Томский инструмент». На-

деюсь рано или поздно заняться экспортом мозгов. Общий интеллектуальный фон нашего общества на порядок выше, чем там. У них растительный образ жизни. Им ничего не надо. Это общество, которое упаковывает, покупает и продает. Они живут чужим интеллектом. Кто-то когда-то все придумал, а сейчас оно само делается и т.д. Если бы они брали наших, то там была бы безработица местных. Я имею в виду программистов, техников. У нас их так много, что в целом наше общество гораздо более умное, чем у них. Мне, скажем, очень сложно найти там человека, с которым было бы не скучно. Я боюсь долго оставаться в Сингапуре, потому что после восьми вечера мне там просто нечего делать. Поэтому очень много русских там сидит.

Правила хорошего тона

К сожалению, у нас главную роль играет сокрытие доходов. Это самая печальная вещь, потому что огромная часть интеллекта и всей работы тратится именно на это. Это риск и непродуктивно расходуемая энергия. Крупная московская мафия скупает в Сингапуре товар, растаможивает за наличные деньги и везет. Она вообще не платит таможенных пошлин. А потом продает технику нашим мальчикам. Я же не вписываюсь в эту структуру. Я не коррумпирую таможеню, я ее обманываю. Обманываю, используя голову.

Выработалась мораль отрицания государства. Потому что государство в своих законах осталось коммунистическим. У бизнесмена появился стереотип - дело доблести и героизма не поделяется с государством. Оно не защитит, «скорая помощь» не приедет, пожарная не приедет и т.д. Дурная ситуация, но она имеет место, и здесь нигилизм неизбежен.

Не хотелось бы никого убивать. Я не думаю, что жизнь доведет до этого. Потому что это жутко. А так... Нет, у каждого своя мораль, под которую и подстраиваются. В данный момент мне бы не хотелось никогда никого убивать.

Когда разговор был практически закончен, Лирмак вдруг вспомнил «важный психологический момент»:

- Хотя здесь и помойка, но когда сидишь в Сингапуре, тянет обратно. Своя среда...

Слушал
Владислав МИХАЙЛОВ.

У КАЖДОГО СВОЯ МОРАЛЬ,

или Краткая история жизни
бизнесмена Юрия ЛИРМАКА,
рассказанная им самим

Одна из последних книг, которую он прочитал, посвящена восточным деспотизмам. Его маленькое хобби - коллекционирование покрытых пылью истории книжек со знаковыми названиями типа «Наша цель - коммунизм», «Ленин, партия, комсомол» и т.д. Он может быстро найти в заметках Ленина места, посвященные физическому уничтожению «буржуев» и их одновременному ограблению. Места, написанные так коряво и нескладно, что удержаться от смеха просто невозможно, хотя по логике стоило бы расплакаться.

Периодически во время беседы он звонит по делам, либо звонят ему. «Домашние» телефонные переговоры съедают что-то около миллиона рублей в месяц. И, видимо, это не предел.

Реальным директором фирмы называет свою жену, ставя ей в заслугу формирование имиджа «Графта» и то, что «благодаря ей фирма функционирует». С искренней симпатией отзывается о своем соратнике Александре Гитмане.

Домашний Юрий Лирмак одет в «маразм американский» - футболку, на которой выведено «Don't ask me 4 shit», хотя Америка ему не нравится.

Он никогда не считал себя настоящим ученым, предпочитая быть «организатором науки», и всегда достигал большого успеха, оперируя чужими программами и чужим интеллектом. В конце концов Юрий Лирмак стал бизнесменом.

И как это его угораздило?

Selfmade man **

- Во-первых, вечная жизнь диссидента, - объясняет Лирмак. - Как минимум это ненависть к коммунистическим идеям и практике. С 5-7 лет - к утренникам, Павликам Морозовым, Дедам Морозам в том числе. То есть ко всему настоящему. И эта органическая ежедневная ненависть предполагала рано или поздно во что-то вылиться. Бизнес же был по своей сути антикоммунистическим.

Второй мотив - это желание совершенствовать свой английский язык. Я чувствовал физическую потребность выйти за пределы мышления на русском языке. Не хочу сказать, что я мыслю на английском - это бред. Но в целом альтернативная система ценностей доступна только тогда, когда ты можешь думать на другом языке. Вот такие стимулы. И, естественно, самый тривиальный из них - желание хорошо кушать. Наверное, это тоже важно. Главное, материальная свобода дает шанс найти свободу духовную. Без решения этой проблемы такого шанса нет вообще, потому что будешь всю жизнь зацеплен на материальных проблемах.

Крах коммунизма застал меня

отдела для покупки у прораба справки, подтверждающей, что отдел отработал на стройке.

Хотя я физик-теоретик по образованию, меня «кренило» к практическому применению своих знаний. Было очень много хозяйственных договоров, на которых я немножко понял, что такое деньги. Тогда был и первый донос на меня в КГБ, в котором сообщалось, что Лирмак - страшный владетель «черной кассы», оформляет на работу других научных сотрудников, а зарплату получает сам... Так оно и было. Первый экономический опыт.

Затем я организовал частные курсы английского языка при городском центре досуга. Причем профессионалов принципиально не брал. Я считал, что они не знают язык. У меня был хирург, был физик, и я сам. Я понял, что можно зарабатывать деньги, эксплуатируя какую-то новую идею. А идея была очень простая - использовать технические средства изучения языка не как вспомогательные, а как основные.

Потом я начал продавать видеотехнику для изучения языка. Кстати, многие функционеры боялись слова «видеомагнитофон», и я заменял его, скажем, на «аудиовизуальную лингафонную установку». Выяснилось, что это еще выгоднее. А дальше началась обычная посредническая деятельность. Для нее никакого ума не надо было, но она требовала смелости. Кругом Ленин, Дзержинский на столах... Это было страшно. Но были сделаны первые деньги. Потом появилась еще одна идея. Мы стали делать деньги на оргтехнике. Кстати, я был принципиально не прав в одном - я думал, что рынка компьютеров в России не будет. Потому что здесь нужны только игры и печать. Собственно, так оно и было, но именно поэтому их и покупали.

Далее мы создали СП «P.R. Projects», проработали там какое-то время. Сделали очень много денег, много денег потеряли. Все время, пока у нас работало СП, я в нем почти ничего не делал. Это было не наше, и мы с Гитманом это чувствовали. Там было тяжело. Лес - это производство. Это не покупка и перепродажа.

В бананово-лимонном Сингапуре

- В это время я потихонечку ездил в Сингапур и накапливал опыт. Ездил не «челноком», а переводчиком, ничего для себя не возил, устраивал связи. В общей сложности я побывал там около

таблетками, а я был уже желто-зеленый, меня носили на руках, чтобы я переводил. Я даже не знал, что у меня гепатит. Приехал сюда полуживой, пошел в больницу, через три дня меня поставили на ноги. Есть люди! Просто у нас порочный образ мышления. Как наполовину русский, наполовину еврей, я являюсь и антисемитом, и антиславянистом. Славяне сделали эту помойку. Это очень противоречивая нация. Когда они отделены друг от друга - они достигают огромных результатов, но, упаси боже, собраться им вместе. То, что мы имеем, - это называется «собрались»: пеня, зависть, нищета, возведенная в добродетель. Мы же с самого начала делали деньги на отрицании подобного образа жизни. Везде, где бизнес идет в наступление, он отступает.

Тем не менее русский образ жизни не изменился - это помойка, которую мы лицемерим. Она изображает состояние общественного сознания. А Сингапур - это уникальное тоталитарное государство, позволившее частное предпринимательство. Там государство знает лучше, как ты должен себя вести. Это ощущение везде и всюду. Ты не должен жевать жвачку, не должен эротику по телевизору показывать - там этого ничего нет. У них есть шоу, где девушки показывают купальники. У них нет понятия «показать девушку». Конечно, это лицемерие, но чем мне нравится Сингапур - это не национальное государство. Там много наций. Нет довлеющей идеи. С другой стороны - всех покойников сжигают в крематории, независимо от вероисповедания. А если ты индеец, ты не можешь купить в таком доме квартиру. Не потому что ты индеец и недостойн там жить, а потому что в этом доме слишком много индийцев. Они знают, как держать дружбу народов.

Бизнес на идеологии

- Сейчас мы поставяем из Сингапура офисную мебель. Делаем «Реатону» коробки. И я готов сделать приличные коробки под любую томскую продукцию. Полиэтиленовые мешки - то же самое. Я снова создаю образовательную фирму по английскому языку при университете. Хотелось бы организовать турфирму, но только на Сингапур, потому что я его знаю. Мне все равно, чем заниматься. Но водкой я никогда не буду торговать, колбасой, видимо, тоже. Но, скажем, «Макдональдсом» займусь, потому что здесь лежит идея. Хотя есть у меня томский оппонент, который говорит, что томичи не будут питаться в «Макдональдсе» - им жены готовят. А мне бы хотелось сломать этот стереотип. Это интересно.

В стране советов

ОТБРОСЬТЕ СТАРЫЕ ПРИВЫЧКИ

«Вам, без сомнения, говорили, что для более счастливой и плодотворной жизни необходимо одно: правильный образ мыслей. Те, кто советует вам воспитывать силу воли, нравы, но они не так далеко продвинулись на пути к цели. Все мы знаем с детства, что простого желания преуспеть и жить более плодотворно часто бывает недостаточно. Конечно, мы испытываем радостное возбуждение, когда нам говорят: «Все, что от вас требуется, - это принять твердое решение изменить свою жизнь, и тогда вы достигнете того, к чему стремитесь». К сожалению, на следующий день или через неделю большинство из нас забывает о своих благих намерениях и снова возвращается к старым отрицательным привычкам. Наша твердая решимость начать правильную жизнь с первого дня наступающего нового года часто улетучивается уже к середине января.

Одного решения преуспевать и вести более плодотворный, творческий образ жизни недостаточно, ибо оно не затрагивает суть проблемы, которая заключается в ошибочном восприятии. Как только мы правильно оценим положение вещей и истолкуем свое окружение в истинном свете, мы сможем изменить себя».

Роберт ЭНТОНИ.

«Секреты уверенности в себе».

ДАВНО МИНУВШИХ



на антикварном уровне, хотя зачастую ни продавец, ни покупатель не осознают ценности венских стульев. Ведь и старая гнутая мебель местного производства тоже считается венской.

Но в Томске стулья делали из черемуховых «свечек». Так назывались прямые длинные свежие побеги на старых стволах. Вот описание старинной технологии: «Свежий черемуховый прут очищается ножом от коры, а затем осторожно гнется руками на колене. Когда прут получает желаемую кривизну, он скреп-

в довоенные годы была в Томске артель «Краснодеревщик», изготавлившая табуретки, столы, шкафы, комоды и этажерки, хоть и не из заморской древесины, но в больших количествах.

И мастера там были замечательные. Сейчас такие умельцы остались лишь в реставрационных мастерских, хотя Николай Николаевич Пирогов, работающий столяром на телеграфно-телефонной станции, сам даже изобретает мебель. Делает он ее «по месту». То есть какой-нибудь простенок в комнате, свободное пространство в прихожей, промежуток между потолком и дверью заполняет Николай Николаевич так компактно, красиво и функционально, что становится это место украшением квартиры. Даже обыкновенный стол в его исполнении не торчит четырьмя острыми углами, а вписывается в любом месте уютно и аккуратно потому, что имеет столешница плавные изгибы, удобные для сидящих за столом и не мешающие всем проходящим мимо.

Мода на мебель приходит и уходит. В шестидесятые годы пережил Томск всеобщую замену в квартирах «краснодеревских» этажерок и табуреток на серванты и кушетки. Выкидывались на свалку матерчатые абжурки и подвешивались на их место многорожковые светильники. Рамки с семейными фотографиями заменялись эстампами. Но очень скоро полированная фанера шифоньеров и тумбочек начала раздражать своим однообразием. И побежали люди в комиссионные магазины, отыскивая резные комоды, удобные старинные кресла, живописные картины в пышных багетных рамах, потому что есть в этих вещах какой-то притягательный уют. И понятие «уютная квартира» совсем не означает квартиру богатую.

В доме Николая Николаевича Пирогова все сделано своими руками, здесь нет ни одной покупной деревянной вещи. И когда он изготавливает мебель на заказ, то, поставленная в чужой квартире, она выглядит необходимой изменением всего интерьера в ее стиле. Такова сила индивидуальности вещи, сделанной с большим вкусом.

Конечно, имеющиеся сейчас в продаже сверкающие толстым слоем зеркального лака многомиллионные американские гарнитуры определяют стиль квартиры незлым и достойным на сто лет вперед. Но ведь это жилье миллионера! А как быть людям обычным, труженикам среднего достатка и т.д.? Да очень просто. Найти свою индивидуальность. И здесь богатство - совершенно не главный показатель. Ведь делали же в старинном Томске замечательную мебель даже из черемуховых «свечек». Пусть не долговечную, но для одного поколения семьи ее хватало. Уют в вашей квартире стоит столько, насколько развит ваш вкус.

Эдуард СТОЙЛОВ.

Мебельный магазин

ВОРОНА В ПАВЛИНЫХ ПЕРЬЯХ

Стремление жить по средствам в наших условиях как-то быстро приобретает оттенок депрессивности, а в жизненных обстоятельствах явно уступает более насущному - желанию жить лучше. В ракурсе бытовых благ состояние рынка вполне укладывается в следующее: желание иметь существенно опережает возможности сделать это, причем как для покупателей, так и, в какой-то мере, для продавцов.

Характеризуя рынок мебели начала 1995-го, разделим его на сегменты. Но сначала, о некоторых общих моментах.

Специфика рынка мебели в том, что затраты на его формирование в большинстве случаев окупаются значительно медленнее, чем это происходит на других рынках коммерческой перепродажи. Необходимость аккумулировать значительные средства на решение жизнеобеспечивающих вопросов (ж/д тарифы, склад, сборка, выставочные площади) лишает рынок четко выраженной конъюнктурной направленности и привносит на него некоторый элемент необратимости выбора. Тем неожиданнее стало появление на рынке каких-то новых форм работы с потребителями, хотя в ближайшем будущем покупательскому бюджету малой и средней величины на то рассчитывать не придется.

Имущественное расслоение общества достаточно четко проявляется именно в структуре продаж на рынке мебели. Львиная доля ассортимента, предлагающегося сегодня в Томске, ориентирована на покупателя с т.н. средними доходами. Но так как средний доход - величина в нашем представлении достаточно относительная, то и получается, что составить мнение о структуре «среднего» рынка можно лишь с переменным успехом. Категорично сюда можно отнести, пожалуй, деятельность привычных нам мебельных магазинов города и ряд частных оптовых предприятий, занимающихся самостоятельными поставками мебели из других регионов и реализующих ее в розницу.

Ассортимент первых всем хорошо известен и никогда не выходил за рамки наших знаний о достоинствах диванов и «кухонь» местного производства. В последнее время ассортимент дополняется чуть более дорогой продукцией заводов Новосибирска, Усть-Каменогорска, Бийска, Тюмени и повторяется практически по всей сети мебельных салонов города. Если составить своеобразный рейтинг дешевизны по регионам, то на первом месте у нас окажется, естественно, Томск, на втором - Бийск и Новосибирск, далее - Усть-Каменогорск и Чита, а на четвертой позиции - Тюмень. Доступность мебели позволяет держать специализированным магазинам достаточно высокие показатели наличного оборота, который за один день торговли может составить десятки миллионов рублей.

Частные оптовые предприятия, достаточно активно заявившие о себе на рынке мебели два года назад, сегодня составляют основу «среднего» покупателя, твердо решившему выбрать. Характерно, что эта сфера рынка сразу ушла от продукции местного производства. (Исключение составляют мелкие частные производители мебели ручной работы, спрос на которую, вследствие особого качества и индивидуальности заказов, достаточно высок.) География поставок достаточно обширна, причем если одни фирмы сразу сделали ставку на работу с каким-то одним регионом, то другие стараются представить на местном рынке как можно больше разной хорошей мебели. В числе традиционных поставщиков можно назвать Краснодарский край, Литву и Белоруссию.

Литовская мебель, надо признать, постепенно уходит с рынка, ориентированного на «среднего» покупателя, по причине явного отрыва цен от тех, за которые покупатель готов сегодня платить. В последнее время различные цены в Томске держатся уже на уровне европейских, чего не скажешь о качестве поставок. Кроме того, пик спроса на продукцию литовских заводов явно прошел. Сравнимая с литовской по качеству, продукция белорусских производителей значительно дешевле и не зависит в такой степени от колебаний доллара на бирже. Приблизительно такой же уровень цен характерен и для мебели из Краснодарского края (Ставрополь, Таганрог), однако новые южные «стенки» дороже белорусских, в отличие от «спален», где соотношение обратное.

В остальном, среднедоступный ассортимент оптовых мебельных фирм вполне схож с тем, что предлагают нам сегодня знакомые мебельные магазины.

Серьезных поставок дорогой мебели импортного производства, которые бы носили постоянный характер, в городе практически не было. С небольшой натяжкой сюда можно отнести лишь полугодовую распродажу итальянской мебели и некоторые поставки литовской. В настоящее время «случайные» партии мебели в большинстве своем попадают к нам через руки других российских посредников. География производителей очень пестрая: Южная Корея и США, Югославия и Финляндия, Германия и Румыния.

Говорить о какой-то серьезной ценовой политике в таких «случайных» условиях не приходится. Так же, как и о целенаправленной потребительской политике: вполне реально купить кота в мешке, ибо чаще всего нам не ведомы свойства импортных материалов и нет никакой гарантии, как условия нашего сурового быта отразятся на их эксплуатационных качествах.

Приятным исключением становятся поставки финской мебели. Во-первых, репутация этой продукции в России хорошо известна. За качество можно не сомневаться. Во-вторых, ограничений в поставках практически никаких - заказать можно все, используя для этого каталог фирмы. Причем допустимо, что это будет нестандартная комплектация и вообще отдельные элементы интерьера. (В городе сейчас особым спросом пользуются раздвижные зеркальные двери.) В-третьих, есть большой выбор цен. Разумеется, их нельзя назвать общедоступными; но в данном случае цель вполне оправдывает средства. Можно присмотреть «спальню» за восемь миллионов, а можно мягкую мебель ручной работы за 52 и даже больше. Сроки поставок по томским меркам вполне приемлемы - два месяца.

О прогнозах на рынке мебели можно сказать одно: тенденции к расползанию рынка по принципу толщины кошелька обостряются. Серьезной конкурентной борьбы можно, пожалуй, ожидать лишь между поставщиками, только раскручивающимися на рынке или начавшими это делать не так давно. Впрочем, и пробиться-то на рынок сегодня можно только при условии значительной финансовой поддержки.

Андрей БЕЛОУС.

СРАБОТАТЬ МЕБЕЛЬ МУДРЕНО,

ИЛИ КАК ИЗ «СВЕЧЕК» СТУЛЬЯ ДЕЛАЛИ

- А скажи, дружок, - замирая спросил Воробьянинов, - когда стул был у тебя, ты его... не чинил!
- Чинить его невозможно. В старое время работа была хорошая. Еще 30 лет такой стул может выстоять.
И. ИЛЬФ, Е. ПЕТРОВ. «Двенадцать стульев».

Существовало в старинном Томске разговорное выражение, понятное очень немногим. Лишь столыры знали, что слова «рубить «свечки» на Черемуховых» имеют отношение к производству стульев. То было время, когда гнутая мебель считалась самой дешевой и надежной. Плетенные кресла, качалки, кровати, стулья, именуемые «венскими», местные мастера делали в большом количестве. В Швейцарии - на родине этой мебели - такая технология была очень сложной и трудоемкой. Вот как она изложена в старинных справочниках: «Главнейшие фирмы, занимающиеся изготовлением гнутой мебели, ведут свое производство следующим образом. Красный бук, который является здесь наиболее пригодным материалом, распиливается на отрезки. Отрезки эти в свою очередь распиливаются на бруски квадратного сечения требуемой толщины, которые обтачиваются на шаблонно-токарных станках в надлежащую форму. Полученные стержни затем подвергаются пропариванию в особых котлах под давлением от 3 до 5 атмосфер. Пропаренные стержни немедленно поступают в дальнейшую обработку, так как в горячем виде изгибаются лучше и легче. Стержень помещается в особую чугунную форму соответствующего вида, где он остается до тех пор, пока не высохнет».

В старинных томских семьях по сто лет исправно служат буковые венские стулья, древесина которых затвердела как камень. И даже эффективное определение - «вечная вещь» - к этой мебели уже не подходит. Стулья вполне прослужат и еще сто лет, а может, и дольше. Стоимость их сейчас определяется

плетя личною перевязкою и помещается в сухое место для высыхания. Высохнув и, будучи освобожден от перевязки, он более уже не разгибается... Черемуховые прутья юньской и августовской заготовок избегаются для дела, так как древесины их, по снятию коры, не желтеет, что составляет недостаток потому, что чем сильнее естественная желтизна мебели, тем выше достоинство последней».

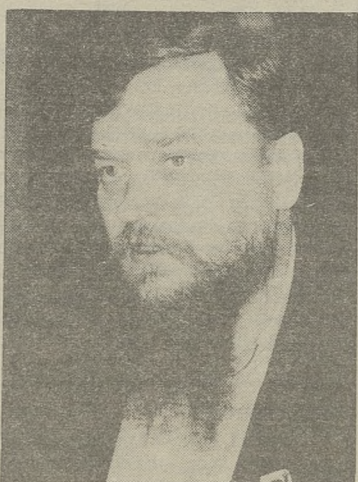
В начале века дюжина таких стульев на заказ стоила шесть рублей, за кресло платили рубль. Первый признак черемуховой мебели - расхлябанность. Мягкая древесина долго не держит крепежные шурупы, а концы ножек, соприкасающиеся с влажным после мытья полом, становятся трухлявыми. Хотя по внешнему виду и тщательности изготовления томский старый стул не всегда отличим от венского.

В Сибири для производства мебели, как ни странно, хорошей крепкой древесины нет. Здесь не растут дуб, граб, орех, ясень, которыми всегда пользовались краснодеревщики. Нашу лиственницу из-за невероятной прочности и тяжести обрабатывать почти нельзя. Сосна, по причине прямоспоины, скалывается, береза хороша лишь в виде фанеры. Единственным деревом, великопленным для столлярной работы, является кедр. Самые замысловатые конфигурации можно вырезать из его мягкой древесины. И если отполированную поверхность кедр покрыть лишь бесцветным лаком, то с годами она потемнеет, приобретет такой неповторимый колорит, что впору сравнить этот цвет с красным деревом - дорогой экзотической диковиной, привозимой для мебельщиков из Африки. Мастера, работавшие с такой древесиной, назывались краснодеревщиками. И

энтузиастов широкое поле деятельности. Первый номер газеты уже вышел в свет тиражом 270 тысяч экземпляров и скоро появится в Томске.

«Полярэкс-каталог» вообще нельзя назвать изданием. Это уникальная система, позволяющая жителям отдаленных районов по умеренным ценам получить необходимые товары с доставкой на дом. Существует каталог в шести версиях - газетной, журнальной, компьютерной (распространяется через «Релком»), аудиоверсии для слепых и видеоверсии. Каталог содержит обязательство поставки по определенным ценам в определенные сроки.

- Такой каталог как раз и нужен глубинке, - говорит Сергей Соловьев. - Магазины не удовлетворяют потребностей тамошних жителей, а мы высылаем товар без предоплаты. Правда, только туда, где есть гарант. В Якутии, например, за 205 тысяч своих клиентов таким гарантом выступил фонд «Саха-инвест». Есть и в Томске одно предприятие, которое пожелало выступить гарантом в отношении своих сотрудников.



Поскольку НРО «Полярэкс» структура весьма крупная - оно имеет около 300 филиалов и образует в среднем 1 юридическое лицо в сутки, - то, естественно, активно создает рабочие места, решая еще одну важную социальную проблему. Так, под проект «Полярэкс-каталог» потребуются 180 тысяч дилеров по всей России, которые бы искали за-

казчиков и поставщиков, желающих включить свой товар в каталог. Средний заработок дилера, по словам Соловьева, составил в декабре 2,5 миллиона рублей. Максимальный - 2307 долларов. НРО «Полярэкс» также осуществляет программу повышения платежеспособности населения путем создания совместных с НРО предприятий по производству местной продукции - эти предложения также можно найти в каталоге.

- Многие предприятия, - продолжает Сергей Соловьев, - страдают от того, что у них затоварены склады. Но они могут сделать заявку в «Полярэкс-ревью», их товар появится в каталоге и будет востребован. Создастся обширное информационное поле. Практически вся страна узнает о вашей продукции. Я видел в томских магазинах очень хорошие товары местного производства. Ложат чугунные каминные, которых нет нигде в стране, многое другое, но нет рынка сбыта. А северные районы завалены дорогими импортными товарами. Мы полагаем, что наш каталог изменит ситуацию.

Таким образом, каталог является и составной частью технологии создания социума северных территорий, в которую также включены жилищное строительство, образование, обеспечение продуктами питания и т.п. НРО «Полярэкс» имеет большой опыт работы в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Несколько томских предприятий уже заинтересовались каталогом и готовы внести туда свои товары. Что касается организации, которые являются потенциальными конкурентами «Полярэкса» - потребкооперация, управление торговли и т.д., то, как говорит Соловьев, «что они могут сказать, когда мы предлагаем услуги на небывало выгодных условиях».

Научно-реализационное объединение «Полярэкс». 620151, Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, 45. Факс [3432] 51-34-89; телекс 721854 npro su; e-mail pol@polarex.e-burg.su.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



Пребывание в начале февраля в Томске президента екатеринбургского научно-реализационного объединения «Полярэкс» Сергея СОЛОВЬЕВА имело несколько целей. Главная из них - продвижение на томском рынке газеты «Полярэкс-ревью» и «Полярэкс-каталога». Эти издания, как и само АОЗТ «НРО «Полярная экспедиция», призваны решить проблему создания нормальных условий существования жителей северных районов, глубинки.

«Полярэкс-ревью», по мнению Сергея Соловьева, должна освещать общерегиональные вопросы, связанные с Севером. Отсутствие информации подобного рода оставляет для



ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ НА ЗВАНОМ ПРИЕМЕ

Американский опыт, который может быть полезен

Если руки за обедом
Вы испачкали салатом
И стесняетесь о скатерть
Пальцы вытереть свои,
Опустите незаметно
Их под стол, и там
спокойно
Вытирайте ваши руки
Об соседские штаны.

Григорий ОСТЕР.
«Вредные советы»

Если вы опоздали

На званом вечере в честь ка-кого-либо человека всех гостей представляют одновременно. Если же вы прибыли после того, как прием гостей закончился, вы должны представиться сами, ибо веро-подобно невежливости будет прийти на званый вечер и не поприветство-вать виновника торжества.

Группа встречающих

Если прием очень большой, хозяйка принимает гостей, стоя рядом с почетным гостем (или виновником торжества). Когда при-ходит очередной гость, хозяйка произносит: «Миссис Феймоуз, это - моя соседка миссис Джонсон»; «Мистер Проминент, это - наш директор школы мистер Рили»; или совсем просто: «Миссис Ноутабл - миссис Стоукс». Если почетный гость протягивает ей (ему) руку, прибывший говорит: «Как вы пожи-ваете?» Или: «Я так рад познако-миться с вами», - и проходит даль-ше.

На небольшом, более друже-ском приеме, который дается в честь человека, хорошо известно-го большинству приглашенных, почетный гость сидит или стоит в удобном месте так, чтобы все име-ли возможность подойти и погово-рить с ним.

Даже на больших балах и при-емах цепочка встречающих долж-на ограничиваться, по возможнос-ти, четырьмя персонами. Некото-рые считают, что группа встреча-ющих должна состоять исключи-тельно из женщин, но существует множество случаев, когда в нее включаются мужчины, а иногда она состоит исключительно из мужчин.

Если гость не знаком с хозяйкой

Если вы привели на прием сво-его друга, которого ваши друзья не знают, помните, что должны познакомиться его со всеми, кто вам встретится.

Это не означает, что надо кру-жить по залу, но и невежливое по отношению к хозяйке будет ожи-дать, что она должна заботиться о вашем госте и ежеминутно пом-нить его имя, чтобы знакомить его с другими гостями.

Официальные обеды

На официальном обеде хозяин должен позаботиться о том, что-бы каждый либо знал даму, кото-рую он собирается пригласить, либо был представлен ей, хотя это и не всегда возможно на очень больших приемах. Мужчина, не знакомый с миссис Джеймс Джонс, фамилия которой значится в спи-сках приглашенных, должен узнать, кто она, и попросить представить его ей. Если это окажется затруд-нительным, он абсолютно правиль-но сделает, если подойдет к ней и скажет: «Миссис Джонс? Мне имя Генри Смит, и я сочту за честь про-водить вас к столу».

Незнакомые люди, которые оказались за столом рядом, должны познакомиться сами. Мужчина говорит: «Меня зовут Артур Робин-сон», а пожилая женщина отвеча-ет: «Я миссис Хантер Джонс». Молодая девушка: «Меня зовут Мэри Браун». И может прибавить:

«Жена Боба Брауна». Визитка воз-ле столового прибора, которая указывает на место за столом, яв-ляется очень удобным напомина-нием, если вы не совсем рассу-ждали или забыли имя, которое вам назвали.

Если женщина оказывается на обеде рядом с незнакомым муж-чиной, она может начать разговор, не называя себя. Но если он пред-ставится, она сразу должна отве-тить: «Меня зовут Мэри Смит».

Независимо от того, познако-мились они или нет, сидящие ря-дом люди обязаны поддерживать разговор. Сидеть рядом и не об-щаться - очень большая неучти-вость по отношению к хозяйке, не

ее со всеми, обречена на неуда-чу. Бедняга безнадежно запутает-ся в бесконечных именах, а хозяй-ке все время придется отвлекать-ся, чтобы приветствовать новых гостей.

Самое лучшее - подвести не-знакомца к ближайшей группе. Даже если хозяйка не успеет на-звать его, гость не будет скучать, так как в доме друзей принято всегда разговаривать с сидящими рядом. Однако хорошая хозяйка приложит все усилия, чтобы все ее гости были представлены друг дру-гу во время небольшого приема.

Представление самого себя



Рис. НАДИЯ КАСИМОВА.

говоря уже о соседке.

Представление одного человека группе

На официальных многолюдных мероприятиях только что прибыв-ший не представляет каждому из присутствующих. Его достаточно представить одному-двум или же он может разговаривать со стоя-щими рядом без предварительного знакомства.

Попробуем представить, что вы хозяйка небольшого официаль-ного завтрака. Вам не обязательно стоять у двери, однако желатель-но находиться где-то неподалеку. Миссис Кинг и миссис Лоуренс си-дят возле вас. Миссис Робинсон и мисс Браун немного дальше. Вхо-дит миссис Джонс. Вы подходите, обмениваетесь рукопожатием и отступаете, давая ей возможность начать разговор с кем-нибудь из гостей. Если окажется, что она ни с кем не знакома, вы говорите: «Миссис Кинг, это - миссис Джонс». Если миссис Кинг млад-ше, она встает, жмет руку миссис Джонс и опять садится. Если мис-сис Кинг приблизительно одного возраста с миссис Джонс или же старше ее, она подает руку, не поднимаясь. Представив миссис Джонс, вы больше не повторите ее имени. Вы делаете поворот в сторону женщины, которая сидит рядом: «А это - миссис Лоуренс». Вы можете также посмотреть в глубь зала и продолжить: «Миссис Родинсон, мисс Браун и миссис Джонс». Обе названные женщины кланяются, не вставая со своих мест. Если группа состоит из мо-лодых людей, вместо «мисс» и «миссис» можно употребить пол-ные имена: «Анна Браун, Мэри Джонс».

Фамилии присутствующих бо-лее уместно называть перед фа-милией прибывшего. Вошедшая миссис Джонс, естественно, в этот момент сосредоточена, а вот тем, кто занят разговором, необходи-мо услышать свое имя перед тем, как они услышат имя новой гостьи. Попытка провести гостя по всей комнате с благим намерением по-знакомиться его (чаще - ее) зара-

На неофициальных встречах дом друзей дает широкие возмож-ности для знакомства. Но на очень больших приемах (например, на балу или свадьбе) совсем не обя-зательно разговаривать с теми, кого вы не знаете, за исключением тех случаев, когда вы очутились в стороне от остальных. В этом случае вы должны завести мимо-летный разговор и, если собесед-ник поддержит его, представьтесь, сделав краткое пояснение: «Я ку-зен Салли», или: «Я сосед Билла».

В тех случаях, когда вам кажет-ся, что вы узнали кого-нибудь, бу-дет абсолютно правильным пред-ставиться. Например: «Миссис Уордли, кажется, вы - подруга моей матери? Я - Джейн, дочь мис-сис Джонс Смит». Миссис Уордли отвечает: «Да, это я. Очень рада видеть вас».

Когда незнакомый мужчина спрашивает: «Вы Салли Паттер-сон?», Салли отвечает: «Да, это я», и ждет дальнейшего разъяснения. Он называет свое имя и место, где, по его мнению, они встретились - возможно, на балу, в колледже или в доме приятеля. Если Салли вспо-минает, она подтверждает это: «О, да. Я очень рада видеть вас снова» - и знакомство состоялось. Но если Салли никогда не была в том кол-ледже, который он упомянул, или же никогда не слышала о его дру-ге, она должна сразу же это ска-зать. При этом не обязательно от-вечать резко, но и не следует про-должать беседу под фальшивым предлогом.

Если вас представили неправильно

Иногда вас представляют не-правильно. Кого-то назовут чужим титулом, перепутают или непра-вильно произнесут чью-либо фами-лию, или же дадут ложные сведе-ния. Человек, которого представ-ляют, поступит верно и вежливо, если сразу же исправит ошибку.

Например, хозяйка представи-ла гостя «хирургом», который со-всем недавно переехал в Гринвич, в то время как в действительности он - практикующий терапевт. Гость должен сразу же объяснить это своим новым знакомым и хозяйке

- если та еще не отошла от них. Он должен сразу поправить ее и в том случае, если она назвала его «мистером» вместо «доктора» или сказала «доктор Дональд» вместо «Мак-Дональд».

Если незнакомца представляют несколькими лицам и каждый раз неправильно произносят фамилию, делая это сознательно, особа, ко-торую представляют, должна сра-зу же поправить хозяина. Но сде-лать это нужно без раздражения и как можно деликатнее.

Когда нет необходимости представляться

На небольшой вечеринке хозяй-ка вполне может познакомиться со всеми гостями, но на большом при-еме или на свадьбе повторение большого количества имен, кото-рые невозможно запомнить, было бы ошибочным. Конечно, если для этого нет уважительной причины. Например, ваш друг может оби-даться, если его не представят ка-кой-нибудь известной особе или человеку, к которому он имеет особый интерес.

Гостя, который только что при-был, никогда не представляют тому, кто собирается уходить. Не-льзя также прерывать оживленную беседу двух людей, чтобы пред-ставить им третьего.

Разговор без представления

Иногда во время беседы с од-ним человеком появляется необ-ходимость включить в нее другого - делается это без представления. Допустим, вы разговариваете в сво-ем саду с садовником, а к вам под-ходит ваша знакомая. Вы привет-ствуете ее и приглашаете к бе-седе, которая уже велась, пример-но такой фразой: «Мистер Смит предлагает, чтобы я выкопал эти маргаритки и посадил дельфини-умы». Прокомментируйте вашу при-ятельницу смену цвета вашей клум-бы или нет, не столь уж важно, но она уже стала участницей беседы.

Бывают и другие случаи, когда уместно частичное представление. Например, возникла необходи-мость, чтобы гость, гостя узнали имя вашей служанки: «Ольга, вне-сите, пожалуйста, чемодан миссис Джонс в ее комнату». Или вы мо-жете сказать своей гостье: «Мэри, это Хильда, и она с радостью по-может донести багаж».

Даже в семьях, где придержи-ваются официальности, преданных и авторитетных слуг, особенно тех, кто много лет работает в доме, часто представляют близким друз-ьям. Юноша может сказать своей невесте: «Мэри, познакомься с Лизи Смит, которая вырастила меня», - и Лизи: «Лизи, я знаю, что ты полюбишь Мэри так же, как я».

Во многих семьях домработни-ца так много помогает, что стано-вится больше, чем домработница; и поэтому ее называют «помощ-ницей мамочки». Эти чудесные люди считаются почти членами семьи и по праву ожидают соот-ветствующего к себе отношения. Их всегда представляют гостям, особенно знакомым, которые при-ехали погостить. Хозяйка может сказать: «Мэри, это - Салли Джонс, без которой мы не смогли бы ве-сти хозяйство. Салли, это - моя под-руга, миссис Чарльз». Если Салли поручено принимать верхнюю одежду гостей, приглашенных на обед, ее представляют таким же образом. Пожилую женщину, осо-бенно если ее хозяйка - молодая пара, называют и представляют «миссис Джонс».

Из книги Э. ПОУСТ
«Американский этикет».

ДЕЛОВЫЕ «МЕЛОЧИ», отличающие «совка» от цивилизованного предпринимателя

Основным принципом на-шей с вами повседневной жиз-ни является поддержание нор-мальных отношений с людьми и стремление избежать кон-фликтов. Но еще более важен этот принцип в деловой жи-зни. Если сравнить отечествен-ный и зарубежный уровни де-лового общения, то придется признать, что тут мы в проиг-рыше.

В советском обществе с этикетом всегда было сложно. Вспомните: «Мы люди про-стые, академики не кончали, а вам, буржуям, вообще скоро конец придет». Так родил-ся стереотип «невоспитанно-го советского человека», ша-тающегося в обвисшем спор-тивном трико по коридору международного вагона. В последние годы, когда число контактов с иностранцами резко возросло, этот стерео-тип «обогащается» новыми чертами, преимущественно за счет не очень «щепетильных» коммерсантов, перекупщиков, «теневиков» и просто турист-ов.

Для стран же Европы и США кодекс хорошего пове-дения практически один. Там действуют 4 основных прави-ла хорошего поведения: веж-ливость, простота, достоинство и хорошее воспитание.

Вот пара из тех «мелочей», которые помогут вам произ-вести впечатление «цивилизо-ванного предпринимателя».

Гостиницы и чаевые

Допустим, к вам в гости-ницу пришли поздние гости. По-вашей просьбе официант при-носит в комнату напитки. В этом случае ему полагается дать чаевые - обычно в раз-мере 10-20 процентов от сум-мы счета.

Но чаевые даются не вез-де и не всегда. Они обязатель-ны, когда вам по вашей про-сьбе оказывают услуги, не предусмотренные обычным порядком обслуживания или программой. В таких случаях это обычная плата за услуги, например, швейцару, вызвав-шему для вас такси.

В некоторых странах, таких как, например, Япония, в рес-торанах и кафе чаевых не да-ют. Они включены в общий счет за обслуживание.

Оплачивать любезности, оказанные вам лично сопро-вождающим вас гидом или пе-реводчиком, просто нелепо.

Визитные карточки

Для чего нужны визитные карточки? Во-первых, чтобы инфор-мировать о своем существо-вании лиц, в контактах с ко-торыми вы заинтересованы. Это заочное представительство - мягкая, ненавязчивая форма проявления вашего интереса к адресату.

Во-вторых, при помощи визитной карточки можно со-общить о себе и о своей фир-ме дополнительную информа-цию в момент знакомства.

В-третьих, это средство поддержания контактов - поз-дравление с праздником или иным событием, выражение признательности, благодар-ности, сопровождение подар-ка, сувенира, цветов, выраже-ние соболезнования.

Главное, чтобы направле-ние визитной карточки было равносильно визиту.

Интересно, что в случае, если вы лично оставили кар-точку человеку, которому она предназначена, и вас по ка-ким-либо причинам не смо-гли принять, вы должны за-полнить ее на одну четверть спра-ва так, чтобы отчетливо про-сматривался след запала. За-тем карточка расправляется. Залом будет свидетельство-вать о том, что вы лично оста-вили ее, а это знак наиболь-шего уважения и почтения.



«Прежде всего, чем характеризуется мастерство? Умением сделать что-то достаточно сложное. А искусство - это умение сделать что-нибудь сложное чужими руками. Музыканту достаточно его мастерства, дирижеру нужна еще и искусство. Искусство всегда дефицитно».
С. ПАРКИНСОН.

товка, но скорее всего люди учатся только в работе. На собственных ошибках.

Сегодня можно говорить о развитии вексельного обращения. С июля прошлого года, когда мы начали им заниматься, вексельный оборот достиг 9 миллиардов. Мы не считаем, что это крупная цифра. Тем не менее это показатель, который характеризует необходимость такого инструмента.

Мы полагаем, наш филиал на хорошем счету. 1994 год мы закончили с прибылью. Пусть небольшой, но она есть. Если сравнить январь 1995 года с январем 1994-го, то за это время в три раза возросло число клиентов на расчетно-кассовом обслуживании, в пять раз возрос объем привлеченных средств по вкладам населения, в два с половиной раза - численность филиала и т.д. Конечно, нам трудно конкурировать с рядом крупных томских банков, но сейчас банковский бизнес в таком тяжелом состоянии, что проблемы касаются абсолютно всех. Проблемы в основном, связанные с невозвратами, с рискованной кредитной полити-

кой, но скорее всего люди учатся только в работе. На собственных ошибках.

Конечно, банк должен застраховаться от риска невозврата. Поэтому надо готовить новые виды финансовых услуг - именно этот рынок для нас является сейчас приоритетным. Это и расчетно-кассовое обслуживание, и удлинённый банковский день, и достаточно быстрые платежи по регионам, юридические, экономические и другие консалтинговые услуги. Большое внимание мы уделяем бухгалтерскому сопровождению нашей клиентуры. Бухгалтерию малых предприятий мы в состоянии вести тщательно, неся полную ответственность и сохраняя конфиденциальность.

Светлана ЗИНОВЬЕВА, начальник отдела привлечения ресурсов:

- Кредитными ресурсами для банка являются частные вклады, депозиты юридических лиц, векселя и межбанковские кредиты. Моя главная задача состоит в том, что-

спрос на эту услугу - все-таки 0,23 процента в день. Увеличился размер средних вкладов. Если в прошлом году он составлял 150-200 тысяч, то сейчас примерно 1,5 миллиона. В прошлом году мы выплачивали только процентов по вкладам 2 миллиарда рублей.

Владимир КОЗЛОВСКИХ, начальник отдела анализа и ценных бумаг:

В 1992 году закончил с отличием физико-технический факультет ТПИ. Изучил бухгалтерию, работал в нескольких фирмах, затем брокером, агентом. В мае 1994 года неожиданно для себя получил предложение работать в «Гарантбанке».

- На сегодняшний день операции банка с ценными бумагами довольно просты - это вложение определенных средств либо в казначейские обязательства, либо в ГКО плюс спекулятивные операции. Работаем в основном с акциями приватизированных предприятий города Томска. Операции эти сейчас гораздо менее опасны, чем кредиты, поскольку они достаточно «короткие» и, не имея на руках денег, имеешь по крайней мере

векселей.

Юрий КАЗАКОВ, начальник кредитного отдела.

Закончил политехнический институт, работал инженером, научным сотрудником, учился в аспирантуре, защитил диссертацию, поработал в коммерции. Не жалует о своей научной деятельности, считая, что в банке она очень пригодилась.

- В структуре активов банка кредитные операции занимают ведущую роль. В последнее время мы практикуем кредиты только под реальный ликвидный залог. Решение о выдаче кредита принимается на основе анализа ликвидности самого товара и анализа деятельности заемщика. Мы сводим риск невозврата к допустимому минимуму.

Большую долю заемщиков составляют у нас «челноки», физические лица. У нас есть заемщики, которые уже не единожды обращались к нам за кредитом и с ними мы идем на новые формы сотрудничества - контокоррентного кредита, когда можно брать кредит в рамках оговоренного срока, гасить его, снова брать в рамках оговоренной суммы и за фактическое пользование определенной суммой платить проценты. Кли-

«ГАРАНТБАНК» В ЛИЦАХ

Феликс ГУТМАН, директор Томского филиала сибирского страхового коммерческого «Гарантбанка».

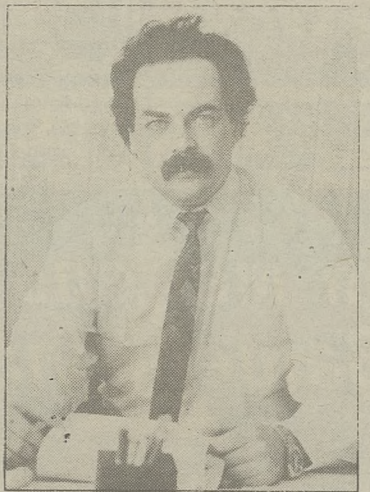
Окончил ТИАСУР, работал инженером в СКБ «Оптика», затем возглавлял инвестиционную фирму «Январь». В 1994 году был приглашен возглавить Томский филиал «Гарантбанка».

- «Гарантбанк» был создан в Томске три года назад, но судьба его не сложилась, и в мае 1994 года он был преобразован в филиал Новосибирского страхового коммерческого «Гарантбанка».

Поскольку на начало 1994 года ситуация в банке сложилась не самая благополучная, некоторое время здесь работала команда новосибирских менеджеров, которая спасала положение. Возглавить банк пригласили меня.

Коллектив, конечно, формируется среди знакомых: кто-то приглашает на вакантную должность своего приятеля, мы беседуем, приходим к какой-то точке зрения. Лично я отдаю предпочтение «технарям». И вот по какой причине: «технарь» - это достаточно самоорганизованная и самообучаемая субстанция, которой постичь премудрости финансового бизнеса значительно проще, нежели гуманитарии. Финансовый бизнес требует аналитического склада ума. Сейчас костяк сотрудников определился - это генераторы идей и проводники политики банка.

Люди понимают и видят перспективы развития, хотя они и не были подготовлены к банковской деятельности. Безусловно, была «домашняя», теоретическая подго-



Феликс ГУТМАН.

кой, и с расхолаживанием периода 1993-го - начала 1994 года, когда процентные ставки росли сами собой за счет инфляции и деньги в банках зарабатывались совершенно «дурные» - опять же сами собой. Команда банка не почувствовала удовольствия от подобной работы. Все наши деньги - это деньги трудовые. В конце 1994 года новый всплеск инфляции в какой-то мере помог банкам, но сложилась иная ситуация с заемщиками. Если в 1993 году любые кредиты отбывались, то в 1994-м даже кредиты, которые берутся под самые ликвидные товары - алкоголь, сигареты, продукты, - можно расценивать как рискованные. Мы анализируем балансы дружественных,



Светлана ЗИНОВЬЕВА.

бы у банка всегда были свободные кредитные ресурсы.

Постоянно проводимый у нас мониторинг банковских ставок позволяет клиенту сравнить, где выгоднее можно разместить деньги. В нашем банке можно положить деньги на любое время - от 10 дней до года. Сегодня у нас и преобладают «короткие» деньги. Дело в том, что люди боятся делать вклады на большой срок, а вот на 10 дней - нет. Понятно, что за десять суток никаких катаклизмов не произойдет.

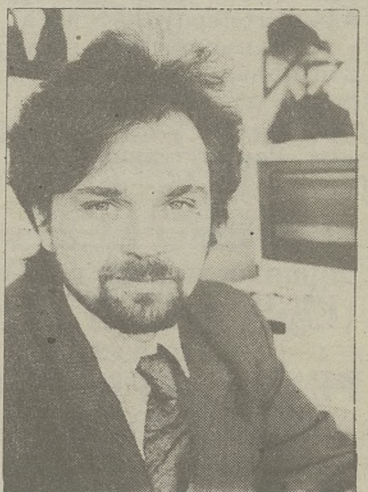
Эти деньги не очень выгодны банку, мы не успеваем их разместить капитально. Но мы учимся работать на «коротких» деньгах. С другой стороны, удовлетворяем



Владимир КОЗЛОВСКИХ.

ценные бумаги, которые всегда можно продать.

Приходится постоянно адаптировать свою работу под условия быстро меняющегося законодательства. Отдел анализа осуществляет связь между отделами банка. Здесь аккредитуются и разрабатываются различные идеи применительно к законодательству и т.д. Если, скажем, идея родилась в отделе привлечения ресурсов, то потом отдел анализа совместно с юристом вырабатывает базу, согласует с бухгалтерией. То есть идет продвижение каких-то операций, их разработка, предложение по использованию финансовых инструментов. Например, тех же



Юрий КАЗАКОВ.

енту приходится оформлять залог всего один раз. Процентная ставка, которую мы предлагаем, чуть выше ставки Центробанка.

Думается, что будущее - за вексельным кредитованием. В качестве платежного средства при получении кредита мы предлагаем пакет векселей нашего банка. Под очень приемлемую ставку - 20-30 процентов годовых. Этими векселями можно рассчитываться со своими партнерами, и в оговоренный срок вексель гасится банком. Таким образом, «расширяется» целая цепочка неплатежей. Несколько таких кредитов мы уже выдали.

Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.



АТРИБУТЫ рынка
1 рынок
Процесс формирования предпринимательского слоя в России, изменение его социальных качеств и типологии в Институте социологии РАН начали изучать еще в 1986 г. И одной из неожиданностей оказалось преобладание у бизнес-элиты «моделей интуитивных и кратковременных стратегий». Лидеры бизнеса в большинстве случаев при принятии решений полагаются на интуицию гораздо больше, чем на рациональный расчет.

«Я интеллект, который не верит в интеллект», - утверждает руководитель одной из фирм. - Я верю в интуицию. Интеллект для меня вещь ценная, полезная, но не основная. Как бы я ей рационально точно все не доказывал, она (интуиция) чувствует верное». «Себя я отношу к интуитивному типу. Просчитываю, что имеет смысл, что не имеет, от чего мож-

РЭКЕТ - САНИТАР БИЗНЕСА

но отказать. Но чаще движим инстинктом», - говорит ему один из банкиров.

Предпосылкой рационального поведения является существование каких-то достаточно общих норм, которым можно и нужно рационально следовать, и ценностей, которых следует рационально добиваться. Распад социальных норм и ценностей лишает человека чувства причастности к какой-то устойчивой большой группе - нации, классу, слою, кругу, перед кем он ответствен за свои поступки, перед кем ему может быть стыдно, чьим ожиданиям и нормам он должен соответствовать в своем поведении. И тогда постулаты человека становятся непредсказуемыми и необъяснимыми даже его собственным долгосрочным интересам - иррациональными. Эту утрату ощущения причастности к какой-то социальной группе, обязательности для себя ее норм и требований социологи называют маргинализацией. И распространение иррациональных мотивов и поступков - один из верных признаков маргинализации общества.

Еще одно свидетельство маргинальности нашего бизнеса в целом - это вполне определенное и уже, кажется, «законное» место, которое занял в нем рэкет. Во всяком случае институтализируется рэкет гораздо быстрее, чем многие законные формы и структуры

предпринимательской деятельности. Способствуют тому сами предприниматели, которым выгоднее разрешить споры не через государственные, а через рэкетерские структуры - это получается дешевле и, на их взгляд, справедливее. Стало обыденной практикой при партнерской договоренности заверять документ только подписями. Нотариус не нужен, так как в случае конфликта решать, кого наказывать, будут по этому документу рэкетеры. Как это ни кощунственно, но сами бизнесмены оценивают рэкетиров-убийц как «санитаров леса», считая, что те отстреливают самых худших представителей бизнеса.

Систематическая востребованность услуг рэкетиров и позволяет рэкету институционализироваться, т.е. создавать организационные структуры с четкой системой норм. Правда, изучать этот процесс нелегко: рэкетеры представляют собой наименее доступную для исследователей респондентскую группу.

Из собранного нами материала определились два типа рэкетерских структур: жестко-коллективистские и индивидуалистские. В первый входят группы молодых мужчин в возрасте от 18 до 30, реже до 50 лет. Команду подбирает бригадир, поэтому люди, входящие в нее, очень близки по своим социально-демографическим характе-

ристам. Внутригрупповые отношения строятся на коллективистской основе. Каждый член группы - равноправный партнер, бригадир - главным образом координатор. Доход распределяется равными долями. Здесь поддерживаются такие ценности, как взаимоподдержка, взаимовыручка. Своеобразный труд членов команды оценивается равным образом, т.е. всем поровну. Только бригадир получает несколько побольше. Семья исключенного или ушедшего из жизни члена команды не делится той же долей, которую он получал здоровым или живым.

До недавнего времени, когда риск рэкетера был довольно высок, наряду со множеством ограничений в их образе жизни, например, в товарищеских контактах, вводился еще и запрет на обзаведение семьей. Сейчас они чувствуют себя вольготнее и этот последний запрет снят.

Рэкетерские структуры другого типа (индивидуальные) возглавляют мужчины зрелого возраста (50 лет и старше), как правило, с криминальным прошлым. Сами они в деле почти не участвуют. В качестве исполнителей привлекаются юноши 14-25 лет, как правило, из малообеспеченных семей. Индивидуалы используют отдельные «неохваченные» предприятия. Например, торговца, поменявшего место своей торговли, новую

коммерческую структуру и т.п. Здесь нет стабильного дохода, все происходит от случая к случаю. Большую долю забирает себе предводитель, оставшееся распределяется между «шестерками».

Молодежь осваивает «разовый» рэкет у предводителя через «семинары». За год у такого предводителя проходит несколько групп. Каждая состоит из 2-5 человек. Здесь ценность одна - деньги.

Л. БАБАЕВА,
кандидат философских наук
Института социологии РАН.



Рис. Надима КАСИМОВА.

ПЛАНЕТА БЕЗ ГРАНИЦ

ЦЕНЫ СНИЖЕНЫ НА ВСЕ МОДЕЛИ

386/SX-40/1/40/3.5/SVGA-256 mono/mouse \$510
486SX-33/4/270/3.5/5.25/SVGA-512 .28/mouse \$950
СЕРВЕРЫ 486DX2-66, 486DX4-100

PENTIUM-60

Комплекс про

25-95-42

Академгородок, Институт оптики
атмосферы, ком. 241



Фирма "РАН ТРАСТ" предлагает: ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, ТАБАЧНЫЕ, ВИННО-ВОДОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

в ассортименте.
Форма оплаты любая.
Возможна доставка
нашим транспортом.
г.Томск, пр.Фрунзе,
103, каб.11.
Тел. 21-23-01.

МАНДАРИНЫ "Климентин" пр-ва Марокко. Тел. 25-91-39.

СОЛЬ

фасованная,
высший сорт,
1-й помол.
Тел. 21-56-89.

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА
французской фирмы "Moulinex"
по самым низким ценам в городе -
ПУЧШИЙ ПОДАРОК
ЖЕНЩИНАМ К 8 МАРТА:
кухонные комбайны, электро-
мясорубки, фены, утюги,
чайники, кофеварки, печи СВЧ с
грилем, пылесосы и т.д.
ЦУМ (1-й этаж);
"Томские товары" (певое крыло).
Тел. 44-74-26.

КОФЕ

Р.кофе в ассортименте.
Доставка по торг. точкам.
Тел. 49-28-72.

ВАШЕ БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВО!



ТЕТРОН

ул. Ф.Лыткина 3"Б", оф. 21, т.: 44 15 07, 44 16 06, 44 17 02

МАСЛО
СЛИВОЧНОЕ
пр-ва Голландии;
ЧАЙ
крупнолистовой, 250 г.
Тел. 25-91-39

Майонез,
250 г, дата выпуска -
16.02.95 г.
Тел. 49-97-54.

РЕМОНТ КРОВЕЛЬ
Специализированная организация заключает договоры на
РЕМОНТ И УСТРОЙСТВО МЯГКИХ КРОВЕЛЬ
из собственных материалов:
- мин.плита жесткая; - кровельная резина;
- рубероид; - пенопласт;
- кровельная мастика; - битум;
- мастика "декрал".
КУПИМ ОГНЕУПОРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КРОВЕЛЬНЫХ РАБОТ.
Тел. 49-97-58, с 9 до 17 час.;
44-87-38, 21-33-05, с 17 до 20 час.

Постоянно в продаже
Запасные части КамАЗ:
стартеры, генераторы, ШГУ, диски
сцепления, выжимные, реактивные
штанги, пальцы, фильтры, датчики,
вкладыши и многое другое.
Обращаться: ул. Герцена, 72
(здание "Рембыттехники", 3-й этаж).
Тел. 21-16-45, с 9 до 17 час.
Форма расчета любая.

Предприятие примет в **РЕМОНТ**
ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ
от 04 до 55 кВт
и **РЕАЛИЗУЕТ СТАТОРЫ**
серий А02; А0Л; 4А; АИР
после капитального ремонта
со скидкой 50 % стоимости.
Справки по тел. 75-26-62, 75-15-59.

**ОЛИФА "ОКСОЛЬ",
СУРИК,
ЭМАЛИ:** ФАСАДНАЯ,
ПОЛОВАЯ, СТРОИТЕЛЬНАЯ
(белая, голубая, салатная,
красная, желтая, черная);
КЛЕЙ КМЦ-Н.
Осуществляем
грузоперевозки по городу
автомобилем ГАЗ-4301.
Тел. 76-65-48.

Компания



СООБЩАЕТ
КУРС АКЦИЙ
на 21 февраля 1995 г.

	Покупка	Продажа
АООТ «Хопер- Гарант»	4 350	4 420
АООТ «Хопер- Классик»	1 575	1 719
АООТ «Хопер- Негоциант»	7 320	7 425

Ждем Вас
в наших бюро!

"БИРЮСА"
холодильники,
морозильники.
НИЗКИЕ ЦЕНЫ.
Доставка бесплатно.
Гарантия.
Тел. 77-28-85.

**ПРОДАЕТСЯ
КАП. ГАРАЖ**
в районе бетонного завода.
Тел. 44-30-80
(Вера Ивановна).

АВТОПОКРЫШКИ
"Снежинка", 6,45x13.
**АВТОМАТЫ,
ПУСКАТЕЛИ**
более 100 наименований.
Тел. 44-32-33.



- Поставка по Вашему заказу в минимальные сроки
- Качество финское - цены российские.
- Очень компактна, помещается на 10-12 кв. метрах.
- Купон гарантирует Вам скидку 1% в течение 5 дней со дня выхода объявления.

RAUMAMEBEL

Сибирское отделение
Телефон: (3822) 231 149

Купон Скидка 1%

ТОРГОВАЯ
ФИРМА



ОПТОВЫМ
ПОКУПАТЕЛЯМ

ОБУВЬ

- ☐ летняя импортная, со склада в Томске.
- ☐ более 50 европейских моделей.

Босоножки
свыше 20 моделей от \$7.86

Туфли женские
свыше 10 моделей от \$11.01

Полуботинки мужские
свыше 20 моделей от \$11.12

а также мокасины, сандалии
мужские и детская обувь.

Наши
торговые марки:



Обращаться по телефону в Томске
в фирму "Барклай" - (3822) 22-43-62

Наши цены - гарантия Вашего бизнеса

МАРГАРИН
Монолит (20 кг)
- 8 000 руб. кг;
МОЛОКО
сухое (20), 25 %;
икра кабачковая;
соус острый;
томатная паста;
приправа "Томатная";
приправа "Рионе";
каша
гречневая с говяд.;
клубника
с сахаром.
Пер.Совпартшкольный, 10,
в помещении
облпотребсоюза, каб.23.
Тел. 22-29-95, 22-47-18.

ХАЛВА ПОДСОЛНЕЧНАЯ,
ж/б, 8 кг - 5 700 руб. за кг.
Тел. 21-23-01.



Официальный дилер
концерна
"Русский сахар"
ТОО "НОКС"
предлагает
САХАР оптом.
Минимальная партия 500 кг.
Тел. 72-49-49, 72-47-77.
Адрес: ул.К.Маркса, 83.

aflex ПРЕДЛАГАЕТ:
Оптом и мелким оптом.
РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ:

Шпроты в масле	160 г;	Салака в томате	250 г;
Шпротный паштет	160 г;	Салака в масле	250 г;
Килька в томате	250 г;	Салака филе в/ук.м.	230 г;
Сельдь в томате	250 г;	Салака филе в/мар.	230 г;
Ставрида в томате	250 г;	Салака филе в/горч.мар.	230 г;
Сельдь в масле	250 г;	Котлеты рыбные в/тм	250 г;

Томск, пер.Совпартшкольный, 13. Тел. 22-38-52, 22-41-07.

ПРЕДЛАГАЕМ
ПРОДУКЦИЮ
ВЕДУЩЕГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
ПАРФЮМЕРИИ
РОССИИ
АО "АРНЕСТ"

ЛАК ДЛЯ
ВОЛОС
"Прелесть"

Оптом и в розницу
магазин "Орхидея",
ул. Герцена, 5.
Тел.: 233-234.

ОСВЕЖИТЕЛЬ
ВОЗДУХА
"Оазис"
"Хвойный"

aflex ПРЕДЛАГАЕТ:

МАСЛО СЛИВОЧНОЕ (Новая Зеландия), жирность более 82%, блоком 25 кг.
кондитерские изделия (Турция); палочки: "Cubuk", "Susamli Cubuk"; крекер "Piza"; пирожное "Pufi"; печенье: "Bumbo", "Negro", "Piknik", "Kremali", "Ruby", "Susamli", "Petit Beurre";
ЧАЙ "TEKANNE GMBH" (Германия), "Мятный", "Ромашка", "Фруктовый" (уп. 20 шт.), "LONDON BRIDGE", "Персиковый" (уп. 20 шт.), "Sir Winston Tea", "Лучший английский чай" (уп. 20 шт.).

Оптом и мелким оптом.

Томск, пер. Совпартшкольный, 13. Тел. 22-38-52, 22-41-07.

Ваша сила
СПАГЕТТИ
77-28-77
Имеется в продаже карамель

Бытовые швейные машинки "ЧАЙКА"
143-33 - настольная, электропривод,
38 операций. Цена 490 000 рублей.
Магазин "Чайка", ул. 79-й Гвардейской дивизии, 11/1. Тел. 21-59-21.

ВНИМАНИЮ АКЦИОНЕРОВ АООТ "ТНХК"

Годовое собрание акционерного общества состоится 24.03.1995 г. по адресу: г. Томск, площадь Ленина, концертный зал. Начало - в 14 час. Регистрация участников и ознакомление с материалами - с 12-00 до 13-45.

С информационными материалами можно познакомиться по адресу: г. Томск, площадь Ленина, 14, АОЗТ "Сибирский капитал" (держатель реестра акционеров АООТ "ТНХК"). Здесь же можно получить сертификат акций.

Тел. 222-140. Факс 224-071.

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

- РЕАЛИЗУЕТ и РЕМОНТИРУЕТ (с гарантией) асинхронные ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1 - 250 кВт и консольные насосы типов К 8/18, К 20/30, К 45/30, К 90/26, К 45/40, КМ 45/30;

- ПОКУПАЕТ у организаций и частных лиц АСИНХРОННЫЕ ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ, вышедшие из строя, с целостным внешним видом по 235 руб. за 1 кг;

- РЕАЛИЗУЕТ ОПТОМ ТУАЛЕТНУЮ БУМАГУ по 750 рублей.

Тел. 44-47-89, 49-02-79, 21-46-91.

aflex ПРЕДЛАГАЕТ:

ВОДКУ "АБСОЛЮТ" (Швеция), 0,7 л, 1 л (двойная пробка, дозатор), "Курант", "Цитрон", "Оригинал";
"КРЕМЛЕВСКАЯ" (Бельгия), 1 л, "D-люкс", "Силвер",
"Оригинал", "Лимонная", "Лимон D-люкс", "Лимон Силвер";
"СМИРНОФФ" (США), 0,7 л. Оптом и мелким оптом.

ЦЕНЫ САМЫЕ НИЗКИЕ В РЕГИОНЕ. АКЦИЗНЫЕ МАРКИ ИМЕЮТСЯ.

Томск, пер. Совпартшкольный, 13. Тел. 22-38-52, 22-41-07.

СИГМА СВП

ПРЕДЛАГАЕТ СО СКЛАДА В КРАСНОЯРСКЕ

Емкость ковша 0,25 м³
Мощность двигателя 62 л.с.
Глубина копания 4,15 м.
Ширина отвала 2,0 м.
Масса 6,1 т.
Поставка сменных видов оборудования:
гидромолота, узкого ковша,
универсального захвата,
грейфера.

ЭКСКАВАТОР
ОДНОКОВШОВЫЙ
30 - 2621ВЗ



660079, Красноярск, ул. 60 лет Октября, 105,
телефакс (391-2) 365-852.

ЧАЙ ИНДИЙСКИЙ
СОКИ КОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ
импортные, различные, 1 л
ГОВЯДИНА ТУШЕНАЯ
"Beef in juice",
(454 гр, Ирландия)
Тел. 76-91-51.

ДВП, лист
4,67 кв.м по цене
11 000 рублей за лист.
Возможна доставка.
Магазин "Чайка",
ул. 79-й Гвардейской
дивизии, 11/1.
Тел. 21-59-21.



ИНЖЕНЕРСЕРВИС

ИНЖЕНЕРНО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

ПОВЫШЕНИЕ ПРИЕМНЫХ ЦЕН С 1 ЯНВАРЯ ОТ 30 % ДО 100 %!

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЧАСТНЫХ ЛИЦ!

Инженерно-коммерческая фирма "ИНЖЕНЕРСЕРВИС" принимает от организаций и населения ОТХОДЫ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ (меди, бронзы, латуни, алюминия, любых лом-изделий, содержащих эти металлы: кабель, провода, электродвигатели, электрогенераторы, радиаторы и др.) ПО ПОВЫШЕННЫМ ЦЕНАМ, РАСЧЕТ С ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ НА МЕСТЕ.

Организациям предлагается расчет кабельной продукцией, эмальпроводом.

Адреса постоянно действующих приемных пунктов:

центральный - ул. Профсоюзная, 1-а (территория СМУ Ленинского района);
ул. Пролетарская, 63;
ул. Советская, 84 (на территории автостоянки);
пр. Фрунзе, 119-а (на территории автостоянки);
ул. Кошурникова, 1 (на территории автостоянки, район АР3а);
г. Стрежевой (на территории базы торгового дома "СТРЕЖЕНЬ");
г. Асино, ул. Чапаева, 26-а; тел. 23-3-93.

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

МАСЛО РАСТИТЕЛЬНОЕ

"UNOLI" (Голландия)

без холестерина,
рафинированное,
пласт. бут., 1 литр.

Цена от 7 200
руб. шт.

НАПИТОК

- ГРАНАТОВЫЙ,
0,5 л, тетрапак.
- ЯБЛОЧНЫЙ,
1 л, тетрапак.

Цена от 700
руб. шт.

Цена от 1600
руб. шт.

СПАГЕТТИ

фасов. 650 г

Цена 2050
руб. пак.

МАКАРОНЫ

фасов. 500 г

Цена 2000
руб. пак.

УПАКОВОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ:

- мешочки упаковочные
25x40, 30x40 см,
- мешочки типа "маечка"
- пакеты с ручками.

Цена от 39
руб. шт.

ОБОИ

7 видов.

Цена от 14 000
руб. рулон.

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

КАФЕЛЬНАЯ
ПЛИТКА
из Италии
для стен и пола.
Лучшие образцы.
Современный дизайн.
Магазин "Галант",
ул. Беринга, 12.

XEROX SERVICE

НАСТОЯЩАЯ
ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ
ЕВРОПЕЙСКОГО
КАЧЕСТВА



Вершинина 76, к. 3.
Тел. 26 96 95,
26 94 70.



ХОЛОДИЛЬНИКИ:

"Бирюса-6" - 850 000 руб.
"Бирюса-10" - 730 000 руб.
"Бирюса-22" - 1 150 000 руб.
"Минск-215" - 1 090 000 руб.
"Минск-126" - 1 300 000 руб.
"Минск-128" - 1 400 000 руб.
"Минск-130" - 1 800 000 руб.
"Снайгер-117" - 1 250 000 руб.
"КБЕ-3615" (Германия) - 6 000 000 руб.
"СВБ-36/12" (Италия) - 4 690 000 руб.
"Бирюса-14" - 920 000 руб.
"Минск-131" - 1 300 000 руб.

ЭЛ. ПЕЧИ:

"ЭПА-121 Аско" (Финляндия) - 4 600 000 руб.
"ЭПА-111 Аско" (Финляндия) - 3 000 000 руб.

ГАЗ. ПЕЧИ:

"ГП I ре. 1441 NN" (Италия) - 1 200 000 руб.
"ГП I ре. 1631 W" (Италия) - 2 200 000 руб.

СВЧ-ПЕЧИ:

СВЧ "Дзу" (Корея) - 1 350 000 руб.

Цены на 20 февраля 1995 г.
Адреса: магазин "Презент"
(Каштак-1), ЦУМ, 1-й этаж.
Заказ-доставка
по тел. 77-55-56.

Продаю а/м
"Ниссан-Санни",
выпуск - 1995 г.,
новый, растаможен.
Тел. 22-55-05.

СЕВЕРСКИЙ
МУЗЫКАЛЬНЫЙ ТЕАТР
(помещение театра драмы)
23 февраля. Премьера. "Море
любви" - 19.
ТЕАТР-СТУДИЯ "ИНТИМ"
22 февраля. "Черевички" - 19.

КИНО
В КИНОТЕАТРАХ
"ОКТЕАБРЬ"
22 февраля. Открытие недели
французского кино: "Визитеры"
17-30. "Гамбургская тусовка" (Ве-
ликобритания) - 9-30 (льг.), 11-
30, 13-30, 15-30, 19-30.
"Мужчина легкого поведения"
(Россия) - 10 (льг.), 12, 14, 16,
18, 20.

"РОДИНА"
22 февраля. "Скорость" (США)
- 10, 12, 20. Неделя французско-
го кино: "Беглецы" - 14. Встречи
с Катей Литвиновой - 16, 18.
ИМ. М. ГОРЬКОГО
22 февраля. "Некуда бежать" -
10, 12, 14, 16, 18, 20. Неделя
французского кино: "Двое" - 12,
14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
22 февраля. "Достигаая невоз-
можного" (Англия) - 10, 12, 14,
16, 18, 20.

"СИБИРЯК"
22 февраля. Неделя француз-
ского кино: "Студентка" - 14.
"Годзилла против Биоланта (Ле-
генда о динозавре)" - 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ

СЕМЬЯ снимет благоустроен-
ную квартиру с телефоном. Тел.
22-50-07.
КУПЛЮ трехкомнатную кварти-
ру в Кировском р-не или на Каш-
таке. Тел. 22-60-83 (рабочий).
ПРОДАЮ секундомеры. Тел.
22-29-95, 22-47-18.
КУПЛЮ ВАЗ за 5 млн. руб. Тел.
75-62-66, после 18 час.
ПРОДАЮ щенков немецкой ов-
чарки с родословной. г. Томск,
ул. Тверская, 57, кв. 38.
ПРОДАЮ а/м "Форд-Эскорт"
1978 г. выпуска в хорошем со-
стоянии. Тел. 25-87-73, вечером.
ПРОДАЮ земельный участок 12
соток для индивидуального жи-
лища. Тел. 75-43-07.
КУПЛЮ компьютер 286 либо,
недорого, 386. Тел. 77-60-87, 75-
23-81.

ИЗГОТОВИМ, установим, остек-
лим балконные рамы. Тел. 76-
04-47.

ТРЕБУЕТСЯ няня для ребенка
3,5 лет (Каштак). Тел. 77-31-97.
ПРОДАЮ щенков немецкого
дога с отличными рабочими каче-
ствами и элитной родословной.
Тел. 23-45-93, 26-46-64.

ПРОДАЮ новые автомобили
ВАЗ-2106 (красный), ВАЗ-21083
(серо-голубой) и двигатель от
ВАЗ-2103, 06. Тел. 78-06-83.

ПРОДАЮ новый автомобиль
ВАЗ-21065. Тел. 21-31-77.

ПРОДАЮ СРОЧНО малосемей-
ку. г. Томск, пр. Фрунзе, 65,
кв. 104.

ПРОДАЮ компьютер ЕС-1841
пр-ва г. Минск (цветной монитор,
принтер, "мышь"), цена 1 млн. руб.
Тел. 25-87-02, после 18 час.

ТРАНСПОРТНЫЕ услуги на а/м
ГАЗ-33063 (тент.). Тел. 75-46-43,
после 18 час.

ПРОДАЮ новую двухкомнатную
квартиру 75-й серии на Каштаке.
Тел. 22-21-53, 21-32-15.

КУПЛЮ двухкомнатную благоу-
строенную квартиру. Тел. 21-49-
57.

МЕНЯЮ ЗИЛ-130 и трактор
МТЗ-50 на легковой автомобиль,
г. Томск, ул. Енисейская, 4,
кв. 813.

ПРОДАЮ коня или кобылу,
г. Томск, ул. Енисейская, 4,
кв. 813.

ПРОДАЮ щенков американско-
го коккер-спаниеля черно-белого
окраса с отличной родословной.
Тел. 75-58-84, после 18 час.

СДАЮ капитальный гараж. Тел.
93-11-81.

ПРОДАЮ здание под магазин в
с. Мельникове. с. Мельниково,
ул. Московская, 2, кв. 9.

ПРОДАЮ новый ВАЗ-2106 (цвет
"рубин") цена 26,5 млн. руб.).
Тел. 76-85-85.

КУПЛЮ двухкомнатную кварти-
ру, желательно в пос. Зональном.
Тел. 92-38-33.

УСЛУГИ посредника на тел. 21-
36-26.

МЕНЯЮ трехкомнатную благоу-
строенную квартиру на Каштаке-2
на двухкомнатную благоустроен-
ную и малосемейку или гостинку.
Тел. 77-85-93, в любое время.

Благодарим

начальника ПАП-2 Колесникова
Ивана Владимировича, весь кол-
лектив предприятия, друзей и
родственников за помощь в похоро-
нах ПОВАРЕНКИНА Вадима
Владимировича.
Вдова, родители, брат

Тест

КАКОЙ ВЫ РАБОТНИК?

Попробуйте с помощью специально подобранных высказываний определить, насколько сильно в вас развито стремление к созидательному труду.

Если приведенная мысль покажется вам занимательной, смело начислите себе десять очков. А все малоинтересные высказывания пропускать без последствий.

1. Гораздо прозорливее обогнать не других, но себя самого.
2. Бесспорно, что серьезное стремление - большая половина в достижении цели.
3. Как это ни странно, но в конечном счете именно порядок создает свободу. За беспорядком всегда таится рабство.
4. Далеко не всегда исключения подтверждают старые правила. Бывает, что они предвещают рождение новой истины.
5. Парадоксально, но единодушие всего хвалит хорошую погоду. Может, потому, что ее можно хвалить без зависти.
6. Бесполезнее всего спорить с неизбежностью, поскольку против пронизывающего холодом ветра есть только один веский аргумент - теплое пальто.
7. Никогда не следует прики-

дываться горбатым, даже если живешь в стране горбунов.

8. Печальнее всего, что человеческие силы скованы железным обручем необходимости. Только разорвав его, понимаешь, что такое безграничность.

9. Странно ожидать того, что мир станет светлым, если вы не снимаете черных очков.

10. Каждый день или хотя бы через день заставляйте себя делать то, чего делать не любите, чтобы час жестокой необходимости не застал вас врасплох.

11. Никогда не доверяйте подчиненному, который не находит никаких изъянов у своего начальника.

12. Намного проще однажды стать сильным, чем всю жизнь быть слабым.

13. Особенно плохим становится очень хорошее, когда оно портится.

14. Лучше быть десятки раз обманутым, чем один раз потерять веру в людей.

15. Всякому нужно несколько часов в день на размышления.

16. Человеческое сознание изначально отличается формой деятельности.

17. Работать не так скучно, как развлекаться!

18. Единственная глубокая и реальная радость, которую человек может испытать в этой жизни, это труд.

19. Самый несчастный из людей тот, для кого не нашлось работы.

20. Прежде всего надо пожелать, а тогда и слова придут.

21. Способность совершить невозможное, как правило, обретается в процессе совершенства.

22. С чего нужно начинать? Об этом мы узнаем лишь в конце работы!

23. Дважды сделано то, что сделано хорошо!

24. Самые ленивые люди всегда порываются что-нибудь сделать.

25. Злой дух среди праздности пускает корни.

От 200 до 250. Вам рекомендован напряженный труд теоретика. У вас отменные аналитические способности. Жалко будет, если они потеряются.

От 160 до 200. У вас широкие практические навыки и житейская мудрость. За сложные дела вы беретесь, как за простые, а за простые - как за сложные.

От 120 до 160. Такое впечатление, что вам сильно недостает теоретической подготовки. А потому многое из того, что вы делаете, несмотря на долгие усилия, приходится переделывать, причем по несколько раз.

От 70 до 120. Больших трудов стоит вам находить общий язык с собственной ленью. Однако скорее всего сказываются сильный характер и воля, заставляющие все же хоть изредка приступить к работе.

Менее 70. Ничего не скажешь, ужасно тяжелая работа - ничего не делать.



ДОМОХОЗЯЙКА: РАБОТА КАК РАБОТА

Удивительное время наступило. Для одних - оно открыло новые рубежи в бизнесе, в политике, в личной жизни, другие - совсем «увяли» и готовы все свои беды «свалить» на так называемую перестройку. Но давайте вместе посмотрим на свою сегодняшнюю ситуацию глазами независимого эксперта.

Попробуйте ответить себе на несколько странных вопросов. Представьте, что вы остались без своей работы - инженера или служащего в госучреждении, где при небольшой зарплате вы еле сводили концы с концами, но чувствовали необыкновенное уважение к себе. Теперь - вы свободны, но переучиваться нет желания и сил. Нет желания и работать по той специальности, что предлагает центр трудоустройства.

Прежде чем принять какое-то решение, ответьте на следующие вопросы.

Унизит ли вас ситуация, при которой ваша более молодая и преуспевающая в жизни приятельница попросит вас присматривать за ее «оболтусом» после школы? В ваши обязанности будет входить приготовление обеда и кормление ребенка, сбор и отправка его на тренировку. Оплата труда - почасовая. В результате вы будете работать всего по два-три часа пять дней в неделю и получать за это 5-10 тысяч в день. Считаете ли вы это унизительным для себя? Если нет, то считаете ли вы такую оплату достаточной? Если да - то попробуйте найти такую женщину, которой ваша помощь сегодня необходима, и проблемы с трудоустройством исчезнут. У вас появится много времени для себя и достаточное количество денег, что-

бы прожить.

Но при этом очень важно соблюдать очень много условий, удовлетворяющих вашего работодателя. Быть аккуратной, прилично готовить и хорошо относиться к ее «оболтусу».

Думаем, вам пригодятся и советы, которые дают другие женские издания.

Итак, вы узнали, что кому-то требуется... домохозяйка.

Женщина до 50 лет. Уборка квартиры один раз в неделю (5 ча-

сов). Требования: работоспособность, ответственность, желателен опыт работы.

К конкурсу, именно к конкурсу, на эту вакансию приглашаются только женщины. Возраст только до 50 лет, так как эта работа предполагает физическую выносливость. Особо отмечены такие качества, как работоспособность и опыт работы. То есть вы должны осознать, что это не то же самое, что уборщица в государственном учреждении на 2 часа по факту и 8 часов по таблице. Требование ответственности подразумевает, что даже за выполнение такого некачественного труда вы будете отвечать.

Исходя из нашего опыта работы, должны предупредить о том, что следует запомнить:

- это не ваш дом, и вы здесь домохозяйка, а не хозяйка;
- вы работаете, а не живете в этом доме;
- вы занимаетесь обслуживанием по заказу хозяев, а не благоустройством собственного жилья.

И, следовательно, вы не должны:

- мыть посуду, если вас попросили вымыть пол;
- читать книги, если вас попросили их пропылесосить;
- поздравлять с праздником хозяев, если вас попросили обслужить гостей.

Не надо во время пребывания в доме:

- смотреть телевизор, видео;
- примерять понравившиеся вещи;
- перетаскивать новые покупки хозяев.

Учтите все ошибки, которые допустили ваши предшественники, - вакансия ваша!

ДАВНО МИНУВШИХ



ЗА ПОЩЕЧИНУ - КУНИЦА

Наверное, самым первым из описанных в сибирской литературе фальшивомонетчиков был персонаж из шишковского романа «Угрюм-река». Вот эпизод: «Но самый главный дар имениннику был от насмешника студента Образцова. Талантливый юноша знал, что Илья Петрович завязый любитель всяких «монстров», торжественно преподнес хозяину стариннейшую кожаную денюгу с надписью древнеславянской вязью: «О-враам адна капек». Александр Образцов собственноручно изготовил эту редкость из ремешка ушка ветхой гармошки, оборвав его ножницами с краев, заложив матовый молотком. Но это ничуть не помешало ему с трогательным приторством вручить дар Илье Петровичу Сохатых:

- Монета стоит больших денег. Ей около семи тысяч лет. Времен библейского патриарха Авраама. Илья Петрович открыл рот, про-

спезился, трижды поцеловал старый кожаный оборывш, затем взволнованного Сашу Образцова и сказал: - Господа! Вот дар, достойный именинника...

Уже более полвека смеются читатели над этим эпизодом, но ведь были времена, когда действительно деньгами считались кожи. И не только они. Старинная русская торговля с монголами и бурятами велась на скот, который потом гнали в бли-

ценности этой раковины: «В Ливерпуль было доставлено ее в 1849 г. - почти триста тонн. Фирма «Годефруа» посылала ежегодно несколько судов в Занзибар за грузом «каури» и выменивала потом на них в Африке пальмовое масло».

В северных странах роль денег играли продукты охоты. В позапрошлом веке на Аляске бьюки стоили шесть шкур бобра. В Сибири главной единицей ценности всегда был

соболь. У скандинавов за оскорбление словами вималась с обидчика лисья шкура, за пощечину - кунница, за более тяжкое оскорбление - соболь. Пожалуй, перечень необычных денег неисчерпаем и зависит от природных условий, традиций, вкусов. Вот еще одна цитата из старинного документа: «Значение денег имеют черепа буйволов, оленей, тигров, обезьян у племени Мишми в Ассаме. У начальников можно видеть их сотнями, ими измеряется богатство, на них можно приобрести ножи, украшения, рабов. Подобную же роль играли головки одного вида красноперого дятла в Калифорнии. Одна такая головка имела ценность около 5 долларов».

В следующем номере «Предприятия» мы расскажем о монетах.

Эдуард СТОЙЛОВ.

Реклама - двигатель

ВЕСЕЛО ЖИТЬ НА СВЕТЕ, ГОСПОДА!

Наша эпоха - эпоха броских эффектов. Просто констатировать истину уже недостаточно. Истину надо сделать живой, интересной, драматичной. Вам надо научиться пользоваться доходчивой рекламой. Так поступают в кино. Так поступают на радио. И-вам придется так поступать, если вы хотите привлечь к себе внимание, советует Дейл Карнеги в книге «Как завоевать и оказывать влияние на людей».

Специалисты по оформлению витрин знают неотразимый эффект наглядности, драматизации. Например, фабриканты нового крысиного яда снабдили магазины комплектом оформления витрин, включившим двух живых крыс. В ту неделю, когда демонстрировал крыс, выручка магазинов увеличилась в пять раз.

Автомобильная фирма «Крайслер» ставит на свои машины слоны на радость зрителям, чтобы доказать прочность своей продукции.

- Купите у меня слона. Всего за пятьдесят долларов.

- Вы с ума сошли. Зачем мне слон? Я живу в двух тесных комнатах на 24-м этаже. Лифт вечно ломается. Перебои с водой...

- А что вы скажете о двух слонах, но уже за 75 долларов?

- О, это гораздо интереснее...

Всегда следует помнить, что человека, проглотившего мышонка, ничего не стоит уговорить проглотить и кота.

Какой-то представитель третьего сословия, опустившись на колени, дабы обратиться к королю с речью, наткнувшись на острый камень, причинивший ему столь сильную боль, что он крикнул: «Ядрена вошь!» Король, рассмеявшись, сказал ему: «Отменно! Вот самое лучшее, что вы могли мне сказать. Не нужно никаких речей, вы только испортите начало».

О возможности использования в туристическом бизнесе Гарриса, одного из троих в лодке, не считая собаки, писал еще Джером К. Джером. Любопытно: если бы Гаррис вдруг возродился к новой жизни, сделавшись выдающимся и порядочным человеком, стал бы премьер-министром и потом умер.

появились бы на вывесках трактиров, которым он благоволил, надписи вроде следующих: «Здесь Гаррис выпил кружку светлого», «Здесь летом 1886 года Гаррис пропустил два стаканчика шотландского?» Не думаю. Таких надписей было бы слишком много! Скорее прославились бы питейные заведения, куда он ни разу не заглядывал. «Единственная пивная в южной части Лондона, где Гаррис не выпил ни одного глотка!» - толпа повалила бы туда, чтобы поглазеть на такое чудо.

О некоем случае в рекламном бизнесе, точнее, «О том, как буря перевесила вывески»; писал великий сказочник Г.-Х. Андерсен. «Вывеска с нарисованной на ней вяленой треской перелетела на дверь редактора одной газеты. Бочка бондаря очутилась под вывеской «Дамские моды». Меню, висевшее в трактире, оказалось на двери театра, в который редко кто заходил. Ничего себе, забавная получилась афиша: «Суп из хрена и фаршированная капуста». И публика валом повалила в театр. Доска с надписью: «Высшее учебное заведение» оказалась на бильярдном клубе». Когда буря перевесила вывески, сиди дома.

Генрих III провел с одной знаменитой куртизанкой ночь. На следующий день она, напустив на себя важный вид, рассказывала всем и каждому, что провела ночь с богами. «А что, - спросил ее кто-

то, - боги в этом деле лучше смертных?» «Они лучше платят, - ответила она, - но, пожалуй, только это и имеют. Приходится терпеть: одна тысяча экю золотом на земле не валяется». Король, узнав про это, отправил ей двенадцать швейцарцев, имевших при себе пять су на брата. «На сей раз, - сказал он, - пусть похваляется, что ее изрядно утешили, но мало заплатили».

В 1523 году Франц фон Сикинген и Ульрих фон Гуттен открыли военные действия против курфюрста Трирского. Сикинген был разбит, осажден в замке своем, пушки вошли тогда в употребление. Он сам был смертельно ранен, сдался и умер. Гуттен бежал в Швейцарию. Один, без денег, преследуемый и гонимый, он обратился к своему другу Эразму Роттердамскому. Эразм отказался даже от свидания с ним, боясь навредить на себя опасность. Больной Гуттен отомстил ему ядовитым посланием. Он умер в бедной хижине, лишенный всего, но исполненный надежд. К числу последних слов его принадлежат следующие: «Науки процветают, умы пробуждаются, весело жить на свете».

Итак, прославляйте радостную любовь людей к этому раскрепощенному миру, который они создали для себя и по своему подобию.

Ольга СМЕРНОВА.

За успех нашего предприятия!

Красное

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАКОВА.

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

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

634050, Томск, ГСП, пр.Фрунзе, 103/1. Телефоны:

Приемная	21-44-35
Отделы:	
писем	21-38-65
информации	21-28-42, 21-36-44
рекламно-коммерческий	21-06-60
частных объявлений	21-26-80

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

Тираж 69.782. Заказ 45

1 2 3 4