За порядочность и предприимчивость!

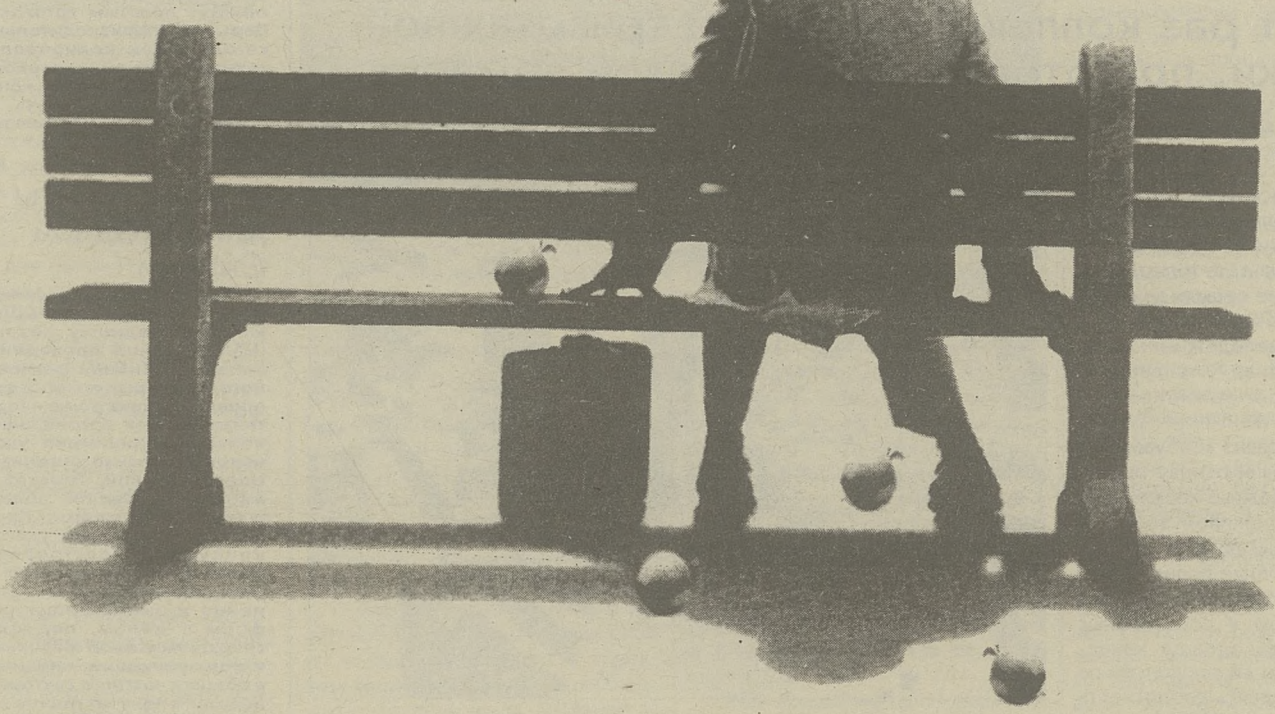
Предприятие

СУББОТА, 25 МАРТА 1995 г., №73-74(22344-22345), ЦЕНА 1000 РУБ.(В РОЗНИЦУ) СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК «КРАСНОГО ЗНАМЕНИ»

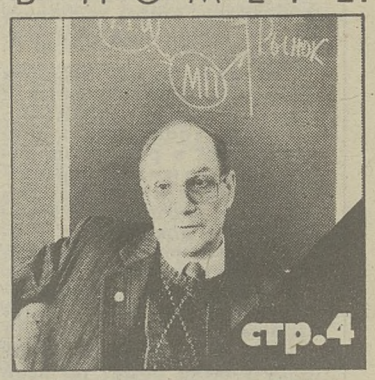
ЕСТЬ идея?

За каждым успехом,
за каждым кажущимся чудом
стоит простая причина - идея.
Идея может принести миллион
долларов, она может излечить
неизлечимую болезнь.
Она может перестроить целую
жизнь! Если вы открыты
для новых идей, то они придут
к вам.

Роберт ЭНТОНИ.



В НОМЕРЕ:



Михаил КАБАНОВ:

«Российские ученые и инженеры вполне могут выдержать конкуренцию с зарубежными фирмами. Но наша главная беда - опережая весь мир по идеям и разработкам, отстаем по выходу готовой наукоемкой продукции на рынок».

Арие ХАММЕР:

«Россия очень богата. Но мне так и не удалось закупить ни одного кубометра древесины или килограмма металла. Основная причина в том, что у русских нет опыта продажи чего-либо за границу».

Наталья ИВАНОВА:

«Не хочу главу администрации области обвинять в том, что наша информация оказывается невостребованной, потому что, может быть, многие материалы до него не доходят, оседая в комитетах или отделах. Одну бумагу, отправленную в администрацию, мы вообще полгода искали. Когда она «нашлась», естественно, факты, сообщенные в ней, уже потеряли актуальность».

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ
"SHARP"
- японское качество + низкие цены
SHARP SF-7800 (формат А3) **2 300 $**
SHARP Z-25 (формат А4) **700 $**

ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
"ЭКСПРЕСС"
пр.Ленина, 147, каб. 24 (ост. "Пер. 1905-го года").
Тел. 22-59-19.

* РЕМОНТ КСЕРОКСОВ.
* ЗАПРАВКА КАРТРИДЖЕЙ.
* ПОСТАВКА РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ЗАПЧАСТЕЙ.
* РЕМОНТ ОФИСНОЙ ТЕХНИКИ.
* СРОЧНОЕ КОПИРОВАНИЕ.

Деловая **хроника**

Малое предприятие можно зарегистрировать теперь малой кровью

С 17 марта введен заявительный порядок регистрации малых предприятий. Сделано это в рамках государственной программы поддержки малого бизнеса, чтобы облегчить хотя бы начальный этап деятельности МП.

Заявительный порядок регистрации заключается в том, что теперь достаточно принести соответствующие документы в регистрационную палату - и их обязаны зарегистрировать. Проверка сведений, указанных в учредительных документах, осуществляться не будет, и за нее несет ответственность учредитель. Правда, если в дальнейшем контролирующие органы заметят недостоверность документов, отвечать малое предприятие будет по всей строгости закона.

Хау мач?

За два месяца этого года регистрационной палатой Томска зарегистрировано 162 новых предприятия: 86 - в январе, 76 -в феврале. Хотя «новыми» их можно назвать с некоторой натяжкой. Во многих случаях предприятия просто проходят перерегистрацию в связи со сменой организационно-правовой формы. Больше всего зарегистрировано обществ с ограниченной ответственностью - 118. За тот же период появилось 16 акционерных обществ закрытого типа и лишь одно - открытого. Зато филиалов различных предприятий в городе прибавилось на 12. Единицами измеряются вновь организованные государственные предприятия и учреждения. Очень редки вновь организуемые ассоциации и кооперативы. В целом бум регистрации, который наблюдался в конце 1991 года, когда за месяц регистрировали до 600 новых предприятий, давно прошел. И, конечно, это не связано со спадом деловой активности - просто тесновато стало на рынке.

А ГДЕ СТАТИСТИКА ТВОЯ?

Требования к рекламодателям постепенно ужесточаются. Март в томском рекламно-информационном пространстве был ознаменован наступлением на предпринимателей, предлагающих товары «по самым низким ценам».

Таким образом, антимонопольное управление выполняло Закон «О защите прав потребителей от недобросовестной рекламы», следуя букве «Положения о порядке рассмотрения дел о нарушениях принципов добросовестной конкуренции и прав потребителей на достоверную информацию при рекламе».

Закон запрещает «допускать сравнения между рекламируемыми и другими юридическими лицами, их услугами (товарами), если данное сравнение невозможно подтвердить данными статистической отчетности или бухгалтерского баланса, заверенного аудиторами». Следовательно, фраза «по самым низким ценам» при отсутствии «подтверждения» является нарушением закона и ее надо убрать из рекламного объявления. Это самый простой путь избежать нелицеприятных разборок с антимонопольным управлением.

Как же быть предпринимателю, если у него действительно самые низкие цены на товар, а сказать об этом нельзя? Поступить надо просто. Как сообщил юрист Томского территориального антимонопольного управления Игорь Бутенко, необходимо обратиться в областное управление статистики, где и будет проведен мониторинг цен по данной группе товаров. Естественно, за счет продавца. Сколько денег и времени на это потребуется, сказать сложно. В нынешней ситуации, когда цены меняются чуть ли не ежедневно, проведенные даже за сутки исследования вряд ли смогут представить объективную картину. Кроме этого, если продавец докажет несомненную дешевизну своего товара, не исключено, что какой-нибудь покупатель найдет его в другом месте еще дешевле. Будет ли такой факт расцениваться как недобросовестная реклама?

Словом, спасемся и сохранимся. Предчувствую огорчение рекламодателей, вычеркивающих из своих объявлений фразы типа «великолепная мебель (колбаса, техника, жвачка)» - ведь надо доказать ее великолепие, «почувствуйте разницу» - это же недобросовестное давление на психику потребителя и т.д. Однако выход наверняка есть. Велик язык русский. Что-нибудь придумают. «Продаем товар без добавленной стоимости». Как вам?

В. ДИКОВ.

События

ПО 100 ТЫСЯЧ ЗА СМЕЛОСТЬ

Из своего села в соседнее, что в 15 километрах, он выехал вечером. Дело там было короткое, и уже через полчаса он возвращался назад по Иркутскому тракту. Подъезжая к свертку в свое село, увидел на дороге стоящую безжизненно «легковушку», а рядом с ней на обочине лежал в крови человек.

Тут же к его машине кинулись наперерез двое, взмахами обрезов заставляя остановиться. Он сориентировался мгновенно. Стал тормозить, направлением машины указывая нападавшим место остановки. Те бросились туда. Тогда он навел машину на них и нажал газ до отказа!.. Бандиты шарахнулись в стороны.

Дальнейшие события развивались столь же стремительно. Приехав в село, где он работал руководителем сельхозпредприятия, Н.К. (пока так его назовем) созвал мужиков покрепче и объяснил что к чему. Быстро сев в машину, селяне помчались к месту происшествия. Вскоре встретили на дороге бандитов, не ожидавших, видимо, такого поворота. Мужики их поймали и обезоружили. Затем вызвали милицию. Бандиты были арестованы.

Тот человек, что лежал на обочине и явился жертвой их первого нападения, скончался.

Но, защищаясь от бандитов во время их нападения, он оборвал электропроводку и вывел свою машину из строя. Тогда-то бандитам и потребовалась новая. А в это время как раз и появился на дороге Н.К. Как потом выяснилось, они хотели убить и его, чтобы в очередной раз завладеть чужой машиной. Не получилось.

Когда арестованных бандитов (по предположению, они пожаловали в Томский район из Асина) увезли, Н.К. пригласил к себе в кабинет помогавших ему мужчин и выдал каждому из них по 100 тысяч рублей премии. За выручку и смелость.

К сожалению, большими суммами это сельхозпредприятие не располагает. Да и вряд ли можно человеческую честность и смелость оценить деньгами. Куда более ценно сознавать то, что еще не перевелись в сибирских селах мужчины, которые способны и за себя постоять, и не дрогнуть перед обнаглевшими бандитами. Да пусть этому примеру последуют другие!

После окончания спедствия редакция расскажет обо всех героях и антигероях этого события.

Александр СОЛОВЬЕВ.
Томский район.

Деловая **хроника**

Нашего полку прибыло

Число российских регионов, получающих финансовые дотации из федерального бюджета, в 1995 году возросло до 79. В прошлом году из 89 субъектов федерации к числу дотационных относилось 65 регионов. До 53 увеличилось число регионов, получивших статус «особо нуждающихся». К ним относятся те субъекты федерации, которые в силу целого ряда независимых от них обстоятельств оказались в экстремальных условиях.

Прогнозируют обострение противоречий между регионами-донорами и дотационными территориями. Одно из проявлений таких противоречий - трения, возникшие между московской мэрией, с одной стороны, и администрацией президента и правительством России - с другой. Москве надоело быть донором и при этом испытывать трудности с финансами. Надо же, а мы до сих пор были уверены, что «богатства России Сибирью прирастают...»

Люблю рубли в начале мая

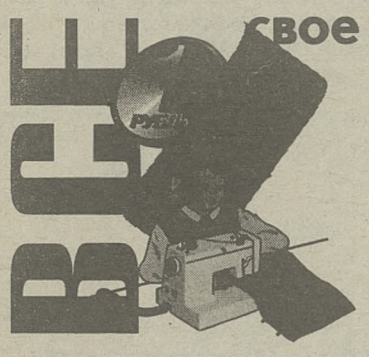
Центральный банк Российской Федерации подготовил к выпуску в обращение банкноты Банка России достоинством 100 000 рублей образца 1995 года. Ориентировочный срок выпуска банкнот в платежный оборот - май 1995 года. Их описание будет опубликовано одновременно с сообщением о выпуске банкнот в обращение. Главное, чтобы фальшивомонетчики не получили в руки такую купюру раньше, чем ее опишут простым гражданам. Ведь при производительности сегодняшней копировальной техники и таком купюрном достоинстве подорвать экономику страны - раз плюнуть. Хотя, в принципе, ей уже ничего не страшно.

РИА.

Малые гранты для Западной Сибири

Фонд «Евразия», финансируемый Агентством США по международному развитию (USAID) начал проведение в Западной Сибири регионального конкурса по поддержке проектов и программ неправительственных организаций. В конкурсе принимают участие некоммерческие организации Новосибирской, Томской, Кемеровской, Омской областей, а также Алтайского и Красноярского краев. По условиям конкурса, представляемые проекты могут касаться реформ государственного управления и экономических реформ в целом, поддержки средств массовой информации и коммуникации, инициативы в области частного сектора. Победители получат гранты в сумме от 1000 до 15000 долларов США. При этом они должны продемонстрировать свою способность распоряжаться полученными средствами и отчитываться по их использованию. Работу с заявками томских организаций проводит Томский центр поддержки предпринимательства USAID.

Интересно, что фонд не выделяет средства на гуманитарную помощь и реализацию проектов, не связанных с организационным развитием.



СМОГУТ ЛИ ОЦЕНИТЬ ПОКУПАТЕЛИ?

На этот раз коллекция моделей трикотажной фабрики, приготовленная к оптовой ярмарке, учитывала все возрасты и вкусы

Большинство из них смотрелось здорово. К сожалению, лишь надежды, что они дойдут до покупателя, мало. И вовсе не по вине производственников. У них чаще всего нет денег на покупку сырья. Они надеялись во время ярмарки найти заинтересованных партнеров, которые бы приняли участие в финансировании новинок.

К сожалению, оценить коллекцию по достоинству смогли в основном лишь ее авторы - члены трудового коллектива.

- Нам так хотелось, чтобы нынешняя ярмарка стала для предприятия поворотной, - говорит директор фабрики Н. Е. Еременко, - ведь мы работаем вполовину своей мощности. Со сбытом проблем нет. Но на сырье не остается денег после продажи изделий из-за инфляции. А все поставщики пряжи требуют только предоплату. Если другие предприятия могут приобрести сырье в обмен по бартеру, нам это не удается.

В прошлом году коллектив трикотажки придерживался скорее выжидательной позиции. Улучшали ассортимент, качество изделий, старались не рисковать. Казалось, удачно развивали сотрудничество с заводом резиновой обуви, но получили в результате только лишние долги. Нынче решили действовать активнее. Рискнули добавить в коллекцию молодежные, модные модели, зная, что парни и девушки сегодня ориентированы исключительно на импорт. А ведь еще совсем недавно «бабушкины» кофты составляли основу производства. От скромных вещей, рассчитанных на пожилой возраст, здесь не отказываются и сейчас. Но есть стремление полнее завоевать рынок. Постараться убедить покупателя, что у собственных производителей одежда качественнее. Смогут ли покупатели по достоинству оценить добротность без красочного «лейбла»?

Впрочем, даже не это сегодня главная проблема. Наверняка, увидев облегающее вишневое платье с длинным жилетом, нашлись бы желающие его купить. Но ведь торговля заключает договоры только под реализацию. То есть заплатит, когда продаст. Видимо, придется все же брать кредиты. Об этом уже идут переговоры.

Зато на швейной фабрике, с трудом рассчитавшись с кредитами, мечтают больше в глаза их не видеть. Слишком дорого обошлись.

На этом предприятии тоже очень старательно готовились к ежегодной оптовой ярмарке. Экспериментальный цех единственный работал полную неделю. Поэтому на ярмарке выбор пальто как зимнего, так и демисезонного был достаточно разнообразным. Теперь предприятие регулярно запускает в производство новые модели и гарантирует покупателю, что их будет продано не больше ста пятидесяти в серии. Так что риска быть одетыми, как половина встречных, почти нет.

Зинаида КУНИЦЫНА.
Фото **Евгения ЛИСИЦЫНА.**

Глава областной администрации Виктор Кресс подписал постановление о создании комиссии по оперативному руководству народнохозяйственным комплексом области и мобилизации финансовых ресурсов. Наконец-то услышан глас товаропроизводителей. Должен быть - при всех «рыночных условиях» - в области координационный и в определенной мере руководящий центр, который бы помогал развитию предприятий, находящихся на ее территории.

ПОРА ПОДНЯТЬСЯ С КОЛЕН...

Однако тут же возникли и сомнения. Ведь и сегодня в областной администрации есть комитет по промышленности, комитет по экономике, зам. главы администрации, курирующий эти вопросы. Ведь и до того в их компетенцию входило «рассматривать вопросы увеличения налогооблагаемой базы, увеличения объемов выпуска товаров народного потребления, привлечения инвестиций, использования внутренних резервов для производства конкурентоспособной продукции, использования научных разработок» (все это записано в полномочиях новой комиссии).

Что же тогда принципиально нового должно внести новое образование, еще одна структура при областном аппарате? Уж не имитация ли это, так сказать, бурной деятельности нашей администрации?

Ответ на эти вопросы в определенной степени - в составе комиссии. Вошли в нее не только работники администрации (возглавляет первый зам. главы В.Пономаренко), но и профессора, управляющие банками, депутаты облдумы (среди которых немало директоров предприятий) и наконец авторитетные промышленники.

Как представляют они себе работу этой комиссии? Способна ли она реально повлиять на жизнь томичей? (Ведь только в феврале каждый пятый работник наших промпредприятий весь месяц не работал из-за парализованного производства, не получал зарплаты). От позиции членов комиссии зависит главное - конструктивизм. А потому давайте послушаем, что они думают на этот счет.

А.Н.СЕМЕС, генеральный директор АО «Сибкабель»:

- Ни о каком оперативном управлении, конечно же, и речи быть не может. Это сегодня утопия. А вот что касается выработки рекомендаций по использованию резервов для увеличения выпуска продукции, то здесь (если к нам прислушаются) может что-то дельное получиться.

Да, денег в области не ахти, и взяться им сегодня особо неоткуда. Но какие-то финансы все-таки есть. Пока же они выдаются либо тем, кто громче кричит, либо тем, кто больше плачет. Заткнули рот - и все. А какова отдача от таких, с позволения сказать, затычек? Никого это дальше не интересует.

Убежден: те скудные ресурсы, которые есть, надо направлять сегодня туда, где они могут дать отдачу. То есть они должны обязательно вернуться. Вер-нуть-ся! И вернуться с процентами. Вот если удастся найти такие решения, от комиссии будет польза. Если нет, то - как правильно вы выразились - будет лишь очередная имитация бурной деятельности.

Как представляется механизм работы комиссии? Я думаю, она должна вырабатывать конкретные, обоснованные рекомендации, которые затем превращаются в решения главы областной администрации.

Но это рекомендации, направленные не на оперативное управление кем-то и чем-то (повторяю, это утопия), а на нечто другое. Например, есть энная сумма денег. Получить их хотят все. Мы же, просчитав различные варианты, должны принять решение: кто может подождать, где можно ужаться. И отдать туда, на такое производство, чтобы, допустим, через месяц-два предприятие вернуло в два раза больше этой суммы. Решив при этом и свои проблемы, заняв людей, выплатив им зарплату.

Я так представляю себе работу комиссии. Как будет на самом деле - не знаю. Комиссия должна увеличить поступление денег в бюджет области и помочь нарастить выпуск продукции предприятиям. А если этого не произойдет, то зачем она нужна?

Е.РУБЦОВ, генеральный директор АО «Томские мельницы», депутат облдумы:

- Рассматривая на Думе бюджет 1995 года, мы поймали себя на мысли: дебаты идут в основном вокруг расходной части бюджета. То есть из-за дележки. И тогда раздалось немало голосов, что надо решать вопросы и об увеличении доходной части. Иначе делить будет нечего.

А чтобы увеличить доходную часть, надо прежде всего помочь подняться с колен нашим промпредприятиям. Только тогда они смогут платить налоги в бюджет.

Но на выпуск большего количества продукции (даже пользующейся спросом) у предприятий катастрофически не хватает оборотных средств. В свою очередь их пополнение за счет банковских кредитов с сегодняшней процентной ставкой делает продукцию промпредприятий неконкурентоспособной. По цене.

Я полностью согласен с изложенным А.Н.Семесом: пополнить оборотные средства предприятий на каких-то льготных (по сравнению с банками) процентах. Пусть некоторые получат по 3-5 миллиардов. Но тогда через полгода деньги бы вернулись с приростом продукции.

Мы рассмотрели уже несколько таких проектов (применительно к «Ролтому», ТНХК, «Сибкабелю», спичфабрике, АО «Томский инструмент»). По-моему, наиболее реально эта идея может воплотиться на ТНХК, который из-за нехватки средств на закупку сырья - прямогонного бензина и газа - работает сегодня в треть своей мощности. В то же время «Томскнефть» может рассчитаться с бюджетом своей продукцией, а Ачинск, переработав ее, даст сырье для ТНХК.

Роль комиссии, таким образом (а в ее работе участвуют и представители облфинуправления), свести воедино интересы промышленников-товаропроизводителей и территории. Оценить, насколько эффективны могут быть вливания из областного бюджета, либо через задолженности в него, чтобы поднять производство.

Мне кажется, что уже что-то более-менее вырисовывается.

Очень хочется верить, что для этих целей можно привлечь и возможности наших внебюджетных фондов.

А.ЭСКИН, руководитель комитета по промышленности облдминистрации:

- Мы просчитали несколько вариантов. Довольно эффективно сегодня можно вложить деньги (я не говорю, откуда их взять) в оборотные средства таких предприятий и «раскрутить» такие заводы, как «Сибкабель», «Ролтом», «Томский инструмент», «Сибэлектромотор».

Расчеты наши показали, что даже относительно небольшие вливания по году дадут нам приличный эффект. То есть увеличат выпуск товарной массы, а значит, и налоги. Если это будет кредит предприятиям под удобоваримые проценты, тогда предприятия и деньги вернут, и проценты по ним, и налоги заплатят с большей базы.

От комитета мы на комиссию представили четыре варианта отработки такого механизма. Которые отнюдь не взаимоисключают друг друга. Первый - через чисто бюджетные вливания. Второй - через казначейские обязательства. Третий - через вливания в оборонку, где есть высокорентабельная продукция. (Это, на первый взгляд, фантастическое предложение. Но если правительство гарантирует, что выпущенная продукция будет им стопроцентно оплачена через оборонный заказ, то можно, думаю, пойти на то, чтобы проавансировать запуск такой продукции, которая оговорена строкой федерального бюджета).

И наконец четвертый вариант: через текущие платежи. Ну нет у «Томскнефти» живых денег. Пусть рассчитываются с бюджетом нефтью. А мы, пропустив ее через ТНХК, получим быстрый возврат денег в бюджет и в то же время на заработанную дельту ТНХК (есть ведь определенная рентабельность от выпуска продукции) проинвестируем другие предприятия. Например, ГПЗ или инструментальный.

А теперь давайте дадим слово человеку, хотя и не входящему в состав комиссии по оперативному руководству народнохозяйственным комплексом области, но, может быть, в силу как раз этого и относящемуся к ее созданию более пристрастно.

Ю.О.ГАЛЬВАС, генеральный директор АО «Ролтом»:

- У области хоть и не огромные возможности помочь в развитии собственной промышленности, но они есть. Важно ими правильно распорядиться. Мы ведь - промышленники -чувствуем, что деньги, которые были в области, например в прошлом году, распределены абсолютно неправильно. Триллионы, которые собирались на территории (а это и пенсионный фонд, и так далее, и так далее), затем под большие проценты давались коммерсантам. Не тот это путь. Посмотрите, сегодня все банки имеют огромное количество многомиллиардных таких должников.

Убежден, куда выгоднее было направить эти деньги в развитие промышленности. Да, не под такие баснословные проценты. Но с куда большей вероятностью отдачи. Да плюс само развитие промышленности увеличило бы налогооблагаемую базу.

Как видим, у членов созданной комиссии есть определенные оттенки во взглядах на ее предстоящую работу. Но нельзя не заметить главного - принципиальной схожести позиций. Эта схожесть и дает надежду на результат. Думаю, не важно, как обозвать: «оперативное» ли руководство или еще как. Лишь бы не заобсуждать проблему, не заволокитить ее. Не увлечься дебатами, за которыми теряется живое дело и не следует конструктивного результата.

Мы, со своей стороны, постараемся проследить за результатами работы новой комиссии и рассказать о них читателям.

Владимир ИВАНОВ.

Величайшее затруднение и зло, с которым приходится бороться при совместной работе большого числа людей, заключается в чрезмерной организации и проистекающей отсюда волоките. На мой взгляд, нет более опасного призвания, чем так называемый «организационный гений». Он любит создавать чудовищные схемы, которые, подобно генеалогическому древу, представляют разветвления власти до ее последних элементов. Весь ствол дерева обвешан красивыми круглыми ягодами, которые носят имена лиц или должностей. Каждый имеет свой титул и известные функции, строго ограниченные объемом и сферой деятельности своей ягоды.

Если начальник бригады рабочих желает обратиться к своему директору, то его путь идет через младшего начальника мастерской, старшего начальника мастерской, заведующего отделением и через всех помощников директора. Пока он передаст, кому следует то, что он хотел сказать, по всей вероятности, уже отошло в историю. Проходят шесть недель, пока бумага служащего из нижней левой ягодки в углу великого административного древа доходит до председателя или президента наблюдательного совета. Когда же она счастливо протолкнулась до этого всесильного лица, ее объем увеличился, как лавина, целой горой критических отзывов, предложений и комментариев. Редко случается, что дело доходит до официального «утверждения», прежде чем не истек уже момент для его выполнения. Бумаги странствуют из рук в руки, и всякий старается свалить ответственность на другого, руководствуясь удобным принципом, что «ум хорошо, а два лучше».

Но, по моему мнению, предприятие вовсе не машина. Оно представляет собой рабочее общение людей, задача которых, как уже сказано, - работать, а не обмениваться письмами. Одному отделению вовсе незачем знать, что происходит в другом. Тот, кто серьезно занят своей работой, не имеет времени выполнять другую. Дело руководящих лиц, которые составляют весь план работы, - следить за тем, чтобы все отделения работали согласованно в направлении общей цепи. Собрания для установления контакта между отдельными лицами или отделениями совершенно излишни. Чтобы работать рука об руку, нет надобности любить друг друга. Слишком близкое товарищество может быть даже злом, если оно приводит к тому, что один старается покрывать ошибки другого. Это вредно для обеих сторон.

Генри ФОРД.
«Моя жизнь, мои достижения».

Компетентный собеседник

ДОЛЖНИКАМ ДАЕТСЯ ОТСРОЧКА

Одним из главных, если не главным, фактором социальной напряженности остается невыплата зарплаты на предприятиях. У томичей на сегодня таковых должников своим работникам более 330. Только в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и на транспорте просроченная задолженность по выдаче заработной платы составила на 1 марта 49 миллиардов рублей. Из этой суммы более трети - это то, что люди не получают уже более трех месяцев.

Вместе с тем по установленному порядку предприятия в первую очередь должны рассчитываться с бюджетом, государственными внебюджетными фондами (пенсионный, занятости и так далее). Причем от желания самих предприятий это не зависит: деньги, поступающие на их расчетные счета, в случае задолженности государству снимаются в бесспорном порядке. А поскольку подавляющее большинство предприятий испытывает сегодня острейший дефицит платежных средств, то на зарплату в таком случае ничего не остается.

Чтобы хоть как-то сгладить эту проблему, на правительственном уровне в прошлом году было принято решение: 30 процентов средств, поступающих на расчетный счет предприятия-должника, резервируются на выплату зарплаты. Однако решение это действовало лишь до 1 января 1995 года.

Как нетрудно догадаться, кризис неплатежей к этому времени в экономике нашей не разрешился. А потому предприятия вновь встали перед проблемой: где взять деньги на зарплату своим работникам?

И вот в облфинуправление поступил любопытный документ, прямо относящийся к поставленному вопросу. Прокомментировать его мы попросили заместителя начальника облфинуправления А. Б. ДЖАШИ.

- В правительственной телеграмме говорится о порядке использования средств, поступающих на расчетные (текущие) счета предприятий, имеющих задолженность (недоимку) по платежам в бюджеты и государственные внебюджетные фонды. Этот порядок вновь предусматривает резервирование 30 процентов поступающих средств на выплату зарплаты. Однако следует иметь в виду, что относится это только к предприятиям и организациям сферы материального производства, то есть товаропроизводителям. Причем такое резервирование средств на зарплату допускается лишь в том случае, если предприятие не выплачивает дивиденды.

И еще один очень важный момент в связи с долгами предприятий. Согласно этому же документу, для них «дополнительные платежи в бюджет (возврат бюджета), рассчитанные исходя из процента пользования банковским кредитом, разницы между суммой, подлежащей внесению в бюджет и фактически полученной прибыли авансовыми взносами налога на прибыль за четвертый квартал 1994 и первый 1995 года, не производятся». А недоимка по платежам в бюджеты всех уровней таким предприятиям и организациям является отсроченной. Пени по отсроченным платежам (а это нередко значительно больше самих долгов) до 1 апреля не начисляется. Равно как и начисленные невзысканные суммы пени до ввода в действие указанного льготного порядка до 1 апреля не взыскиваются.

Поступающие в облфинуправление с начала года многочисленные просьбы от предприятий (о приостановлении штрафных санкций, отсрочке платежей и тому подобное) - наглядное подтверждение того, что на предприятиях этих просто не знают о существовании документа, который уже решил эти вопросы в пользу товаропроизводителей. И в этом не вина данных предприятий. Такое чувство, что представленные льготы правительство наше осуществило (при том, что с большой задержкой) по существу «шепотом», так сказать, не афишируя. У меня такое чувство, что наверху при этом так рассудили: мол, кто захочет - сам узнает. Ведь документ о льготном для предприятий-должников порядке использования средств не поступил даже в комитет по промышленности областной администрации.

Казалось бы, конструкторско-технологическому институту (КТИ) «Оптика» и его директору, члену-корреспонденту РАН Михаилу Кабанову должно «доставаться» больше других. Если фундаментальная наука худо-бедно подпитывается бюджетом и меценатством, то прикладную бьют со всех сторон: крах основного заказчика - отечественного ВПК, неплатежеспособность промышленности, усиливающееся давление западных конкурентов... В результате отраслевые НИИ, всевозможные КБ либо лопаются, либо влачат жалкое существование. Вопреки этому томские «технари» говорят: «А Кабанов работает». В чем тут дело?

«БУДУЩЕЕ - ЗА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ»,

- считает директор КТИ «Оптика» Михаил КАБАНОВ

Настоящая деловая конъюнктура весьма благоприятна, чтобы покончить с нашими старыми титулами. Никто не будет хвастаться тем, что он директор обанкротившегося банка. Курс, который приняла деловая жизнь, не был столь блестящим, чтобы принести много славы людям, стоящим у руля. Современные носители титулов, которые чего-нибудь стоят, готовы забыть свои титулы, вернуться к первичным условиям работы и исследовать, в чем заключается причина общих ошибок. Они вернулись к своим постам, с которых поднялись вверх, чтобы попытаться строить с фундамента. Кто действительно работает, тот не нуждается в титулах. Его работа является для него достаточной честью.

Генри ФОРД.
«Моя жизнь, мои достижения».

- Михаил Всеволодович, любое крупное начинание или проект, к которым, вне всякого сомнения, можно отнести КТИ «Оптика», основывается на какой-то глобальной идее...

- КТИ «Оптика» (ранее именовавшееся специальное конструкторское бюро «Оптика») закладывалось еще в середине 70-х академиком В. Е. Зуевым добротно и с размахом, как самое крупное в Сибирском отделении Академии наук. Общая площадь 30000 кв. метров, множество производственно-технологических участков самого широкого профиля - от оптических и микроэлектронных до чисто промышленных. Идея была такова: в нашем головном институте - Оптики атмосферы - развивались настолько мощные научные направления, такие как лазерное зондирование, изучение рассеяния на аэрозолях и др., что стало просто невозможным не иметь собственную производственную базу, где инженеры и ученые создавали бы приборы, технику для научных исследований. Поначалу бюджет «Оптики» на 100 процентов состоял из хоздоговоров, но в 1990-м произошло обвальное сокращение госзаказа и встал вопрос: либо ликвидироваться, либо искать госбюджетной поддержки. Руководство Сибирского отделения РАН решило преобразовать СКБ в КТИ, поставив задачу не только конструкторско-технического обеспечения, но и проведения фундаментальных исследований. Взяв на себя инициативу, мы разработали программу «Климато-экологический мониторинг Сибири», к которой подключили СФТИ, НИИЯФ, НИИББ, ВЦ новосибирского Академгородка, иркутский Институт солнечно-земной физики. Хотя весьма слабо, но программа финансируется из федерального и местного бюджетов.

- Насколько она актуальна?

- Эта программа нацелена не на сиюминутные задачи, а на исследование глобальных климато-экологических изменений в Сибири, которые могли бы предупредить человечество о надвигающемся природном катаклизме. Ведь атмосфера меняется на протяжении миллиардов лет, изменения идут и сейчас. Видите, какая у нас зима...

- Конечно, без фундаментальных исследований научное учреждение существовать не может. Но на одном госбюджете можно протянуть ноги. Как удается выживать?

- По использованию производственных мощностей нам пришлось значительно сократиться: сейчас они загружены приблизительно на 40 процентов, еще 25 процентов мы отдали арендаторам - малым предприятиям (МП), зачастую состоящим из бывших сотрудников КТИ или других академических институтов. Я считаю, что за МП научно-технического профиля - будущее внедренческой деятельности, и для них нужно открывать двери институтов. Насчет МП в Академии наук много спорили. До недавнего времени преобладала точка зрения: что, тесно взаимодействуя с институтами, МП грабят их интеллектуальную собственность, наработанную десятилетиями. Но какой смысл сидеть на ней, как собака на сене, когда МП могут пустить ее в дело? В этом случае необходимо заключать договор о совместном использовании интеллектуальной собственности. Она, как товар, имеет ценность лишь в том случае, когда востребована. Сейчас, слава Богу, лед тронулся - 5 января этого года в Академии наук вышло распоряжение, где говорится о необходимости тесного взаимодействия с МП. Но это ни в коей мере не снимает для институтов вопросов о патентной защите интеллектуального продукта, его сертификации, доведения разработки до серийного производства, справедливого распределения доходов по вкладу каждой из сторон.

- Многие ли научные разработки вам удалось довести до «серии»?

- Сейчас большинство наших структурных подразделений ориентируется на малосерийное производство. Например, РГА-1, ртутный газоанализатор. Это многоходовая кювета, с помощью которой анализируется качество воздуха. Берут ее в основном санэпидстанции, примерно по 5 - 6 штук в год. На сегодня она стоит около 12 млн. руб. Это позволяет выживать подразделению, которое ее производит. Разумеется, тем временем они совершенствуют, расширяют функциональные возможности прибора.

Другой пример - учебно-методический прибор для демонстрации оптических опытов. С десяток продали у нас в стране, один или два - за рубеж. Сейчас готовимся к серийному выпуску термоанеморумбометра, по сути будущей миниатюрной метеостанции, с помощью ультразвука измеряющей скорость ветра, температуру воздуха, другие параметры. Потенциальные покупатели - экологические станции, аэропорты. Потребность в них огромна - только по Сибири нужно около 240 штук для сетевых метеостанций. Думаю, со временем они пойдут за границу. Освоение их серийного производства позволит задействовать пустующие мощности...

- По вашим данным, на сегодняшний день в КТИ не используется треть мощностей. Почему бы не пустить туда арендаторов?

- Это довольно сложная проблема. Например, у нас простаивает цех с уникальными станками по обработке оптических элементов, поскольку заказы на них резко упали. Стоит вопрос: или их демонтировать, фактически - на металлолом и освободившиеся площади сдать в аренду, либо законсервировать, ожидая, что со временем мы развернемся и сумеем их использовать. Мы выбираем второе.

- Откуда у вас уверенность?

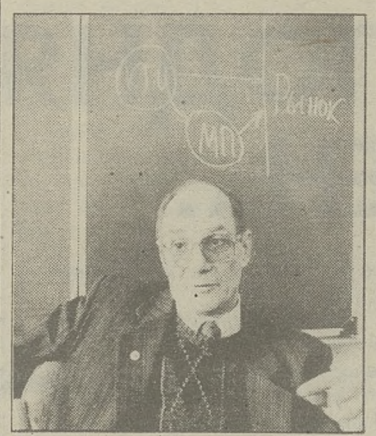
- Оптические заводы-гиганты, такие как петербургский ЛОМО, с десятками тысяч работающих и миллионными сериями, сейчас фактически рухнули, поскольку нет заказов. Но, когда они появятся вновь, подняться на ноги им будет куда труднее - у них негибкая технология, которую трудно перестроить на выпуск другой продукции, а из-за огромной инфраструктуры, чтобы заказ был рентабельным, он должен быть очень велик. У нас же цехи небольшие, легко переводимые на другое производство. В силу изначальной специфики вся технологическая цепочка рассчитана на разовые заказы либо малые серии. Их найти гораздо проще, чем крупные заказы, поэтому нам легче, чем конкурентам-гигантам. На Западе оптические фирмы небольшие - сегодня делают одно, завтра другое. Кстати, от них начинают поступать заказы.

- Но почему они не размещают их у себя на Западе?

- Им нужна качественная продукция по достаточно невысокой цене. На Западе за счет дорогой рабочей силы она выше. Сейчас мы выполняем заказ по изготовлению оптических деталей для телескопов одной немецкой фирме. Правда, он небольшой, фактически пробный, но если справимся с их техническими требованиями, заказ будет продлен. Ведутся переговоры с англичанами по оптике для микроскопов. Мы можем делать линзы от миллиметровых до метровых.

- Легко ли российской наукоемкой продукции выйти на внешний рынок и какие здесь могут возникнуть проблемы?

- Перспектива проникновения нашей науки на западный рынок очень заманчива. Но это возможно при условии, когда достаточно освоен внутренний рынок. Учитывая тамошнюю жесткую конкуренцию, не обойтись без партнеров. Можем ли мы что-то предложить? Например, в Институте сильноточной электроники разработана технология нанесения



покрытий повышенной стойкости, которую использовали для производства стоматологических зеркал. КТИ «Оптика» обеспечивает оптическими элементами, площадями, рабочей силой. В отличие от обычного зеркала оно выдерживает многократную стерилизацию. Мы сравнивали образцы с американскими, французскими, немецкими - наши оказались лучше. И стоят не 15 долларов, а всего 4. Сибирский рынок фактически завоеван, конкуренты потеснены, думаем об удвоении, утроении производства, которое составляет сейчас около 3000 штук в месяц. Но за рубеж выходить сложнее, «медицинская мафия» скорее всего нас не пустит, если не поделимся прибылью с какими-либо посредниками.

Бывают проблемы и другого рода. Одно наше МП, благодаря профессионализму в программировании и электронике, освоило выпуск приставок к обычным телевизорам. При помощи компьютера на них можно «достраивать» нечеткие или неполные изображения, что весьма полезно при поиске преступников или при аэрокосмическом мониторинге. Из-за неопытности, из-за трудностей с отечественными заказами МП заключило контракт с южнокорейцами, которые увезли двоих наших специалистов в Сеул, где те за весьма скромную зарплату наладили им производство. Поняли, что промахнулись, что могли производить печатные платы у себя в радиоцехах, которые сейчас пустуют.

- Приходится часто слышать репортажи о закупке какой-нибудь нашей клиникой или другой организацией новейшего западного оборудования. Хотя подобное могут разработать и изготовить наши ученые и инженеры. Не вытеснят ли «фирмачи» нашу науку, не возникнет ли ситуация, как на отечественном продовольственном рынке, заваленном импортными окорочками?

- Приведу пример. Лет пять назад тюменской ТЭЦ-1 для экологического контроля потребовались газовые анализаторы. Одна западная фирма их поставила и запустила. Но потом за сервисное обслуживание и ремонт потребовались весьма немалые деньги, а доллары у энергетиков уже кончились. Руководство ТЭЦ пришло к выводу, что выгоднее иметь дело с отечественными разработками. Сейчас мы начинаем сотрудничать: уже 11 месяцев, как в Тюмени успешно работает макет этого прибора (разработанный учеными СФТИ), который в ближайшее время будет доведен до инженерной кондиции. Если все пойдет успешно, вложим в проект собственные средства, попробуем подключить инвестиционный фонд Сибирского отделения РАН. Только Тюменской области необходимо 60 газовых анализаторов, а сколько по всей России?

Другой пример. На Волжском автозаводе требуются специальные датчики, которые могли бы на конвейере метить автомобили с тем или иным дефектом. Тут как тут оказались представители фирмы «Сименс», но за услуги просят очень большие деньги. А в России КТИ «Оптика», новосибирский Институт физики полупроводников ведут работы над подобными устройствами.

Какой же следует вывод? Российские ученые и инженеры вполне могут выдерживать конкуренцию с зарубежными фирмами. Но наша главная беда - опережая весь мир по идеям и разработкам, отстаем по выходу готовой наукоемкой продукции на рынок. А на него нужно выходить с максимально готовым прибором, самим взвешивать риск инвестиций. А с одними задумками нечего носиться...

- Но даже если МП создаст идеальный прибор или установку, пробиться на рынок все равно непросто...

- Чтобы в этом помочь, в конце 1994 года в Томске создано объединение малых товаропроизводителей «Техноцентр А», учредители которого - Томский научный центр СО РАН, КТИ «Оптика», Технопарк. Его главные цели - выработка совместной стратегии завоевания рынка; расширение производства МП, если его продукция выдержала конкуренцию; более рентабельное использование технологической базы; и конечно же, инвестиционная деятельность - в сфере наукоемкого производства она еще не отработана. Вопрос в том, что высокая банковская кредитная ставка не позволяет довести научную разработку до «товарного вида». Банкиров можно понять, у них большая доля невозврата кредитов, они сами не могут определить, какому из научно-технических МП можно доверять.

Федеральным и местным инвестиционным фондам «Техноцентр» предлагает следующую схему: давайте нам кредиты, мы их сами распределим между МП, прекрасно зная, что каждое из себя представляет в смысле надежности. Например, в начале 90-х в «Оптике» было около 30 МП, сейчас осталось 15. Я знаю их как облупленных, у кого насколько слово расходится с делом.

- Вы не боитесь, что институты или другие научные учреждения могут излишне увлечься созданием МП? Не «подомнут» ли они науку?

- Хотя МП приносят больше прибыли, чем чисто научные подразделения, я, как глава академического института, обязан заботиться, чтобы продолжались научно-исследовательские работы. Если развивать лишь подразделения, приносящие сиюминутную прибыль, то в скором времени они перестанут ее приносить. Поскольку, по большому счету, ее источник - те самые научные исследования. Должно быть разумное сочетание, оптимум между прибыльностью и затратами на исследования. Иначе институту можно превратиться фактически в завод. Но через некоторое время все заглохнет.

Поэтому я поддерживаю те МП, которые делают по-настоящему наукоемкую продукцию, а не просто пользующуюся спросом.

Беседовал
Андрей КАРЫПОВ.
Фото **Владимира ВЕЙЛЕРТА.**

ЧЕЛОВЕК за «бортом»

ТОМСКИЙ БАЗАР: ЧУВСТВУЙТЕ СЕБЯ КАК... В ГОСТЯХ

Из построенного на народные деньги и руками самого народа он превратился в монстра, обирающего этот народ

...И более того, ты - Человек.
Редьярд КИПЛИНГ.

Как бы ни костерили мы рыночных торговцев и ни воротили от них свои носы, а поесть-попить, одеться-обуться идем на местные рынки. Не беда, что нервотрепку выдержать приходится: толчея, грязь, товар обратно вряд ли вернешь, если что. И все же подавляющее большинство томичей с большей охотой «отовариваются» на рынке, нежели в магазинах и лавчонках. Это дешевле, к тому же меньше боязни оказаться униженным и оскорбленным, как это нередко случается в магазинах.

Однако цены на рынках Томска могли бы быть ниже, если бы...

Если бы к торговцам на этих самых рынках относились не как к рвачам и барыгам, с которых можно «сдергивать» без особых хлопот ежедневно до 10 тысяч рублей, а как к людям, чей труд достаточно хлопотен, рискован, тяжел физически в конце концов. Лично я, например, торговать на рынок ни за что не пойду, даже если с голодухи пухнуть начну. Не будут этим делом заниматься еще сотни тысяч томичей. Не потому, что стыдно, несолидно или по какой другой подобной причине. Для торговли на базаре необходим особый склад ума, особо бойкий характер, «острый» язык и много иных качеств. Не от хорошей жизни Россия превратилась в один большой базар, а россияне - в торговцев. Экс-учителя, экс-врачи, экс-строители, экс-партийно-комсомольские работники, инженеры и даже ученый люд стоят сегодня в торговых рядах и пытаются сбыть товар, чтобы заработать на дежурный кусок хлеба.

И цены торговцы берут не с потолка. Сумма, которую мы выкладываем за те же демисезонные сапоги, формируется из многих-многих пунктов. Основа ее - цена, по которой эти сапоги были приобретены самим торговцем, плюс затраты на дорогу, плюс скромненький наварчик в свой карман за хлопоты. Плюс наварище, который течет в кошелек... А вот в чей - попробуем разобраться.

Для того, чтобы выйти на рынок полноценным торговцем, мало иметь патент, недостаточно обладать санитарной книжкой и сертификатами на свой товар. Необходимо купить у рыночного начальства «место под солнцем». Для тех, кто торгует на центральном рынке под навесами, такое место стоит шесть тысяч рублей в день. Столько же надо отдать и за кусочек стены рыночных павильонов, на которых развешивается товар, а торговец притыкается где-нибудь с краешку на ящике из под бутылок. Шесть тысяч стоит клочок земли, занимаемый и торгующими с раскладушек. Если они имеют товар, требующий развески, то вынуждены покупать немного рыночного воздуха, чтобы на длину раскладушки натянуть веревку. Воздух нынче не очень дорог - всего три тысячи.

Торговцы продуктами приобретают рабочие места в зданиях рынка - старого или нового. В новом помещении оно обходится ежедневно в 30 тысяч, в старом - 10 тысяч рублей.

Некоторые из продавцов терпеть не могут нестабильности, поэтому место покупают на месяц, выплачивая за аренду своих сантиметров, например, под уличным навесом 180 тысяч рубчиков. Хотя арендой такую организацию труда назвать невозможно. Чтобы получить место, необходимо написать на имя руководства центральным рынком заявление, заплатить деньги. Торговцы, как мне показалось, мало себя уважают, поэтому не считают нужным требовать от руководства рынка выполнения законных требований. Речь идет не о жалкой квитанции об оплате аренды, которую взамен денег получают продавцы, а об отсутствии законного договора о ней. В котором бы черным по белому было сказано, что гр. Иванова выкупает на 25 дней место N 13. А рынок обязуется создавать этой гражданке все условия для работы.

Нет договора - нет условий. Рыночным распорядителям в новом здании ничего не стоит ежедневно менять место торговца по своему усмотрению, пренебрегая тем, что покупатель - народ капризный, привыкающий к одному продавцу, к его манере работать, к его товарам, к ценам. Никому нет дела, что Иванова оплатила работу именно на этом месте, - кто-то из рыночных работников посчитал его очень бойким и поставил туда своего человека. Отсюда и другая проблема - разве возможно такое соседство товаров, которое предлагает сегодня центральный рынок? Рядом с мясом - соленая рыба. Возле колбас и окорочков - стиральный порошок. В двадцати сантиметрах от наваленного горками творога - охапки цветов с юга. И не торопитесь получать наслаждение от созерцания ценников. В предпоследний выходной марта в крытом здании рынка циферки с ноликами отсутствовали на 37 товарах.

Платя немаленькие, мягко говоря, деньги за право торговли, продавец вправе рассчитывать, чтобы все было красиво. Ну не красиво, так достойно. Но уже через час работы рынка он превращается в заплеванный вокзал. И никакой уборщик до самого вечера не уберет грязищу - дескать, сами натаскали, терпите.

Грустно работается тем, кто обосновался на улице. Оно хоть и под навесом, но хрен редьки не слаще. Идешь по рядам и чувствуешь, как собственными коленками упираешься в лица торговцев. А чтобы рассмотреть товар, надо низехонько наклониться да умудриться при этом не сломать руку-ногу, не заработать сотрясение мозга. Бывали подобные случаи на нашем рынке, головы о наледь между рядами бедные покупатели били. Новички из торговцев обычно рьяно берутся за исправление этого безобразия -приносят с собой ломы, топоры, пытаются привести пятачок возле своего места в божеский вид. Но, проделав эту процедуру пять-десять раз, звереют и накидывают от безысходности на свой товар тысячу-другую.

И надо же: ни у одного из них не возникает мысль спросить у местной администрации: а за что я плачу такие деньги? Только за то, чтобы мне позволили тут постоять? Эдак можно на любом углу пристроиться и развернуть торговлю. Но город против этого. Он желает, чтобы все было там, где положено. Но тогда торговые места надо хоть как-то содержать, следить за ними и к торговцам относиться не как к кровопийцам народным, а как к клиентам.

Сейчас с навесов на рынках льются потоки талой воды: мокнет вывешенный товар, мокнут покупатели. Я была свидетелем маленького, но очень темпераментного скандала, когда пожалевший свои вывешенные куртки продавец спасал их от воды, палкой сбивая с навеса снег. Не рассчитал, и огромная глыба упала на проходившего мимо покупателя. Самым ласковым в перебранке было слово «баран». Вот только не по адресу оно прозвучало.

То, что с продавцами обходятся здесь, как с людьми, не смеющими роптать, говорит и такой факт. В прошлом году рыночную камеру хранения обчистили. За место в ней тогда платили по 2 тысячи. Украдено товара было более чем на 30 миллионов рублей. Вы думаете, руководство центрального рынка возместило ущерб клиентам камеры хранения? Оно даже не соизволило извиниться за то, что отвратительно выполнило работу по охране имущества.

Правда, безобразные условия центрального рынка торговцы считают почти идеальными по сравнению с условиями, в которых приходится работать на рынке на пл. Дзержинского. Интересно, думал ли умный дядя из мэрии города, подписывая документ об организации там рынка, что торгующий люд - это живой люд? Что иногда он хочет, пардон, в туалет? Поперворсти торговцы с Дзержинки обивали пороги туалетов близлежащих контор, но с некоторых пор почти все они дают страждущим от ворот поворот, даже на деньги зариться перестали. Приноровились торговцы бегать за гаражи, что стоят неподалеку. Но и тут скоро «облом» случился. Милиция как будто летучий пункт охраны порядка обосновала и давай накрывать всех штрафами.

За торговую точку на Дзержинке в семьдесят три сантиметра торгующие платят ежедневно также по шесть тысяч рублей. В месяц с другой оплатой (о ней чуточку ниже) выходит от 180 до 225 тысяч рублей. В год большие деньги получаются. Но следить за чистотой рынка, убирать сугробы, в которых днями толкутся продавцы, подумать о туалете для них - финансов не хватает. Надо прокормить директора базара, его зама, трех контролеров, почти мифических уборщиков. И прокормить не абы как.

Теперь я точно знаю, какая сегодня профессия самая классная во всех отношениях. Это профессия контролера на рынке. Во-первых, на свежем воздухе. Во-вторых, всегда с людьми. В-третьих, и в главных -при деньгах и при продуктах. Действуют контролеры не стесняясь. Подходит дамочка с сумкой на животе к продавцу, а тот ласково на ушко шепчет ей:

- Четыре, но без квитанции.

Получает она «честно заработанные» левые деньги, кладет в собственный карман и идет по ряду дальше. Те из продавцов, кто думает о сокращении налогооблагаемой базы, подобным образом не мухлюют, а добросовестно собирают чеки, выплачивая полную сумму сбора.

Нередко контролер так и режет в глаза:

- Взвесь-ка мне вот этот балычок. Скоко-скоко?

И уйдет, подсчитывая в уме, сколько дней надо не беспокоить этого продавца, чтобы погасить свой долг за деликатес. Торговцам подобные сделки невыгодны, но лучше стерпеть, а то попадешь в немилость, тогда вообще хоть рынок меняй.

На дзержинском рынке вещами торговать запрещено. Но для контролеров существуют свои законы. Взимая плату за так называемую торговлю вещами, да еще с пола, они предупреждают:

- Если что - выкручивайтесь сами. И не вздумайте милиционеру чек об оплате места демонстрировать. Мы вас не видели.

И поспешно убирают шесть тысяч в сумочку. Да плюс полторы тысячи с каждого и ежедневно. Это те самые платы, о которых я обещала сказать отдельно. Ни один из торговцев, а поговорила я по этому поводу с сорока пятью на разных рынках города, понятия не имел, кому, за что он каждый день платит полторы «штуки», называемые среди торгового народа разовым талоном. Попробуешь уклониться от него -выкладывай штраф. В зависимости от поведения неплательщика и его внешнего вида размер штрафа колеблется от 3 до 5 минимальных окладов.

Суть разового талона удалось выяснить в отделе организации торговли, платных услуг и защиты прав потребителей при областной администрации. Полторы тысячи с каждого торгующего без исключения взимаются по Закону о местном самоуправлении в бюджеты того района, в котором расположен данный рынок. Руководитель отдела Н. Ф. Макаренко рассказал, что он лично выходил с предложением к администрации района и того же центрального рынка объединить платы в одну, чтобы не нервировать лишний раз торгующих людей, не ставить их в заблуждение. Но район побоялся, что дирекция рынка, чтобы оставлять у себя побольше денег, будет заведомо сокращать число ежедневно торгующих на своей территории.

Конкретного ответа на вопрос, на что идут деньги от разовых талонов, никто не дал. Вероятнее всего, безликий чек на полторы тысячи и с единственным словом «спасибо» идет на оплату труда того, кто оформляет в районах патенты торговцам.

...Вот так потихонечку-помаленечку - тысячу - для дяди Васи, другую - для тети Таси - и вырастает цена той самой пары демисезонных сапог, в поисках которой мы прошли рынки Томска. Торговцы - не злые волки, жаждущие поживиться на покупателе. Они сами похожи на Красных Шапочек, робеющих от «клыков» всевозможных рыночных оплат и талонов. И рады бы продать свой товар по приемлемой цене. Но не из альтруистских соображений побросали они свои прежние рабочие места. А оттого, что им и их детям кушать хочется. За поднебесные цены надо спрашивать не с тех, кто их называет, а с тех, кто их диктует.

А диктует их так или иначе горпо - городское потребительское общество, полностью контролирующее каждое дыхание рынка. Того самого центрального рынка, который многие из томичей (в том числе и торгующих там сегодня), будучи школьниками, студентами, членами трудовых коллективов, строили собственными руками. Свежи в памяти времена, когда центральный рынок был народной стройкой. Не забыт и 1986 год, когда постановлением ЦК этот рынок, построенный на деньги томичей, был безвозмездно передан в пользование потребкооперации. Сегодня центральный рынок, находящийся в руках группы пайщиков, выплачивает области налоги, которые по сравнению с его многомиллиардными доходами выглядят кошкиными слёзками. Вопрос о дальнейшей судьбе рынка назрел. Ни город, ни область не в силах его контролировать. А бал на нем правят перекупщики, диктующие свои правила игры. Эти правила и влияют на цены, по которым мы вынуждены покупать товары на рынке.

И все же на рынках города есть одна радость -торговцев совершенно не трясет рэкет. Вероятно, из жалости - так ведь полгорода можно оставить без штанов.

Вера МАЗАЙ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

ВСЕРЬЕЗ и надолго

«За пределами своей страны торговля почти всегда кажется привлекательнее».
Генри ФОРД.

Арие ХАММЕР:

«В РОССИИ ЕСТЬ ОЧЕНЬ ХОРОШИЕ БИЗНЕСМЕНЫ, НО Я ИХ НЕ ВСТРЕЧАЛ»

Мы привыкли к многочисленным визитам иностранных делегаций. Деловые и не деловые, официальные и неофициальные - они приезжают, выступают по ТВ, устраивают пресс-конференции, фуршеты, а потом исчезают, чтобы уже не возвращаться.

Арие Хаммер - гражданин Израиля, директор фирмы «BIT. Потребительские товары» с головным офисом в Амстердаме. Пережил три войны. Путешествовал. Несколько раз побывал в Европе, Канаде, США, Африке. Но самое удивительное - вот уже второй год он живет в Томске, где имеет три магазина (еще один - в Шегарке). И уезжать, в отличие от наших многочисленных гостей, пока не собирается.

- Томск меня интересует потому, что здесь большие возможности для бизнеса,- говорит он.

- Но почему не Москва?

- Это очень просто. Во всяком случае для меня. Многие бизнесмены стремятся попасть в Москву, я же решил по-другому. В Томске, в глубинке, в провинциальном городе, нет ни одного иностранца, который бы жил здесь и занимался бизнесом. Я же намереваюсь прожить здесь несколько лет. Буду развивать свой бизнес. Если получится, конечно. У меня нет намерения завоевывать всю Россию. Моя работа началась в Томске, и я думаю, она и закончится здесь, а не в каком-то другом районе.

- Сложно ли было поменять образ жизни, страну?

- Трудно ответить. Я потратил много времени на путешествия. Работал в Африке. Но Россия всегда оставалась для меня великой державой. Это очень сильная страна. К несчастью, я нахожу, что люди здесь живут на очень низком уровне.

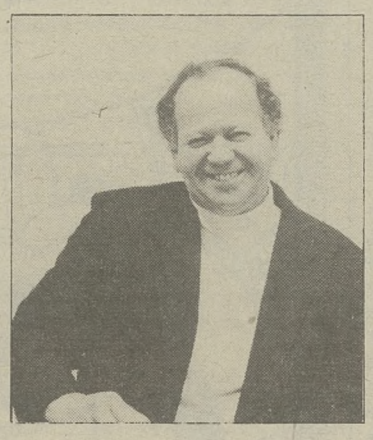
- Вы не ощущаете атмосферы дискомфорта?

- Я это вижу и чувствую. Это правда.

- Ваши планы в этой стране?

- Сначала я хотел покупать здесь сырье. Россия им очень богата. Но мне так и не удалось закупить ни одного кубометра древесины или килограмма металла. Основная причина в том, что у русских нет опыта продажи чего-либо за границу. Сами знаете, большой бизнес проходил только через правительство. Теперь русские компании не знают, как продать что-то из точки А в точку Б, если пункт Б не бывшая коммунистическая страна типа Венгрии, Болгарии, Китая или Румынии, а Европа или Америка. У нас другие стандарты. И, к сожалению, условия на здешних заводах очень плохие. Например, я хочу вывезти отсюда древесину, но в этом регионе не найдешь нормальной сушилки. А влажность должна быть определенного стандарта, иначе лес никто не купит. Здесь богатый ассортимент металла, но, чтобы его продать, надо экспортную упаковку. Ее нет, хотя это очень простые вещи. Я знакомился с возможностями томских заводов, привозил заказы от западных партнеров, чтобы загрузить рабочих, дать им заработать. Обещал руководителям предприятий поставку продуктов для рабочих на льготных условиях. Не получилось. Не выгодно заводам что-либо производить. Парадокс.

После разочарования с сырьем и заказами для заводов, я решил поставлять сюда и продавать продукты питания. Но и в этом были большие неудачи. Я немного изменил свою политику: перестал торговать оптом, купил несколько магазинов. Я уважаю даже маленького ребенка, который придет ко мне в магазин, чтобы потратить несколько сотен рублей. Я уважаю его, потому что он пришел именно ко мне.



До конца этого года, если у нас получится с магазинами, мы начнем снижать импорт товаров и вкладывать деньги в мини-заводы, высокие технологии. Лучше всего на малом производстве делать большой ассортимент высококачественной продукции. В будущем году мы намерены работать на местном сырье, и цены будут гораздо ниже. Пока у нас в компании 60 человек, и если дело пойдет, то будет в 3-4 раза больше.

- Что вы думаете о русских бизнесменах?

- Без комментариев.

- Вы не хотите говорить?

- Плохой опыт, вот и все.

- Есть надежда, что он будет лучше?

- Нет. Пока я не нашел ни одного партнера, с которым можно было бы работать. Но, может быть, найду. Я уверен, что в России есть очень хорошие бизнесмены, но я их не встречал. Например, три компании пообещали мне сделать интерьер. Я даже заплатил заранее - и ничего, хотя есть договор с печатью.

- Вы, конечно же, посещали наши магазины. Какое впечатление они производят?

- Все выглядит очень бедно, простой ассортимент. Поэтому мы из нашего главного магазина на площади Южной надеемся сделать супермаркет. Сегодня я был в одном месте. Там мне сказали: «А, вы с Южной! У вас очень хороший магазин. Цены низкие, ассортимент хороший». Это для меня большой комплимент. Но из-за инфляции трудно планировать что-то на будущее.

- У вас есть хобби?

- Нет.

- Свободное время?

- Нет свободного времени. С утра до вечера - работаю, работаю, работаю.

- Но ведь так невозможно.

- Это ваше мнение. Когда появляется свободное время, я, конечно, пытаюсь проводить его с семьей. Этим летом я их привезу на отдых в Томск. Хочу, чтобы они увидели этот уникальный город, познакомились с моими сибирскими друзьями.

- Вы первый иностранный бизнесмен, который живет в Томске. Это действительно необходимо?

- По крайней мере, я не встречал никого, кто находился бы в Томске так же долго. Я думаю, чтобы преуспеть, надо здесь жить. Я должен изучить здешний бизнес, менталитет, людей. Только так.

- Однако среди иностранных бизнесменов тоже есть люди, которые любят преодолевать трудности, но они почему-то не остаются.

- Я думаю, они допускают ошибку.

- У вас нет желания распространить торговую сеть в других городах Сибири?

- Я предпочитаю работать только в Томской области. В Москве тысячи бизнесменов с Запада. В Новосибирске их сотни. А здесь, вы же сами говорите,- я один. К тому же, Томск мне по душе. Других таких городов я не знаю.

- Так и есть. Но вы не боитесь жить здесь?

- Нет.

- Чего вы еще не боитесь?

- Финансового краха не боюсь. Надо просто быть осторожным, чтобы не терять деньги. Что касается людей - они приветливые, симпатичные.

- Но вечером страшно ходить по улицам.

- Я вечером гуляю и больше боюсь за то, что происходит в моей стране. Идет волна терроризма. В Израиле месяц назад два террориста взорвали автобус на стоянке, где находились 22 молодых человека.

- То, что происходит у нас, тоже можно назвать терроризмом.

- Я знаю. Но я не могу жить в изолированном пространстве.

- Какие у вас отношения с властями?

- Никто мною не интересуется.

- Вы считаете, что такое отношение власти к иностранному бизнесу закономерно?

- Конечно, нет. Мы можем развить взаимовыгодное сотрудничество, помогать друг другу. Для меня «Белый дом» - это правительство. Оно могло бы использовать наши широкие возможности, наши огромные связи за границей. Можно привезти сюда оборудование для производства продуктов питания, потому что местные заводы очень плохо оснащены. Единственное, есть маслосырзавод - там производят прекрасно упакованные масло, сыр, сметану, тетрапаки - вот такая должна быть система.

- Все это есть в вашем магазине?

- Да. Кушать - это самое важное.

- А вы любите поесть?

- Конечно.

- И где вы покупаете продукты? На рынке?

- Ни в коем случае. Там не существует даже необходимого минимума санитарных условий. Люди продают мясо на земле! Рыбу на старых газетах! Сыр и творог без упаковки! Я не против конкуренции, но я хочу быть равным, а сейчас мы не на равных условиях. Нет здоровой конкуренции.

- Что касается базара, то это старая русская традиция.

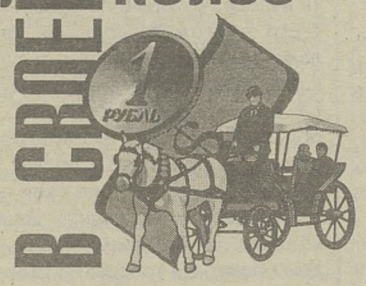
- Это прекрасно. Мне это нравится. Когда я путешествовал, поверьте, первое, куда я шел, - на базар. Но если это базар, то давайте сделаем культурный, хороший базар. Я не против. Центральный рынок, Дворец спорта - хорошо. Это конкуренция. Но на Южной - это ужасно. Большая часть мусора с этого рынка идет ко мне в магазин. Я купил контейнер с замком, заплатил один раз, чтобы почистили прилегающую к магазину территорию. А через день вокруг моего контейнера опять мусор. Как это контролировать?

- Жаловаться.

- Мы уже обратились с письмами в администрацию Кировского района, к начальнику Кировского ПЖРТ и в санэпидемстанцию. Там изложены проблемы с мусором, с водой и т.д. Я думаю, реакция будет.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото **Владимира ВЕЙЛЕРТА.**

В СВОЕЙ колее



ЧТО ХОЧУ, ТО И ДЕЛАЮ -

такую формулу крестьянской свободы принял для себя фермер из села Кафтанчикова Игорь ГОЛУБЕВ. Но, чтобы понять, чем она хороша, надо знать, чего же этот сельский предприниматель хочет. И что делает.

Он единоличник - в полном смысле этого слова, в его сегодняшней трактовке. Правда, есть жена, две дочери, зять. Но они, если и помогают, то больше по домашнему хозяйству. Поле, а оно не маленькое - 82 га, лежит, можно сказать, на нем одном. Да, еще есть отец Иван Михайлович, но он не захотел ходить в прислужниках у сына, сам привык командовать, и, после очередной ссоры, хлопнул дверью, отделился и уехал в Мельниково, поселившись в одиночку на краю этого села, - не посмотрел на свои 74 года...

- Крепкий, видимо, старик?

- Не жалуется. Машину сам еще водит, на рыбалку ходит, на охоту... Гордый - живет сам по себе.

Игорь Иванович говорит об отце вроде бы с осуждением его упрямства, но в то же время и с любовью. Чувствуется, что многое он унаследовал из отцовского характера, в первую очередь, это качество - не скисать перед любыми невзгодами, наперекор всему, добиваться своего.

Лет пять уже фермерствует Игорь Иванович, вроде не новичок. И встречаемся мы с ним тоже не впервые. Но, что ни год, - новые неурядицы и стрессы. Что ни встреча -новое причащение к его уверенности в собственных силах.

Крайне тяжек для Голубева был последний год: выгорела его усадьба - стайки со скотом, вынутый из погреба для яровизации семенной картофель, зерно, тоже

приготовленное для посева, новенький трактор... Слава Богу, хоть кирпичный дом уцелел, а иначе - хоть по миру иди. И без того крестьянину нынче мудрено свести концы с концами, а тут еще пожар!.. С ума можно сойти.

Голубев не сошел с ума и с копылков не слетел. Хоть и горько было, но не впал в отчаяние, не заныл. Виновника пожара быстренько вычислили, им оказался сосед, перекаливший свою баньку. Из-за его недосмотра четыре усадьбы выгорело. Но что с бедолаги возьмешь? За счет его удалось только каркас стайки соорудить. Остальное фермер восстанавливает сам. Спасибо еще совхозу - дал семена. В общем, Голубеву той весной пришлось все начинать как бы заново, с чистого листа.

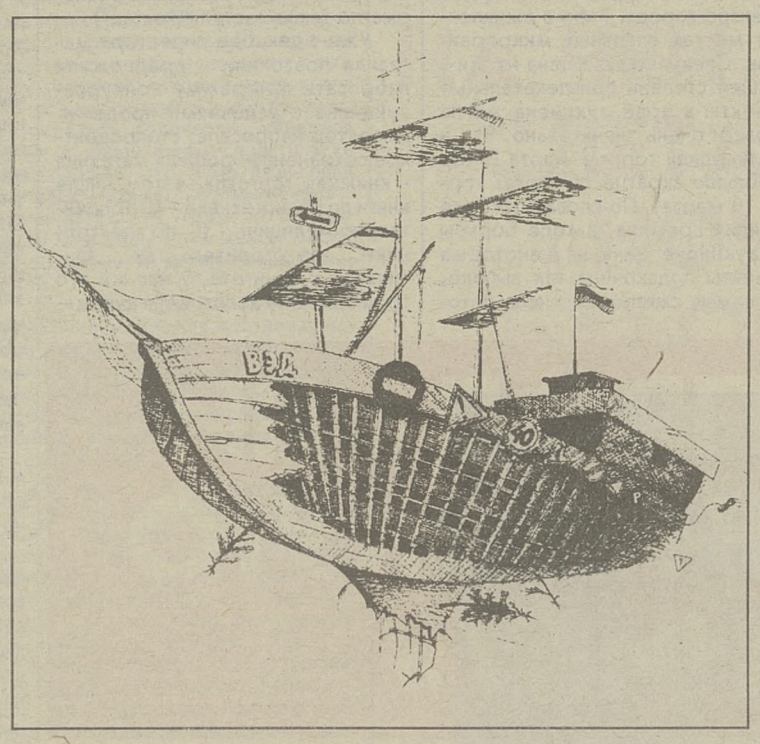
Весенние посадки и посевы он успел провести вовремя, надеясь к осени залечить прогары в бюджете. Но летом ударила засуха! Какой колос был у ячменя, по 18 зерен, а когда разворошишь его - лишь четыре-пять зернышек нормальные, остальные пустые. Как жить? На что отстраивать усадьбу? Продал фермер свой «Москвич», под нож пустил основную часть стада... Рассчитался за солярку. И начал заготавливать и вывозить лес для строительства, ухлопав

(Продолжение на стр.7)

по европам ГАЛОПОМ

АХ, БЫТЬ АГРЕССИВНЫМ НЕПРОСТО

Похоже, помимо двух известных российских метафизических несчастий, мы начинаем наживать целый сонм диалектических бед. К дуракам и дорогам присовокупляются нежелание, непонимание и бездеятельность. Уважение к власти на этой почве чахнет, и оросить его, кажется, нечем.



На фоне увеличения экспорта сырья (около 95 процентов - в основном, за счет метанола) вполне закономерным выглядит снижение экспорта наших машин и оборудования, связанное в первую очередь с неконкурентоспособностью их основной части на мировом рынке. Но самое главное - изнашивается производственное оборудование. Моральное старение производимой продукции затрудняет ее реализацию. Двигатели «Сибэлектромотора», например, экспортируются в разобранном виде - то ли из-за недоверия партнеров к качеству сборки, то ли по еще более прозаическим причинам. Возможно, они используются для изготовления чего-то, весьма далекого от двигателей.

Устаревшая материально-техническая база и выпускаемая продукция - общая беда большинства томских предприятий, стремящихся выйти на внешний рынок. Хотя изделия «Томского инструмента», «Ролтома», «Сибкабеля» или ТНХК вполне конкурентоспособны, наши промышленники проводят недостаточно агрессивную сбытовую политику. Она должна быть жестче. Впрочем, отстав от научно-технического прогресса, придерживаться этой линии крайне трудно. Сложно и работать на внешнем рынке. Зарубежные партнеры зачастую применяют тактику «выламывания рук». Скажем, в одном из контрактов электролампового завода по просьбе иностранного партнера отсутствует раздел «ответственность сторон». Каково идти с таким контрактом в арбитражный суд, если вдруг?.. К тому же наши предприятия порой имеют дело не с потребителями, а с перекупщиками, чем заранее ставят себя в кабальные условия.

Русский с китайцем - братья навек?

Смещение партнерских связей можно было спрогнозировать. Несмотря на то, что областная администрация по-прежнему привечает наших китайских друзей и товарооборот с Китаем увеличился за последний год почти на 48 процентов, импортеры и потребители уже познакомились с качеством китайских товаров, а посему перспективы развития связей с Синьцзян-Уйгурским автономным районом Китая весьма сомнительны. Через автомобильный переход Чугучак и Зайсан торговать пока никто не торопится. Конечно, Китай остается одним из основных импортеров томской древесины, связи с ним имеют право на жизнь, но делать их приоритетными не совсем правильно. Объем экспорта наших товаров в Китай составляет всего 3 процента. А китайская лапша и тушенка - не тот товар, который может повысить благосостояние жителей области. По-видимому, в ближайшее время следует ожидать сокращения товарооборота с КНР.

Контакты с европейскими странами более предпочтительны. Однако на данном этапе спасение видится в укреплении отношений с нашими соседями из ближнего зарубежья. Было бы лучше, если бы администрация обратила свой взор на таких активных партнеров, как Казахстан, Узбекистан, а также страны Балтии, Украину, Белоруссию и т.д., помогла томским предприятиям установить нужные контакты. К сожалению, кроме декларирования, никаких конкретных дел не ведется. В 1994 году на внешний рынок вышло 151 предприятие области. Сколько из них сделали это при помощи администрации - можно пересчитать по пальцам.

По сравнению с соседними Кемеровской, Новосибирской областями и Красноярским краем, Томская область менее всего насыщена иностранными инвестициями. То, что в Томск приезжают представители иностранных компаний, - ничего не значит. Главная цель «инвесторов» - наше сырье. К чему может привести подобная экстенсивная политика, нетрудно догадаться. Да, Европейский банк реконструкции и развития открыл кредитную линию малому бизнесу Томской области, но случилось это скорее благодаря уполномоченным банкам, а не политике областной администрации.

Вот бюджет пустой - он предмет простой

На одном из заседаний областной Думы отмечалось, что внешнеэкономическая деятельность - это одна из основных доходных статей бюджета. Почему же область так невнимательно относится к тому, за счет чего, собственно, и живет? Вопрос риторический. Вместо дальновидной, крупномасштабной протекционистской политики и отстаивания интересов собственных производителей и предпринимателей, администрация ностальгирует о квотах, отмена которых «ударила по бюджету».

Надо сказать, что распределение и продажа экспортных квот никогда не были эффективными. Администрация практически ничего не имела с их реализации. Просто был создан механизм (комиссия по распределению), который использовался самым примитивным образом. Например, от суммы сделок по деловой древесине во внебюджетный фонд перечислялось 5-10 процентов контрактной стоимости. Некоторые операции осуществлялись вообще без взаиморасчета.

Все чаще слышны экскурсы в историю былых связей с ныне зарубежными партнерами. Действительно, остается историческим фактом сбыт 80 процентов заготавливаемой в Томской области древесины в Казахстан. Предлагалось сформировать и «правительственные» делегации для восстановления прежних связей. Но заработают ли они? Теоретически - способы есть. На практике один из директоров «Казлесконтракта» г-н Шахворостов, отбывая в командировку для подписания контрактов на 1995 год «в объеме 135 тысяч кубических метров», не стал заносить Томск в маршрут своего делового путешествия. Возможно, здесь сказалась и незаинтересованность томских лесопромышленников, перебивающихся разовыми контрактами по 1-2 тысячам кубометров.

Глава областной Думы Борис Мальцев был прав, отмечая серьезность ситуации. Никто не собирается менять джезказганскую и любую другую медь на томский лес. Это неэффективно. Наш лес в Алма-Ате можно купить дешевле, чем, скажем, на Асиновском ЛПК.

У томской древесины есть шансы вообще перестать быть товаром. Сейчас приходится констатировать отсутствие крупных лесных контрактов с Казахстаном и, как следствие, финансирования и развития отрасли.

Мама, мама, хочу программу!

По сравнению с прошедшими двумя-тремя годами, в области ВЭД ничего экстраординарного не произошло. Можно констатировать ее медленный упадок. Реальная политика творится в Москве, на местах - практически ничего. Созданный при областной администрации координационный совет по ВЭД остается чисто номинальным органом. Но ситуация, конечно же, не безнадежная. В перспективе все зависит от власти: от ее реноме в центре, уважения к ней на местах. В конечном итоге результаты работы администрации отражаются на томичах.

Граждане же, похоже, пока не задаются вопросом, почему у нас до сих пор нет четкой программы ВЭД? С ней можно было бы спорить, ругать, хвалить, корректировать, но ее нет. И долго ли еще внешнеэкономическая деятельность Томской области будет напоминать «Летучий Голландец», мчащийся по воле ветра и волн, - неизвестно.

М. ВЛАДИМИРОВ.
Рис. Надима КАСИМОВА.

Деловая хроника

В ОБЩЕМ И В ЧАСТНОСТИ

Прошедший 15-16 марта семинар-консультация «Общие и частные проблемы предпринимателей во внешнеэкономической деятельности», по мнению уполномоченного МВЭС Владимира Уральцева, выполнил все поставленные задачи. «Этот семинар был в большей степени ориентирован на людей, которые только начинают выходить на внешний рынок,- сказал он,- поэтому для некоторых что-то являлось банальным, для других что-то было открытием».

В работе семинара приняли участие около пятидесяти человек -начальники отделов внешнеэкономической деятельности фирм города, заместители директоров предприятий, руководители внешнеэкономических служб. В ходе консультаций были освещены различные аспекты ВЭД: мировые цены, подготовка контрактов, поиск зарубежных партнеров, страхование, реклама и т.д.

Уполномоченный МВЭС отметил высочайший профессионализм докладчиков - работников томских банков, налоговой инспекции, томской таможни и других. Недоумение устроителей вызвало лишь «полнейшее игнорирование семинара со стороны властей - как городских, так и областных». В частности, тему «Экспортный потенциал Томской области. Пути и способы его реализации. Что протекционирует администрация Томской области» пришлось в «пожарном порядке» разрабатывать организаторам семинара, хотя предполагалось, что доклад по этим вопросам будет сделан специалистами комитета по межрегиональным и зарубежным связям.

Участников, конечно, не порадовало отсутствие представителей власти. Они просили довести до администрации свои проблемы, то, что практически «варятся в собственном соку», пытаясь самостоятельно выйти на внешний рынок.

Хотя семинар в целом прошел успешно, Владимир Уральцев сделал по итогам его работы совсем не радужный вывод: Томской области наивно рассчитывать на какие-либо инвестиции. Даже сравнение с соседними регионами, увы, не в нашу пользу.

В.БОРИСОВ.

(Продолжение. Начало на стр.6)

только на «горючку» полтора миллиона рублей. Но - вывез. За полсотни километров. И все - сам.

Надумал отстраивать усадьбу уже не в селе, а прямо в поле, своем поле. Раньше это называли выселками, хуторами. Игорь Иванович считает, что так ему будет хозяйствовать сподручнее, вольготнее. Все под глазами. Да и сказывается, видимо, отцовская независимость в характере.

Еще ему хочется, чтобы его поле было одним, цельным массивом. Ему же нарезали три отдаленных куска. Много времени уходит на переезды. Обращался к местным властям, но те и ухом не ведут. Пусть пропадает, зарастает сорняком и кустарникам земля - не дадут. А ему бы еще гектаров восемьдесят.

- И поднимешь, не боишься надорваться? - спрашиваю его.

- Я все рассчитал, осилю. У меня же есть трактор, другая техника. А что не смогу - найду помощников, но я стараюсь управляться сам.

Голубева сельской работе учить не надо. Крестьянин по рождению. Окончив ТИСИ, стал инженером-автомобилистом, мог бы и в городе осесть. Но уехал в Кафтанчиково, где работал главным инженером совхоза, заместителем директора. К слову, его, как и В. Гуммера в селе Воронине (см. «КЗ» за 23 февраля), селяне тоже сватали в директора. Не соглашается. Все по тому же - хочет быть независимым. Ни от кого. Хочет работать на земле, а не в конторе.

Но ведь это, скажете вы, иллюзия: куда же денешься от зависимости времени, обстоятельств? Тем более сейчас, когда все законы словно по воде вилами писаны. Когда растущие цены и налоги раздевают догола. И если ты даже что-то вырастил, произвел, то еще проблема - сумеешь ли сдать-продать. К тому же крестьянин открыт всем ветрам и дождям, и вдруг снова неурожай? Ведь хозяйствуют наши, сибирские, мужики в зоне рискованного земледелия!

- Вот именно - в зоне риска, - соглашается Голубев. - И если бы правительство относилось к фермерам по-хорошему, то нам надо платить уже за одно то, что работаем на страх и риск, а не обдирать нас налогами. Если еще раз случится неурожай, то мне, пожалуй, не сдобровать. Но надеюсь, что нынче я выкручусь...

Он надеется на то, что его выручат клеверища, которые намерен распахать, - на них почти не требуется удобрений. Ему даже торф не по карману. Собирает по фермам навоз. Дают, но тоже не бесплатно. Покупает, вывозит. Под картошку выходит на каждую сотку по машине - «чтобы потом лет пять не заглядывать». До совершенства у него отработана и технология. Семена - только элита и супер-элита. Вот почему урожайность на его полях в два-три раза выше, чем в коллективных хозяйствах. Он не может абы как.

Не меньше забот с реализацией продукции. Он объездил все промпредприятия в Томске, предлагая ее. Никто с порога его не гнал, не отказывался от услуг за услуги, однако и навстречу - ни шага. Ни да, ни нет. Лишь на инструментальном заводе сказали откровенно: «Зачем нам с тобой связываться? Если нам что потребуется, мы купим, даже за границей». Поэтому теперь Голубев уже не рассчитывает на долговременные контакты с постоянными клиентами, каждый раз ищет их заново. Конечно, хлопотно. Но не сидеть же сложа руки.

В дни предвесенья я встретил его в Томском институте переподготовки кадров и агробизнеса. Удивился: что тут делать ему, специалисту с высшим образованием?

Оказывается, есть что. Особенно в части агробизнеса и кооперации с другими фермерами, да и собственные знания не лишне освежить. И очень сложно разобраться с путаным налогообложением, к тому же нет по нему толковой литературы.

Что вынес Игорь Иванович из этих занятий, об этом он пока помалкивает. Его заинтересовала методика составления бизнес-плана. И еще убедился в необходимости кооперации с другими фермерами и создании многоотраслевого хозяйства. Голубев не против того, чтобы хоть завтра объединиться с кем-то из крестьян, скажем, для ремонта техники, хранения, переработки и сбыта продукции. Но вся сложность в том, что рядом с ним, в Кафтанчикове и его окрестностях, нет таких фермеров, которые бы столь же ревниво радели за дело. Имеющиеся слабоваты, малоземельны. Норовят кормиться за счет города.

А вот многоотраслевое хозяйство посильно организовать самому. Цель - страдно работать круглый год. Он и лес из тайги всю зиму вывозил для того, чтобы поставить скотные дворы, в которых его зерно и картошка будут превращаться в молоко и мясо. Голубев считает вполне реальным для себя и переработку - готовить, например, жареную картошку, цукаты, все то, чего пока что не поступает в город из томских хозяйств.

Человек он, несмотря на дерзостные задумки, спокойный, не суетливый. И нет, не нищенствует, хотя и претерпел из-за пожара и неурожая немалые убытки. Жить есть на что, можно бы и успокоиться. Довольствоваться тем, что имеет. Зачем же надрываться и постоянно подгонять себя все новыми и новыми заботами?

- Нет, я не надрываюсь, - деловито возразил Игорь Иванович. - Я делаю только то, что могу. И что хочу. А главное, чего я хочу, - чтобы от работы моей была польза. Я, кроме крестьянской работы, ничего другого не умею да и не хочу. Ну а если честно работать, то никогда доволен собой не будешь. Тем более на земле...

Александр СОЛОВЬЕВ.
с. Кафтанчиково.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

ЖРЕБИЙ брошен

Там, где сжигают книги, в конце сжигают и людей.
Г. ГЕЙНЕ.

КАК ПРОДАЛИ «ТЕХНИЧЕСКУЮ КНИГУ»

Это давняя наша традиция: махать после драки кулаками, думать задним умом и пытаться разобраться в каше, которая уже заварена. Так и на истории с приватизацией магазина «Техническая книга» можно было бы поставить точку. 3 марта на открытых аукционных торгах он был продан за 770 миллионов рублей. Директор магазина Галина Романова, подавшая заявку на участие в торгах, после троекратного деревянного стука вышла из зала, так и не промолвив ни словечка. Ибо уже первая цена, названная покупателем в ходе торгов, превышала более чем скромные возможности магазина - 100 миллионов рублей. Это просто микроскопическая человеческая драма в огромной всероссийской постановке под названием «приватизация». Однако давайте вглядимся поподробнее именно в этот эпизод.

Завтра была война. С чиновниками

В 1991 году распался облкниготорг. Книжные магазины подались в двух направлениях: под крышу управления полиграфии и книжной торговли и на самостоятельные хлеба. Товарные остатки почившего облкниготорга распределили между осиротевшими книготочками. Досталась доля и «ТК». Коллектив же магазина предпочел вольную жизнь и преобразовался в товарищество с ограниченной ответственностью.

Был заключен с мэрией договор аренды помещения на 1992 год. В установленном порядке выкуплено имущество магазина: торговое оборудование и книжные остатки, в том числе и неликвиды, которых особенно много именно в этом, технокнижном, спектре - уж слишком специфичен этот товар и необычайно быстро могут устаревать специализированные издания. Если вы думаете, что выкуп дался ТОО легко, то ошибаетесь: в январе 92-го в банке была взята ссуда в 350 тысяч рублей под 110 процентов годовых. Понимаю, что сумма и проценты сегодня выглядят смешно, но те, у кого долгая память, поймут, что условия были поставлены достаточно жесткие.

Ссуда выплачивалась вместе с процентами около года и заставила коллектив попотеть, пройти хорошую школу выживания. Тем не менее попыток сменить профиль на более выгодный, а уж тем более не книжный, не было. 90 процентов товарооборота составляла именно техническая книга, и лишь 10 процентов - детская и все остальное, кинороманное. Бывавшие в «Технической книге» возразят: добрая треть торгового зала занята специализированным прилавком по продаже всяких радио-, видео-, аудиопричиндал. Верно. Только все это в полном соответствии с уставом ТОО, где написано, что коллектив вправе оказывать услуги по реализации постороннего товара, который не входит в товарооборот магазина. И оказывают. И получают за это деньги. И благодаря этому сохраняют специализацию магазина, который в таком городе, как Томск, просто необходим.

Не серчайте, что рассказываю все так подробно. Подробности пригодятся в дальнейшем.

В 1994-м магазин в очередной раз заключил договор аренды помещения сроком на один год. Более того, товарищество даже получило муниципальный заказ, ввиду своей особой важности для жителей города науки: 50-процентную льготу по арендной плате. Коллектив магазина в течение прошлого года обращался в комитет по управлению имуществом Томска с просьбой о заключении договора о долгосрочной аренде помещения с правом дальнейшего выкупа. Ну и что вы думаете им ответили?

Отказать.

А когда закончился 1994 год, городской комитет по управлению имуществом не пожелал возобновить даже годовой договор аренды. По причинам, которые не объяснялись. Пока все не объяснилось само собой.

Прощай, ваучер. Здравствуй, рубль!

Про издержки приватизации написано немало, повторяться не будем. Тем более что ее первый этап, который крутился вокруг ваучеров, прошел. Летом прошлого года Указ Президента РФ обозначил новые приоритеты в нелегком деле «углубления экономических реформ» после окончания срока действия приватизационных чеков. Вкратце эти приоритеты формулируются так: повышение эффективности экономики, формирование широкого слоя частных собственников, привлечение инвестиций, а также содействие мероприятиям по защите прав собственников. Местные комитеты по управлению имуществом резко активизировали свою деятельность. Ибо теперь схема стала более простой и выгодной по сути: есть живые деньги и есть муниципальная собственность, которую можно и нужно продавать. Подтверждением тому слова председателя городского комитета по управлению имуществом Василия Еремина: «Первый этап приватизации за ваучеры не вполне отвечал нашим интересам. Мое мнение - и в мэрии меня поддерживают, - уж если продавать, то не за дешево, чтобы при этом пополнялся бюджет города».

Осенью прошлого года была разработана и опубликована «Программа приватизации муниципальных предприятий в г.Томске». В ней определены: 43 объекта, не подлежащих приватизации, 79 объектов, подлежащих обязательной приватизации, 13 предприятий, арендующих муниципальное имущество по договорам аренды с правом выкупа и 30 объектов, приватизация которых возможна, если таковое решение примет мэрия.

Согласно своей стратегии («если продавать, то очень дорого»), комитет оставил на второй этап исключительно денежной приватизации в основном лакомые кусочки: объекты, располагающиеся в центре города, либо в оживленных местах спальных микрорайонов. Спекулятивная цена на эти в высшей степени привлекательные объекты в ходе аукциона могла вырасти очень значительно. Что и подтвердили торги 3 марта («КЗ» сообщало вкратце об итогах торгов 10 марта). По словам того же Василия Еремина, в ходе борьбы на аукционе цена на некоторые объекты подскочила так высоко, что самые смелые прогнозы поточных цен, которые делали работники комитета, оказались робкими предположениями. Не стал исключением и магазин «Техническая книга». Лот номер два - ушел за 770 миллионов - в ходе аукциона уступил в цене только десятому лоту (нижний гастроном возле к\т им.Горького). Только вот основная разница между этими двумя объектами совсем не в цене или месторасположении, а в том, что здание магазина «Техническая книга» ни в какой городской программе приватизации не упомянуто. Нет его там. А соответственно не подавались на него заявки. Так как же он выплыл на аукцион?

* * *

Теперь мы вступаем на хрупкий лед предположений и догадок. Возможно, ситуация складывалась так. Некто А, придя в городской комитет по управлению имуществом, спросил у работника Б: «Скажи, дорогой, почему в программе приватизации нет замечательного магазина «Техническая книга»? Я не отказался бы его купить на торгах. Да и многие бы не отказались. Хорошую цену дадим». Вполне возможно, что мысль продать с аукциона магазин пришла и без помощи лица А. Важно, что работник Б поднимает документы и выясняет, что имущество магазина принадлежит ТОО и выкуплено два года как. Что и дает ТОО приоритетное право на приобретение здания магазина в собственность. (Указ Президента от 22 июля 1994 года за номером 1535, пункт 4.5) Правда, нашлась закавыка: имущество выкуплено в соответствии со старыми инструкциями, которые с тех пор изменились. Срок аренды у коллектива заканчивается в конце 94-го года. Заявку на приватизацию магазина коллектив до сих пор не подал. «Послушай, - вероятно, говорит тогда Б, обращаясь к А, - выставим мы этот магазин на аукцион. Дай срок до конца года».

Дальше начинается вот что. Имущество магазина странным образом - сколько ни объясняли, понять не могу - вновь становится муниципальным, потому что было выкуплено неправильно, «незаконно», как пояснили директору «Технической книги». Деньги в масштабе цен 92 года ТОО были возвращены. (Правда, комитет почему-то не захотел выкупить обратно книжные неликвиды и сделал широкий жест, подарив их магазину.) Товариществу предлагается стать арендатором этого имущества. Куда деваться, и товарищество стало не собственником, а арендатором своего же имущества, за которое когда-то уже заплатило деньги!

Дальше - больше. ТОО заставили застраховать вновь арендуемое имущество, причем обязательно в страховой фирме «Доверие». Без этого, сказали Галине Романовой, мы с вами вообще не будем заключать договор аренды. (Завидую работникам «Доверия», хорошие у них заступники в мэрии. Интересно знать, насколько бескорыстно такое заступничество?)

Уже в декабре директору магазина позвонили и предложили набросать программу конкурса-аукциона с условиями продажи. Директор набросала: стопроцентное сохранение профиля магазина - книжная торговля, в том числе книги по радиотехнике - 40 процентов, по медицине - 30, по электронике... по строительству... Ой, сказали в комитете, у нас же его тогда никто не купит. «Мы купим», - пообещала Галина Романова. На том разговор и завершился.

А теперь самое главное. Сообщение о том, что их продают с аукциона, грянуло для ТОО после Нового года громче кремлевских курантов. Они кинулись по всевозможным инстанциям. Они еще не понимали, что их дело безнадежно проиграно заранее.

Во-первых, срок аренды истек, а заключать с ТОО новый договор аренды комитет и не собирался. Ведь по закону, продажа сданных в аренду объектов производится только арендатору, если тот подал заявление в любой момент до истечения срока аренды. И льготы при выкупе здания арендатором весьма существенны. В мэрии мыслили четко: пока были арендаторами - не подали заявление, разззявы, а теперь, извините, мы такое замечательное здание по дешевке отпускать не собираемся.

Во-вторых, цитирую В.Еремина: «Предприятия, которые на волне коммерциализации преобразовались в различные ТОО без оформления правопреемственности, хозяйствовали свободнее, чем муниципальные предприятия, наработали капитал, используя наше имущество, поэтому я не понимаю, почему они должны иметь какие-то льготы при приватизации». Из этих слов можно сделать вывод, что в 1991 году облкниготорг раздавал товарные остатки людям с улицы - это раз. Что муниципальный заказ, который магазин имел в прошлом году, был ошибкой - это два.

В-третьих. Когда речь идет о деньгах, больших деньгах, комитету наплевать на письмо президента, которое советует местным органам самоуправления воздержаться от продажи с аукционов объектов, которые специализируются на книжной торговле. А такое письмо пришло в «Белый дом» 26 января.

В-четвертых. Без ведома ТОО, представителя которого даже не приглашали на приватизационную комиссию, были изменены условия конкурса-аукциона: книжная торговля в общем товарообороте должна теперь составлять 70 процентов, а не 100, как хотели работники магазина. Более того, в новых условиях не обозначено процентное соотношение книг по разным отраслям знаний. А это значит, что будь на прилавке одна книга по радиотехнике, одна по медицине и т.д., условия продажи будут считаться выполненными. То бишь новый владелец вправе, и никто не сомневается, что так и будет, завалить прилавок на 70 процентов «Дикой Розой», лишь слегка разбавив ее учеными штудиями. Что это означает? Да то, что исчезнет специализированный магазин, услугами которого до сих пор пользуются ученые мужи, студенты и другая интеллигентствующая публика города.

Боролись ли работники магазина против решения комитета выставить магазин на торги? Естественно. Акция протеста, когда на два часа была прекращена работа и у дверей был выставлен пикет с плакатами, успеха не принесла. Хождения по кабинетам мэрии тоже. Отвечали городские начальники примерно одинаково: мы понимаем ваше положение, но изменить ничего не можем. На нас подадут в суд те, кто подал заявки на участие в аукционе по магазину. Ответ этот представляется нам лукавым. Ведь сняли же в ходе аукциона с торгов первый лот - магазин на улице Говорова, 38. Законное право снять лот с торгов без объяснения причин у комитета есть, и никакой здравомыслящий человек в суд на законное действие не подаст.

Так что приостановить торги по магазину «ТК» мэрия могла, не опасаясь никаких последствий. Но не захотела.

Вывод из сей истории простой: руководствуясь, смеем надеяться, только государственными интересами, городской комитет по управлению имуществом вправе творить произвол над субъектами предпринимательской деятельности, благо рычаги для этого есть и легко приводятся в действие. Законодательная путаница и повальная безграмотность в вопросах приватизации только провоцируют этот произвол, делают его беззастенчивее. Мелкий и средний субъект хозяйствования не защищен от этого произвола, тем более сегодня, когда деньги решают все. И говорить о формировании «широкого слоя частных собственников» на нынешнем этапе приватизации просто смешно, до тех пор пока беспредел от имени государства будет продолжаться на местах.

Проблемы бюджетов всех уровней мне понятны. И кровную заинтересованность работников комитетов по управлению имуществом в том, чтобы продать подороже, тоже не стоит объяснять. Но если линия на продажу всего и вся как можно дороже будет продолжаться (да простит меня концерн «Совтеро», активно скупающий в последнее время торговые площади) мы получим город, опутанный стандартной сетью продмаркетов со стандартным набором консервов и все прелести монополии. Потому что мелкий и средний предприниматель, который и создает многообразие рынка и который чиновниками мэрии может быть лишен всех льгот, сегодня на аукционы по продаже муниципальной собственности может не ходить. С его деньгами там делать нечего.

Да, а в «Технической книге» ждут покупателя. Он что-то не торопится.

Андрей ОСТРОВ.

P.S. Когда материал уже был готов к печати, к нам поступила пока неподтвержденная информация, что покупатель «ТК» отказался от столь дорогого приобретения. Даже весьма приличная сумма неустойки его не остановила. По поводу несостоявшейся сделки один из чиновников мэрии заявил примерно так: не продали сейчас, продадим в следующий раз. Если сия информация подтвердится, то на истории с магазином точку ставить рано. Разве что сразу три.

ТАБЕЛЬ о рангах

- Подумайте сами, мадам Шойбес, - говорит местный околоточный надзиратель, глядя на стол, разводя руками и щурясь, - подумайте, какому риску я здесь подвергаюсь! Девушка была обманным образом вовлечена в это... в как его... ну, словом, в дом терпимости, выражаясь высоким слогом. Теперь родители разыскивают ее через полицию. Хорошо-с. Она попадает из одного места в другое, из пятого в десятое... Наконец след находится у вас, и главное, - подумайте! - в моем околотке! Что я могу поделать!

Эмма Эдуардовна произносит басом, с холодной уверенностью:

- Ей-богу, она здесь как за родную дочь.

- Да ведь я не об этом говорю, - досадливо морщится околоточный. - Вы вникнете в мое положение... Ведь это служба. Господи, и без того неприятностей не оберешься!

А.И. КУПРИН. «Яма».

НА ЧЕЙ ОГОНЕК СЛЕТАЮТСЯ «НОЧНЫЕ БАБОЧКИ»?

В этом с первого взгляда балдежном и ни к чему не обязывающем эксперименте согласились участвовать далеко не все из моих знакомых мужчин. Но даже те из них, кто решили влезть на пару часов в шкуру сексуально озабоченных, стеснялись женского присутствия и даже краснели, начиная телефонные торги.

Найти в Томске номер телефона, по которому можно вызвать проститутку, - труда особого не составляет. В любом киоске Роспечати всегда большие залежи газет «Комиссионка», «Экспресс-комиссионка», не брезгующих деньгами за рекламы даже самого сомнительного содержания. Покупаю «Экспресс-комиссионку» №10 за 11 февраля и только на одной странице нахожу сразу три броские рекламки, зазывающие сильную половину мира сего «провести незабываемый вечер наедине с прекрасной дамой». Процесс пошел, добровольцы начинают названивать по предлагаемым телефонам. Но не тут-то было. Занято и через пять минут. Видать, жарко на местном сексуальном рынке, видать, неспроста подобные телефонные линии народ окрестил «горячими».

Сорок пять минут потребовалось для того, чтобы дозвониться до красоток. Вернее, не до них конкретно, а до диспетчеров, на сленге проституток носящих пикантное имечко - «попки». Выяснилось, что все встречи реальны только на территории заказчика, что стоимость услуг - от 120 до 150 тысяч рублей. Один из участников эксперимента так раздухарился, так вошел в раж, что было невозможным даже усомниться в его безумном желании срочно совершить любовь с одной из предлагаемых девиц. Но, к сожалению, как он поведал диспетчеру, принять даму ему негде.

- Пожалуйста, берите номер в любой гостинице города. И мы устроим вашу встречу там.

- Но я же с томской пропиской, кто с ней даст гостиницу?

- Дают за определенную плату абсолютно везде. Единственное, не советую соваться в гостиницу Томска первого, там администратор слишком строгая.

Мы судорожно начали прикидывать, в какую копеечку может обойтись мужчине такая свиданка: меньше чем на два часа проститутку беспокоить не положено - 150 тысяч, такси туда-обратно еще тысяч пятнадцать, гостиничный номер - в среднем 30 тысяч, шампанское с апельсинами или другой продуктовый набор - плюс 50 тысяч. Опытные клиенты прекрасно знают, что лучше проститутку ублажить «на рубль» - накрытым столом, подаренной безделушкой, и она отработает сверх положенной нормы на все сто. Слишком непритязательны местные путаны. Одним словом, заказав дамочку для интимных утех через рекламируемые газетами фирмы, в кошельке надо иметь не менее 250 тысяч рублей.

Но главное, как утверждают бывалые, только разок нужно серьезно потратиться. А затем необходимо лишь поддерживать связи с проституткой, но лично, минуя различных посредников. Познакомившись, можно без особых хлопот, гораздо дешевле испытать оргазм и проститутки на это идут более охотно. Не надо делиться с сутенером (проще говоря, с организатором летучего публичного дома), ведь он - кровопиец - отдает постельной труженице в лучшем случае только тысяч 50. Остальное идет в его карман за вычетом аренды квартиры, телефона, водителя с личной машиной, который чаще всего по совместительству и охранник. Проследить количество клиентов даже в одной фирме практически невозможно, это знает лишь один человек - хозяин, который серьезно печется о том, чтобы его сотрудницы ни в коем разе между собой не общались, не делились информацией.

По очень грубым подсчетам, одна рекламируемая местной прессой фирма-сводница имеет суточный доход как минимум три миллиона. Заметьте, без каких-либо налогов. В налоговых инспекциях подобные заведения, разумеется, на учете не стоят.

Один из экспериментаторов оказался человеком со своеобразным вкусом - вынь да положь ему не просто проститутку заурядную, а даму, с которой можно было бы пообщаться. В одной из фирм, попавших в наш сексуальный эксперимент, любителю общения без секса сказали, что в арсенале аж две дамы с высшим образованием, зато студенток - великое множество. Наш интеллектуальный «извращенец» решил уточнить вузы, где в свободное от проституции время обучаются предлагаемые секс-подружки:

- Знаете, я вообще-то технарь и хотел бы поговорить с девушкой-лириком... Что вы можете предложить?

- Мы клиента уважаем, поэтому я не буду советовать вам выйти просто на улицу и познакомиться со студенткой, поговорить с ней бесплатно. Хотите непременно у нас для этого даму выбрать - пожалуйста. Вас устроит студентка педагогического института? Есть университетские девочки.

Любитель экзотики не унимался:

- Я предвзято отношусь к молодым женщинам. Как быть?

- Наша фирма может предложить вам девушек от 18 до 27 лет.

Только одна из самых дорогих фирм - «Татьяна» - могла удовлетворить вкус нашего оригинала. В рядах ее сотрудниц оказались сразу две тридцатилетние дамы. В этой же фирме весьма популярно объяснили, почему здесь один экземпляр из коллекции «ночных бабочек» дороже, чем в среднем по Томску:

- Своих сотрудниц мы отбирали по конкурсу. Хотя фирма молодая, но нареканий в наш адрес от клиентов не поступало.

Сразу вспоминается история другой фирмы-сводницы, потерпевшей крах накануне прошлогоднего восьмого марта. Фирма «Амиго» также активно рекламировала свои услуги на страницах газет бесплатных объявлений. И тоже перед вступлением в должность проститутки устраивала конкурсы. Они заключались в виртуозности полового удовлетворения организаторов этого притона. Безобидными такие конкурсы вряд ли можно назвать. «Амиго» потерпело фиаско, организованное и проведенное силами бравых ребят из специального отряда быстрого реагирования УВД.

...Занудливость еще одного участника эксперимента достала даже сторонних наблюдателей:

- А какие гарантии того, что я ничем не заражусь?

- По вашему желанию девушка работает с презервативом.

- И все же...

- Наши девушки еженедельно бывают на приеме у гинеколога.

- У них есть санитарные книжки?

- Конечно, нет. Надо верить людям на слово.

Верить на слово в этом щепетильном вопросе никому из экспериментаторов не хотелось. Покупки проститутки по рекомендации «Экспресс-комиссионки» не состоялось.

Зато выяснить удалось много интересного. Например, то, что активнее других пользуются информацией из газеты люди приезжие, особенно товарищи со смуглой кожей. Они запросто могут не заплатить, избить «девочку», заставить выполнить любое желание возбужденной толпы. И та выполняет - жить-то хочется. Среди охотников до сладкого - курсанты училища связи. 23 февраля, например, всех, кто был в их форме, обслуживали красотки бесплатно. Вот это патриотизм!

...Лично у меня отношение к проституции двоякое. Это самое древнейшее ремесло прочно вошло в нашу постперестроечную жизнь, выйдя из глубокого социалистического подполья. Бороться с проститутками бесполезно, а главное - бессмысленно. Они жили, живы и вечно будут жить. Пока на их услуги окончательно не упадет спрос. А спрос не упадет никогда, если с потенцией мужчин ничего не случится. Выходит, с существованием проституток надо смириться.

Но не так, как смирился с проституцией Томск. Находясь на нелегальном положении, торговки телом не просто будоражат сознание любителей «горяченького», но открыто со страниц газет заявляют о своем существовании всему обществу. Как удалось установить, среди «ночных бабочек» Томска огромной популярностью сегодня пользуются проститутки четырнадцати-пятнадцати лет. Именно они работают без выходных и перерывов на обед, поскольку «новые русские» ощущают прилив энергии и выброс тестостерона чаще днем, даже в первой его половине, когда опытные леди приходят в себя и отсыпаются. Акселератки, клюнув на газетное обещание высокооплачиваемой работы, вместо портфеля, в руки берут пачку презервативов, вместо школы, направляются к телефону - узнать об очередном заказе.

Среди клиентов тоже немало юных созданий. Один двенадцатилетний верзила так заморочил голову приехавшей по вызову даме, так швырял деньгами, что у нее даже мысли не возникло поинтересоваться возрастом изнывающего от сексуальной жажды юнца. О визите проститутки родители мальчика узнали, вернувшись из деревни и обнаружив исчезновение большой суммы денег. Сор из семьи, конечно, не выносили, до тех пор пока потерявший невинность после общения с женщиной легкого поведения не заболел недетской болезнью.

Разборки ничего не дали, поскольку вычитанный им в газете телефон принадлежит проходной одного из производственных предприятий. Вахтер, работавший в ту злосчастную ночь, уже уволился.

Газеты, выпускаемые профессионалами, никогда не допустят на своих страницах появление рекламы о деятельности проституток. Не позволяет профессиональная честь, не позволяет этого делать и Закон о печати. Однако полусамодеятельные издания руководствуются лишь личной выгодой. Тем более что подобные действия никем не контролируются.

По идее такие контрольные функции лежат на региональной инспекции по защите свободы печати и средств массовой информации. Находится инспекция в Омске, далеко, и руки до томских проблем не доходят. Как сообщил Н. М. Кунавин, представитель региональной инспекции, газеты «Комиссионка» и «Экспресс-комиссионка» нарушают не только Закон о печати, но и правила регистрации издания. Если газета систематически публикует эротическую информацию, то и заявлять ей о себе надо было как о специфическом издании, даже если речь идет о двух-трех рекламах в номере. А эротические издания и им подобные распространяются никак не через Роспечать и тем более не по подписке, а в «специально предназначенных для этого помещениях».

Николай Михайлович считает необходимым ужесточить контроль за деятельностью изданий, допускающих публикацию подобных реклам. Более того, газеты в данном случае выступают как бы плацдармом для фирм, вступающих в конфликт с Уголовным кодексом России, в котором 226 статья предусматривает наказание за сводничество в корыстных целях.

Но руководство региональной инспекции убеждено, что прежде всего контроль за подобными делами должно осуществлять местное правительство. Это предусматривается и Законом о печати. Омичи, к примеру, уже давно схватились за голову, обнаружив разгул проституции в городе и верно подметив, что не последнюю роль в их популяризации играют именно газеты. При горячей поддержке областных властей было создано хоть и небольшое, но подразделение полиции нравов. А местное законодательное собрание единогласно приняло решение беспощадно штрафовать в размере 100 минимальных окладов редакторов газет, допустивших рекламу публичного дома.

В Томске мне так и не удалось выяснить - кто же в кабинетах власти хоть каким-нибудь образом блюдет нравственность томичей. В мэрии города следят только за тем, чтобы эротическая литература продавалась в строго лицензионных местах. В областной администрации, в Думе мои вопросы в лучшем случае вызывали иронию. А представитель комитета по молодежной политике серьезно посоветовал обратиться в профкомы вузов города.

Представители местных властей все как один уверены: борьба с проституцией - забота только и только милиции. Но, оказывается, в законе понятия «проституция» не существует вообще. Нет понятия - нет преступления, нет преступления - нет наказания. Карается только сводничество в корыстных целях, доказать которое почти невозможно: никто из проституток не выдает своего работодателя. Да и те ловко маскируются. Некоторые секс-фирмы сейчас работают в Томске под эгидой вполне солидных коммерческих структур, а бандерша или сутенер официально числятся то менеджерами фирмы, то (без улыбки не обойтись) - специалистом по связи с общественным мнением. Как ни странно, но блатной мир - самый активный клиент притонов - считает позорным для себя брать проституток «под крышу», а работу сутенеров называет грязной и позорной.

Проституция, как явление, увы, вошло в нашу жизнь и запретом ее не уничтожить. А вот жесточайший контроль государства давно необходим. И никто не имеет права втягивать в эти игры детей, публиковать разрисованные виньетками объявления о домах терпимости даже в самой коммерциализированной газете.

Прокурор Советского района В. М. Соболев, на чьей территории «живут» газеты, рекламирующие разврат, подготовил представление в адрес господина редактора О. Плетнева об устранении нарушений требований Закона о печати. Представление это запрещает публикацию объявлений сомнительного содержания. Газета «Комиссионка» уже трижды фигурирует в уголовных делах, как печатная сваха. Именно это издание популяризировало фирмы «Экскорт» и «Амиго». Сейчас прокуратура держит на контроле дело гражданки А., которая все через ту же «Комиссионку» давала объявление: «Молодые привлекательные девушки желают познакомиться с состоятельными мужчинами». Объявление давалось «с целью организации встреч и вербовки новых девушек».

Редактор «Экспресс-комиссионки» С.Чуглазов подобные рекламы печатает охотнее и в больших объемах. И пока прокуратура Ленинского района смотрит на нарушение С. Чуглазовым Закона о печати спокойно, никак не реагируя.

Общественное мнение города сегодня не готово спокойно согласиться с существованием проституции. А она согласия, как оказалось, ни у кого и не спрашивает. Ни у милиции, которая в своих юридических циркулярах ни разу не встречала такого термина, как «проституция». Ни у местных властей, голова которых занята совсем другим: забастовками учителей, баснословными задолженностями по бюджету, визитом французского посла, в конце концов. Тем более ни у президента, который никак не реагирует на расцветшую пышным букетом торговлю телами российских женщин. Похоже, нечего в этом смысле ожидать и от обсуждаемого нового проекта Уголовного кодекса.

Так что если мы не хотим погрязнуть в распутстве и всякой заразе, если хотим уберечь своих детей от грязи - надо торопиться. В городе уже есть первые видеоленты томского производства с жесткой порнографией. Есть первый притон для поклонников мужской любви. Ходят слухи о деятельности зоопроституток. А наша городская Дума, единственная в России почти полностью женская, спокойно взирает на происходящий вокруг бардак. Томск готовится к принятию документа о самоуправлении. Но, как мне пояснили в мэрии, такой пережиток, как забота о нравственности горожан, в нем совершенно не предусматривается. Нравственность, дескать, прерогатива областного масштаба.

...А проституция не только больно бьет по семейным отношениям, развращает детей, она и физически убивает. В гостинице «Сибирь» два командировочных из Оренбурга, два научных сотрудника, два друга решили развлечься с проститутками, да не поделили их. В результате поножовщины один уехал домой в цинковом гробу. Как спокойно сказала мне авторитетная проститутка по кличке Мэри:

- Мы вне закона, и условия игры будем диктовать сами.

Лично мне не хочется жить по ее условиям.

Вера ПЕТУНИНА.

НОВЫЙ партнер

Проблема неплатежей между предприятиями, пожалуй, одна из самых серьезных в сегодняшней российской экономике. Тем более отрадно сознавать, что кто-то пытается ее решать, преодолевая многочисленные трудности. Каким образом?

НЕПЛАТЕЖИ - БОЛЕЗНЬ, КОТОРАЯ ЛЕЧИТСЯ

«Ни один действительно богатый человек не знает, сколько у него денег. Если его начинает беспокоить этот вопрос - дела плохи. Если вспоминает о должниках - это отношения к плохим делам не имеет».
Глен МАККАРТИ (мультимиллионер).

– Есть несколько форм решения проблемы, - говорит президент компании «Финансы и недвижимость» **Андрей ТЕРЕХОВ.** - Во-первых, договор цессии (переуступка прав востребования долга). Такой договор предоставляет нам возможность взыскать как дебиторскую, так и кредиторскую задолженность, возникшую между предприятиями в ходе выполнения договорных обязательств. В этом случае мы выступаем в качестве института, который имеет право востребовать эти долги в пользу заинтересованной стороны.

Надо сказать, что здесь не идет речь о тех криминальных методах «выбивания», которые у всех на слуху. В отличие от таких способов возврата долгов концерн «Столица», томским представителем которого является «ФиН», осуществляет решение этих проблем цивилизованными путями. Среди них обеспечение предприятий необходимыми оборотными средствами - финансирование производства, контроль за выпуском продукции и ее реализацией - регулирование товаропотоков и, конечно, такой широко известный метод как взаимозачет между предприятиями. Механизм прост: компания выступает посредником, договаривается с должниками и путем взаимозачета выстраивает определенную цепочку для погашения долга.

Например, «ФиН» имеет возможность распоряжаться оплаченными долгами Кемеровской железной дороги. Если некое предприятие имеет задолженность перед железной дорогой за транспортировку своей продукции, то компания легко может ее погасить, используя либо продукцию предприятия, либо систему взаимозачетов. «ФиН» выходил на крупные томские предприятия с предложением воспользоваться этой возможностью.

Есть и другой путь. Концерн «Столица» обладает сетью из трехсот представителей на территории России и соответственно имеет огромную базу данных. С ее помощью можно найти покупателя продукции тех томских предприятий, которые испытывают сложности с реализацией.

«Финансы и недвижимость» использует в своей деятельности также и государственные казначейские обязательства (КО). Предприятие, имеющее КО, сталкивается с проблемой обеспечения необходимого количества индоссаментов для скорейшего обращения КО в «живые» деньги. Можно дождаться погашения КО Минфином, но деньги, как правило, необходимы в данный момент.

- В чем заключается наша помощь? - продолжает Андрей Терехов.- Мы обеспечиваем необходимое количество индоссаментов и помогаем реализовать КО на вторичном рынке за «живые» деньги, что для предприятия очень важно. Естественно, обращение будет происходить с дисконтом. Есть еще один момент, связанный с КО. Это налоговое освобождение в части платежей в федеральный бюджет. Правда, здесь несколько сложнее работать, потому что суммы налоговых платежей должны быть достаточно большими.

Концерн «Столица» развивает также и новый вид услуг -предупреждение ситуации неплатежей. Устраняется причина -например, широко распространенная поставка товара без предоплаты. Этот момент сразу отсекается. И уже есть десятки крупных клиентов, которые пользуются этими услугами.

Конечно, работа непростая. В основном проблемы возникают при заключении договора цессии и составлении цепочки взаимозачетов.

В последнем случае из-за недостатка информации очень сложно просчитать возможное число комбинаций. В ближайшем будущем, с подключением «ФиН» к базе данных «Столицы» в режиме on line, ситуация изменится в лучшую сторону.

И еще один важный момент - после составлении договора о цессии «ФиН» используют все возможные варианты для устранения неплатежей. «Столица» же все чаще предпочитает проведение жесткого арбитража (концерн имеет достаточно большую поддержку в Высшем арбитражном суде). На региональном уровне он также может организовать быстрый и жесткий арбитраж: дела о банкротстве, описание имущества и т.д. Это один из методов достижения цели. «ФиН» действует пока более осторожно. Здесь считают, что после введения нового закона об арбитражном суде работать будет проще.

На сегодняшний день самая острая проблема заключается в том, что должники не хотят платить долги. «Возможность расплатиться -не у всех, но у большинства предприятий - есть, - говорят специалисты компании. - Нет желания. Почему? Во-первых, долг не индексируется, если это не кредит, во-вторых, никто предприятие не закроет. В этих случаях необходимо действовать только через арбитраж. В случае организации таких судов - все они будут проходить при поддержке концерна «Столица». С их представителями и юристами. Так и нам проще - и им спокойнее».

Каждая из этих форм решения проблемы неплатежей уместна в каком-то отдельном случае, и каждая из них имеет как свои плюсы, так и минусы. Нецелесообразно отдавать предпочтение одному из них - лучше применять эти меры в комплексе. Это значительно облегчит решение проблемы.

Конечно, пока конкретное предприятие не почувствует на себе результат деятельности «ФиН» - оно будут испытывать к компании некоторое предубеждение. Но те, кто прошел этот этап, вполне довольны. К сожалению, сделки сегодня в большинстве своем замыкаются на реализации товарной продукции. Это компанию чаще всего не устраивает. Но...

- Решение пойти на сотрудничество с концерном «Столица» было обдуманным и стратегическим, - завершает Терехов. - Для решения любой проблемы необходимо наличие опорной базы, и именно наше сотрудничество с концерном «Столица» помогает ее создать.

Подробнее о концерне «Столица» и его деятельности: «Экономика и жизнь», NN 18, 23, 38, 46 за 1994 год, N 3 за 1995 год.

Компания «Финансы и недвижимость». Тел/факс 23-45-57, тел. 23-20-41, 23-20-08.

Фото **Владимира ВЕЙЛЕРТА.**

В СТРАНЕ советов

САМ СЕБЕ БИЗНЕСМЕН

«Если тебе не хватает места под солнцем, сделай для себя солнце».
Нестор БЕГЕМОТОВ.

Трудно представить сегодняшний день без офисов, супермаркетов, душистого мыла «Камэй», сомнительной рекламы и предприимчивых молодых людей в двубортных пиджаках с галстуками в елочку. И можно поразному относиться к этим атрибутам нарождающегося капитализма, однако жизнь диктует свое: хочешь хорошо жить - занимайся бизнесом.

В русской традиции значение этого слова приобрело несколько негативный оттенок и связывается обычно со спекуляцией, перепродажей, «челночеством», наживой... Но основным все-таки является определение бизнеса как дела, действия - того, что лежит между воображаемыми пунктами А и Б, гениальной идеей и воплощенным результатом. Поэтому совсем необязательно заниматься перепродажей. Тот, кто чувствует, что создан для другого, ищет свою нишу на производстве, в сфере услуг, науке, педагогике, медицине... Грамотная организация любого дела сделает человека успешным предпринимателем в той области, которую он выбрал.

Positive thinking

Вопросами известных «предпринимателей» прошлого «что делать?» и «с чего начать?» задается каждый начинающий бизнесмен. А ответов столько, сколько людей, мечтающих заработать и разбогатеть.

Некоторые считают, что для начала нужно получить высшее экономическое образование где-нибудь в Америке, Европе, на худой конец, в России, стать дипломированным специалистом в области менеджмента, маркетинга и так далее, а потом заниматься делом в Америке, Европе или, с той же оговоркой, в России. При этом совершенно необходимо иметь начальный капитал. Желательно родиться в семье бизнесменов и иметь хорошие связи. Будет лучше, если дело начнется с выгодной сделки...

Но при всем уважении к социальным факторам, к внешним обстоятельствам, из которых складывается наша жизнь, такая точка зрения будет ошибочной, потому что бизнес начинается не с этого. Он начинается с самого человека. Обращение к внешним факторам, сопутствующим организации дела, оказывается вторичным, потому что существует другая сторона медали - человеческое сознание. Психология человека, занимающегося бизнесом, отличается умением мыслить позитивно, динамично, конструктивно - то, что называется positive thinking (позитивное мышление).

«Здесь и теперь»

Одним из составляющих этого мышления является способность жить в настоящем времени. Что позволяет уравновешивать социальные и психологические аспекты современного существования, то есть решать, переживать предъявляемые проблемы сегодня, в настоящий момент, поскольку завтра будут другие. Сознание меняется вместе с социумом, соблюдается своеобразное единство содержания и формы.

Умение жить «здесь и теперь» освобождает человека от пустых надежд на будущее и ненужных переживаний по поводу прошлого. Актуальным становится только то, что реально, а реально то, что есть сегодня. Допустим, вы решили заняться изучением английского языка. Не откладывайте это в долгий ящик, на завтра, послезавтра, следующий месяц, сделайте это сегодня. Шансов на то, что вы будете успешно овладевать языком, сегодня гораздо больше, чем если решение переносится на будущее. Эту ситуацию составляет только настоящий момент бытия, не сегодня и только сегодня, а сегодня и всегда сегодня.

Как-то встретила я давнего знакомого-предпринимателя. На привычное «как дела?» он только отмахнулся: долги, налоги, конкуренция, кадры, самореализация... Все так сложно.

А мне подумалось, что в жизни все может быть действительно сложно, а может быть очень просто. И зависит это не от того, с проблемами какого порядка мы сталкиваемся, а от того, как мы к ним относимся. Взять хотя бы долги. Актуальная проблема, знакомая многим. Но, во-первых, найдите в ней что-нибудь позитивное («Это даже хорошо, что у меня есть долги, так как долги - прекрасный толчок к действию, потому что нужно что-то сделать, чтобы их отдать»). Во-вторых, попробуйте превратить проблему в перспективу («Хорошо организовав дело, я смогу не только отдать долги, но и заработать сам»). Таким образом, изменив свое отношение к проблеме, вы почувствуете, как изменится ваша жизнь и вы сами.

«Я сам»

Как правило, любое существование - это цепь ситуаций преодоления. В числителе может быть преодоление самого себя, а знаменатель общий - жизнь, которая, как известно, борьба.

Человек, обладающий позитивным мышлением, решает возникающие проблемы по принципу «Я сам». Эта позиция в первую очередь подразумевает принятие ответственности за свои поступки и действия, удачи и неудачи на себя, ведь бизнес не только начинается, но и продолжается в вас самих.

С одной стороны, мы все мечтаем о жизни без проблем. Или пусть они будут, но решаются легко, красиво, желательно без личностного вовлечения. С другой, это совершенно невозможно. В наших силах только повысить потенциальную разрешимость проблем путем изменения своего отношения к ним. Стоит, пользуясь уже известным приемом, превратить проблему в перспективу, и тогда любые трудности, возникающие на пути и устраняемые самостоятельно, станут свидетельством вашего личностного роста.

Как показывает практика, это под силу даже ребенку.

Ко мне на консультацию пришла мама с одиннадцатилетним сыном и пожаловалась на его плохую успеваемость в школе. И это несмотря на то, что оба родителя были очень участливы к судьбе ребенка: в школу отвозил папа, из школы забирала мама; если возникали трудности по определенным предметам, тут же приглашались репетиторы. Побеседовав, мы пришли к выводу, что неуспеваемость - это нежелание учиться, апатия к жизни, невозможность в этой семье принимать самостоятельные решения. А спустя некоторое время мама сообщила: «Сегодня он первый раз за пять лет самостоятельно, пешком пришел из школы. Я никогда не видела его таким веселым и жизнерадостным. Он заявил нам, что теперь все будет делать сам».

Ж. КРИК.
Медико-психологическая служба «Круг».

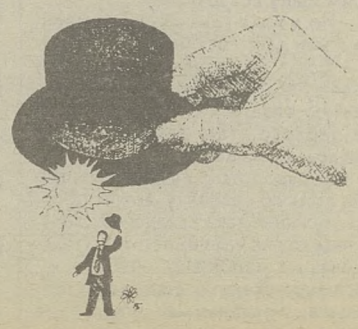


Рис. **Надима КАСИМОВА.**

ДО И ПОСЛЕ ПОЛУНОЧИ

СВЯЗЬ ЧЕРЕЗ ПИЦЦЕРИЮ!

«Одно плохо: иной раз славно наешься, а в другой чуть не лопнешь с голоду, как теперь, например... Трактирщик сказал, что не дам вам есть, пока не заплатите за прежнее; ну а коли не заплатим! (Со вздохом). Ах, боже ты мой, хоть бы какие-нибудь щи! Кажись, так бы теперь весь свет съел».
Монолог Осипа в «Ревизоре» Н. ГОГОЛЯ.

Попутемные подъезды, железные двери, кнопки звонков, вот нужный тебе, записанный в карточку заказа, жми.

- Хто там? - за железной решеткой явно старушка. И, держа в руке пакет с двумя, нагревшими тебе колено, пиццами, с золотистым горлышком шампанского, ты начинаешь понимать, что здесь явно что-то не то.

- Служба доставки фирмы «АМВ».

- Какая-такая служба?

- Пиццу, бабуля, заказывали? - это уже так, вопрос для проформы. Можно идти назад к машине. По возвращении мне сказали, что это первая попытка обмана, которая удалась за все время работы службы.

Справка: круглосуточная служба доставки фирмы «АМВ» начала работать 12 февраля на базе одного из ее круглосуточных экспресс-кафе. Последние пользуются немалой популярностью у любителей ночной жизни, но фирма решила расширить сервисные услуги, доставляя на дом пиццу, хот-доги, гамбургеры, мороженое, напитки различной крепости и совсем без оной. Посодействовать этому благородному делу в ночь на 8 Марта решил наш корреспондент.

Службы доставки в Томске появились около 3 лет назад и тихо сошли на нет. Более полугода все известные нам телефоны не отвечали на призывы привезти что-нибудь поесть и выпить по такому-то адресу. Организуя «домашний сервис», менеджеры «АМВ» справедливо опасаются подобной же участи. Тем более что причины гибели своих предшественников они точно не знают. Поэтому и стараются, чтобы работа службы была организована как можно лучше. Посмотрим, как это получается на практике.

...Всенародные праздники имеют свойство отмечаться заранее. 8 Марта не исключение. Разнополость в различных коллективах города находит свое выражение в повальных банкетах 7 марта. Поэтому была хоть какая-то гарантия, что без работы мы сидеть не будем. Пик планировался ближе к вечеру, когда накрытые служебные столы оскудеют, а сидящие вокруг них потребуют, чтобы праздник продолжался. За весь день было всего 2-3 заказа, но уже в седьмом часу позвонили из престижного салона, торгующего аудио-, видеотехникой.

Железная служебная дверь открылась почти сразу, что говорило о нетерпеливости заказчиков. Торговый зал плыл в завитках дыма, источники которого обоих полов сидели за столом уже весьма неэстетичного вида. Мы оставили 10 пицц. Пожелали приятного аппетита. Получили 60.000 рублей. Разорвали чек на эту сумму и отдали его клиентам. Попросили представительницу последних расписаться на карточке заказа. И ушли.

Рекламный ролик службы доставки первый раз прошел по ТВ в 20.30, что и было отмечено двумя звонками с Каштака. В первом случае мужчина, приведший домой женщину для дружеского ужина, не обнаружил дома сырья для такового. А может, просто так захотела женщина или ему захотелось шикануть. В конце концов все это - только мои предположения, которые исходят из набора, который заказывают, и ситуации в квартире. Во всяком случае две пиццы и бутылочка шампанского обошлись хозяину в 33 тысячи рублей. Калькуляция проста: две пиццы по 5 тысяч рублей, 13000 бутылка шампанского и 10000 рублей стоит доставка вне зависимости от того, куда и сколько доставляется. Один-единственный раз за смену мы отказали в доставке звонившим из Рыбалова: только на дорогу туда ушел бы час. Более близкие населенные пункты типа Светлого, Зонального обслуживаются без разговоров.

Типичного клиента службы доставки охарактеризовать очень сложно. Потому что его нет. Звонят цыганки, не желающие обременять себя приготовлением ужина для многочисленного семейства. Звонят командированные - два заказа из гостиницы «Надежда» тому подтверждение. А в остальном - полный произвол. Мужчина решил порадовать женскую и детскую часть семьи накануне праздника - вот и позвонил, посмотреть да попробовать. Звонят те, кому не хватило выпитого и съеденного в квартире, те, кому лень добежать до ближайшего ночного киоска, особенно если последний находится далековато. Опять же ночью в легком подпитии не каждый отважится пройтись по нашим отдаленным, далеко не безопасным улицам. Возможно, именно поэтому в двенадцатом часу ночи нас застали врасплох звонки с Иркутского тракта. Сразу шесть заказов - на улицу Ивана Черных, на Беринга, в 3-й микрорайон. Экспедитор, диспетчер службы доставки тут же переместились на «кухню»: подогревать пиццу (клиенты по телефону ставят обязательное условие -пицца должна быть горячей), укладывать ее в коробки, собирать в пакеты (скоро появятся фирменные) заказанное, отбивать чеки (приятное нововведение, сужающее круг злоупотреблений со стороны экспедитора), я же остаюсь за диспетчера. Ждать долго не приходится:

- Слушаю вас, служба доставки...

- А что у вас есть?

- Пицца мясная, сосисочная, грибная, с курицей. Прохладительные напитки. Пиво есть, да. К пиву орешки и крабы. Мороженое трех сортов. Две пиццы и пять мороженого? Диктуйте адрес и телефон.

Диктуют. Обязанность диспетчера подсчитать стоимость заказа, затем перезвонить клиенту и назвать сумму, которую он должен отдать экспедитору. Второй звонок очень важен: заказчик уже знает и готовит требуемое количество денег, что убыстряет процесс расплаты с экспедитором, последний же лишен возможности взять с клиента сверху «на чай». Но самое главное - это дополнительная проверка подлинности заказа. Вариантов обмана и его разоблачения несколько. Вариант самый сложный: шутники сидят неизвестно где, звонят в службу, называют чужой адрес, но свой телефон, зная, что вскоре обратятся за подтверждением заказа. Обман раскрывается простым звонком по телефону 09. Но поскольку там не дают адреса в обмен на телефон (запрещено и правильно сделано), то вопрос формулируется так: соответствует ли данный телефон данному адресу. «Девятка» отвечает либо отрицательно, либо утвердительно. Правда, этот способ проверки мы нашли лишь после того, как развезли-таки два ложных заказа.

Остальные обманные варианты достаточно легко вычислить. Опасаться надо, когда звонят подростки, когда заказывают очень много, особенно не разбираясь, что именно, и наоборот, когда требуют без разговоров маленький типовой набор: 2 пиццы, бутылку. Последние обманывать рады, да фантазии не хватает.

Когда создавалась служба, кроме шутников, опасались еще и... рэкетиров, что ли? Допустим, доставили заказ, а платить за него люди отказываются в силу молодости, наглости, куража, мало ли чего еще. Что делать? Экспедитору - строгий наказ: никаких отношений не выяснять, пожелать приятного аппетита и уходить. С неплательщиками будут разбираться другие люди.

Погрузка машины в район Иркутского закончена, а телефон все не умолкает. Кто-то просто примеривается: узнает ассортимент и цены. Кто-то из клиентов перезванивает в нетерпении - ну когда же наконец?! И диспетчер «садится» на рацию:

- Десятый, ответь пятнадцатому! Где вы находитесь?

- Подъезжаем к кафе «Пингвин».

- Поторопитесь на Ивана Черных. Люди заждались.

Волноваться стоит. В каком-то из пакетов лежит рядом с горячей пиццей мороженое. А топография Томска так проблематична! Не раз и не два за ночь диспетчер работала в две руки: телефонная трубка - в одной, рация - в другой. В трубку:

- Они стоят на остановке «Третий микрорайон». Куда дальше?

Клиент уточнял.

- Ребята, ночной киоск впереди видите?

- Фонарь видим, - трещала рация. - Куда дальше?

- За фонарем направо второй дом. Правильно?

«Третий», - уточнял клиент. «Третий!» - кричалось в рацию.

Один из клиентов, отчаявшись играть в «глухой телефон», включил собственную рацию (не такая это редкость сегодня), переключился на частоту службы доставки и вывел-таки машину с пиццей на цель. К слову сказать, будь в машине у экспедитора радиотелефон, разговаривай он с клиентом сам, а не по рации через диспетчера - это сняло бы многие проблемы ночного ориентирования.

А вот что у экспедиторов и шоферов скоро появится в машине, так это подробная карта города с нумерацией домов. Без этого просто невозможна оперативная работа в спальных микрорайонах, где дома получали свои номера так, словно выигрывали их в рулетку. Все понимаю про уплотняющую застройку, про дроби и корпуса, про дефицит площади, но элементарные таблички на дом, схемы особенно трудных лабиринтов можно было повесить в свое время?

Ночь близится к середине, а машина еще не вернулась с Иркутского. Опасаясь, что уже поднимаем людей из постелей, звоним по еще «необработанным» адресам, уточняем маршрут, утешаем, извиняемся за задержку. В это время, как оказалось впоследствии, экспедитор и шофер уже в третий раз выталкивали машину из наметенных за ночь сугробов. Хорошо хоть запрещена неофициальная лексика по рации!

Закругляемся. За сутки поступило 15 заказов. Пока это рекорд, связанный, видимо, с предпраздничным днем. В кассу магазина прибыло 700 с хвостиком тысяч рублей. Думается, что это не предел. Тем более что конкурентов у «АМВ» на сегодня нет. Ни по виду услуги, ни по ассортименту доставляемого, ни по качеству сервиса. При соответствующей перестройке рекламной стратегии расширится и круг клиентов, и возможности самой службы.

...Едем на последний в эту ночь адрес в большой, начиненный коммерческими конторами, офис одной из томских организаций. Старушка-вахтерша открывает двери. Гулкие темные коридоры. Железная дверь одного из офисов открывается. Заказ наш явно мужской, тяжелый, рассчитанный скорее на утро: 15 банок пива, пицца, крабы. Один из клиентов нас так и не дождался: спит на сдвинутых стульях. Я ему завидую. У самого глаза слипаются.

Андрей ОСТРОВ.
Фото **Владимира ВЕЙЛЕРТА.**

Торговый ряд

ЛУЧШЕ МЕНЬШЕ, ДА ЛУЧШЕ

Странная штука: чем больше криков о погибели сельского хозяйства, тем разнообразнее рынок продовольственных товаров. И далеко не всегда за счет импорта! Первыми прелестями импортных продуктов мы уже наелись и кое для кого это не прошло бесследно. Ориентация на местную продукцию мясного, молочного спектра - отрадная тенденция. Перерабатывающие предприятия, в череде которых возникают все новые, разнообразят выпуск продукции, предпринимают новые маркетинговые шаги, которые не остаются без внимания потребителей. Однако обратимся к цифрам.

За прошедший год - и эта тенденция сохраняется - на треть сократился выпуск мяса и мясных полуфабрикатов. На 9 процентов уменьшилось производство цельномолочной продукции, на 6 - сыров. Отечественные спиртонесущие были изрядно потеснены импортом на 24 процента. Увеличился выпуск муки, майонеза, дрожжей, что явилось в какой-то мере следствием того, что производством хлебобулочных изделий занялись всевозможные мини-пекарни, экспресс-кафе, кулинарии.

Об этом же свидетельствует и то, что изменилась сама структура каналов реализации продукции. Заготовительные организации теперь в большинстве случаев просто игнорируются. То продукция, к которой нет жестких требований по переработке, срокам и условиям хранения, которая не требует специального места для организации торговли, прямиком идет на рынок. Это картофель, овощи. Только молоко, продукт весьма специфичный, пока поставляется по прямым поставкам, в заготорганизации. Однако осенний прорыв, когда молоко продавалось прямо с машин, при всех его санитарных издержках служит показателем того, как мощно накренилась в сторону рынка наша до сих пор социалистическая деревня.

Так, может, не так все плохо? Может быть, производство продовольственных товаров, смещение в нем акцентов - всего лишь отражение сегодняшнего платежеспособного спроса населения? Это рынок, который жестоко, но расставляет все на свои места. При всем уважении к местным производителям, невозможно разумно объяснить, почему потребитель должен платить своим больше, чем заморским поставщикам, только из чувства патриотизма. Позвольте, мы же сами ратовали за свободу выбора: огурцы - либо дешевые из Узбекистана, либо дорогие из Кузовлева. Естественно, при условии сравнимого качества.

В конце концов сегодняшний эксперимент по становлению российского капитализма и означает «жизнь после смерти». Что-то должно умереть, чтобы возродиться. Безысходность, безусловно, присутствует у сельских производителей. Но, боюсь, это уже больше сила привычки, чем реальное положение дел.

А. МЕЛЬНИКОВ.

ЛИЧНОЕ ЗНАКОМСТВО

К КОМУ ЕДЕТ РЕВИЗОР?

Городничий:
«...До сих пор не могу прийти в себя. Вот подлинно, если бог хочет наказать, так отнимает прежде разум. Ну что было в этом вертопрахе похожего на ревизора! Ничего не было! Вот просто ни на полмизинца не было похожего, и вдруг все: ревизор! ревизор! Ну кто первый выпустил, что он ревизор!
Николай ГОГОЛЬ. «Ревизор».

Контрольно-ревизионное управление Минфина РФ по Томской области располагается на задах Второвского пассажа в неприметном двухэтажном домишке, деля конторский коридор с облагропромхимией, сортинспекцией, карантинной службой и т. д. Ревизоры КРУ работают на «невидимом фронте», особо не высвечиваясь, и уж, тем более, не рекламируя свою деятельность. Однако многие громкие скандалы, разоблачения, которые время от времени выливаются на страницы местной прессы, имеют в основе материалы ревизий, проведенных работниками КРУ. О ревизорской «кухне», о том, как видится из этого контрольного органа ситуация в экономике области, о взаимоотношениях с властями рассказывает в беседе с обозревателем «Красного знамени» С. Никифоровым главный контролер-ревизор КРУ Минфина РФ по Томской области Наталья ИВАНОВА.

- Благодаря Гоголю мы знаем, как встречали ревизоров в России полтора столетия назад. А как сейчас?

- Сегодня, уж не знаю, к счастью или к сожалению, ревизоров так не встречают, как в гоголевские времена. Боятся, да, по-прежнему. Радости на яицах не изображают. Наоборот, бывает, что начинают выяснять: а какое право имеете? Документы не забудут проверить. Если же нам оказывается противодействие, прибегаем к помощи правоохранительных органов.

- Бытует мнение, что всевозможных контролеров сегодня развелось превеликое множество: есть и КРУ, и налоговая инспекция, и налоговая полиция, и контрольные органы администраций. Функции контроля имеют казначейство, антимонопольное управление, санэпиднадзор и т.д. С другой стороны, не прекращаются сетования на то, что контроля в стране не хватает. Как вы считаете, много или мало у нас контролеров?

- Может быть, и много. Но большинство из перечисленных вами органов создано недавно, они еще не успели наработать опыта, квалификация работающих в них, откровенно говоря, оставляет желать лучшего. КРУ же в течение 70 лет нарабатывало стиль и методы своей работы. Здесь собраны опытнейшие кадры, «зубры» своего дела. Но мы другие контрольные службы локтями не раздвигаем, не мешаем друг другу. У нас разные функции, разные задачи. КРУ - единственный в стране контролирующий орган, который проводит сплошные финансовые ревизии, проверяет первичные документы, осуществляет встречные проверки, работает по самому широкому кругу вопросов. Нам предоставлено право проверять все государственные предприятия и учреждения, а также предприятия любой формы собственности, использующих государственные бюджетные и внебюджетные средства. У других служб задачи более узкие. Хотя мы, конечно, взаимодействуем.

- Сколько предприятий и организаций вам удается проверить за год?

- В 1994 году мы провели 493 ревизии и проверки. В штате КРУ 72 человека, получается по 7 ревизий на одного ревизора.

- Вы связаны какими-либо жесткими сроками проверок?

- Положено провести ревизию за 30 дней. Но уложиться в эти сроки редко удается. Состояние бухгалтерского учета на многих предприятиях запущено, учет при этом приходится восстанавливать. Когда мы делаем проверку по просьбе правоохранительных органов - мы поднимаем финансовые документы за 5-6 лет. Разве за месяц уложишься? Бывает, кабинеты ревизоров до потолка завалены папками с этими документами.

- Наталья Александровна, перед вашими глазами прошли результаты почти пятисот ревизий и проверок совершенно разных предприятий, учреждений, ведомств. Какая вырисовывается общая картина, какие нарушения наиболее типичны?

- По сравнению с предыдущими годами наблюдается тенденция роста числа нарушений в финансовой сфере. Основные нарушения: нецелевое, неэкономное использование бюджетных средств, отвлечение их на длительное время в коммерческие структуры. Мы эти деньги догоняем, пытаемся вернуть. Порой получается. В прошлом году по результатам проверок КРУ в бюджеты разных уров-

ней возмещен ущерб в сумме 4 миллиарда 350 миллионов рублей. Например, при проверке финансовых органов области по вопросу правильности использования льготных кредитов под досрочный завоз товаров на север, установлено нецелевое использование этих средств в сумме 3 миллиарда 395 миллионов рублей. Из них 3 миллиарда областным финуправлением были размещены на депозитные счета томских банков и только после нашей проверки восстановлены на счете фонда финансовой поддержки досрочного завоза.

- Как наши власти реагируют на результаты проверки КРУ?

- В прошлом году мы передали в областную администрацию 10 информаций, причем не только с описанием выявленных нарушений, но и с нашими вариантами проектов постановлений главы. В частности, мы направили результаты ревизий финансовой деятельности облспорткомитета, дирекции дорожного фонда, АО «Томский нефтехимический комбинат», Томской телерадиокомпании, МП «Томсководоканал», центра технических видов спорта, ТАСУР и ТГАСА и др. И только в двух случаях, как мне известно, были приняты действительно какие-то решения: освобожден от должности председатель спорткомитета, а данные проверки дирекции дорожного фонда были использованы при проведении коллегии областной администрации.

- А остальные?

- Никаких решений нет. Видимо, наша информация, как говорится, принята к сведению.

- Вас это не беспокоит?

- Беспокоит, конечно. Но что я могу сделать? Вот по вузам мы подготовили обширную информацию о выявленных нарушениях, в свою очередь, в комитете по науке администрации подготовлена своя справка. Я знаю, что работники комитета на основе этих двух документов составили обобщающий материал. Однако результатов нет. Не знаю, кто затормозил движение этих справок, Подкатов или еще кто, но они до сих пор не рассмотрены. Множество нарушений выявлено ревизорами КРУ по линии областного комитета по управлению госимуществом. Мы дали материалы о фактах незаконной приватизации, продажи основных средств, нарушений по аренде помещений...

- А в ответ - тишина?..

- Да. У нас ведь нет права, например, расторгать договор об аренде, даже если мы выявили, что он незаконен.

- Как вы думаете, почему результаты вашей работы теряются в бюрократических коридорах? Напрашивается вывод, что властям нужен не контроль, а крючок на некоторых руководителей: вот, мол, у меня на тебя есть компромат, будь-ка послушнее.

- Трудно сказать по этому поводу что-либо определенное. Не знаю. Но раз реакция на наши материалы «нулевая», это, по идее, должно свидетельствовать, что либо мы некачественно сделали свою работу, либо доводить их до «оргвыводов» кому-то просто невыгодно. За качество нашей работы я ручаюсь, оно подтверждалось неоднократно, в том числе и после судебных разбирательств. Не хочу главу администрации области обвинять в том, что наша информация оказывается невостребованной, потому что, может быть, многие материалы до него не доходят, оседая в комитетах или отделах. Одну бумагу, отправленную в администрацию, мы вообще полгода искали. Когда она «нашлась», естественно, факты, сообщенные в ней, уже потеряли актуальность.

- Бывают случаи, когда вы провели проверку и не выявили ни одного нарушения?

- Какие-то замечания всегда есть. Не ошибается ведь только тот, кто не работает. Но нарушение нарушению рознь.

- Наталья Александровна, а много ли людей по результатам ваших проверок было привлечено к уголовной ответственности?

- Достаточно. За прошлый год мы передали в правоохранительные органы 7 дел об ущербе на сумму 242 миллиона рублей. Причем эти цифры могли быть значительнее, если бы все наши материалы оперативно рассматривались правоохранительными органами. Рекламаций к нашей работе практически не поступает, однако нередко расследование дела прекращается с формулировкой «за отсутствием состава преступления».

- Считаете ли вы работу в КРУ опасной? Ревизорам угрожают?

- Такие случаи были. И по телефону угрозы звучали, и устно. К сожалению, ревизор наш ничем не защищен, ни физически, ни социально. А профессия его становится все более опасной, ведь криминогенная обстановка в экономике увеличивается.

- А вы уверены в честности своих сотрудников? Что никто из них не берет взятки, подарки от тех, кого проверяют?

- Мне неизвестны такие факты. Но абсолютной гарантии того, что такое не происходит или не может произойти, у меня нет. Оплата труда ревизоров невысокая, прибавьте разъездной характер, неустроенность. Коллектив держится, можно сказать, на энтузиазме. Но я доверяю своим работникам. И контролирую, конечно. Шила ведь в мешке не утаишь. Каждый контролер полностью отвечает за работу на «объекте» и ее результаты. И если выявится, что он чего-то «не заметил», меры будут приняты самые резкие.

- Где учат на ревизора?

- К сожалению, нигде. Здесь должны работать люди с высшим бухгалтерским или экономическим образованием, имеющие опыт бухгалтерской работы. Работа сложная, сродни работе следователя, часто нам приходится самим разыскивать работников тех или иных фирм, брать объяснения, отслеживать всю цепочку возможной финансовой махинации. Большинство работающих сегодня в КРУ - это опытные, проверенные специалисты. В этом сила нашего управления и в этом, увы, его больное место. Ревизоров переманивают в другие службы. Несколько человек ушло в налоговую инспекцию. Понятно, там и зарплата на порядок выше, и льготы, и техническое оснащение. У нас же - ни того, ни другого, ни третьего. Не поверите, в КРУ один стол на трех ревизоров. Современной оргтехники нет. Вопрос о другом помещении решается годами. Такое отношение властей к одному из основных контрольных органов заставляет думать, что настоящий, глубокий контроль властям не нужен. Зато совершенно ясно, кому такое положение выгодно. Той стороне, которой есть что скрывать, есть из-за чего опасаться ревизоров.

Фото **Евгения ЛИСИЦЫНА**.

Ликбез

РЕПЕТИТОРЫ

Вральман. Матушка моя! Што тепе надопно? Што! Сынок, какоф ест, да тал бог старовье, или сынок премудрый, так скасать, Аристотелис, да в могилу.
Д.И.ФОНВИЗИН «Недоросль».

Репетиторство в последнее время стало вполне обыденным явлением - чем-то сродни работе по совместительству, «калыму» или попросту «левым» заработкам, как их называют. Естественно, податься в репетиторы от нечего делать не получится, поскольку разоблачить такого горе-педагога более-менее соображающему родителю не составит труда. Что касается квалифицированных работников сферы образования, то они предлагают на продажу качественные знания, и, судя по всему, товар пользуется спросом. Правда, и обходится он гораздо дороже, чем бесплатное «заушное» образование, или что называется «школьный ликбез».

Социальные истоки репетиторства ясны как день. Для учителей и преподавателей, сидящих на голодном пайке в средних школах и высших учебных заведениях, это едва ли не единственная возможность свести концы с концами и хотя бы немного заработать. Екатерина С. преподает русский язык и литературу в одной из школ Томска. Нагрузка - двенадцать часов в неделю. Репетиторство позволяет ей заработать на жизнь. «Зарплату в школе обещали в лучшем случае месяца через два,- говорит она.- А репетиторство приносит скромный, но стабильный доход, к тому же несколько больший, чем школьный заработок». По ее мнению, репетиторство выгодно как педагогу - в части финансовой, так и нанимателям - все-таки эффективность индивидуального обучения несравнимо выше школьных занятий.

Найти клиентов репетитору совсем не сложно. Некоторые прибегают к услугам всевозможных газет, специализирующихся на публикации бесплатных объявлений, кто-то предпочитает «бегущую строку» на телевидении. В любом случае желающих «вправить мозги» своим детям находится предостаточно. Дальше идет корректировка условий - периодичности и объема занятий, оплаты, места встречи и т.д. Оплата, как правило, почасовая (имеется в виду академический час - 45 минут). «Я занимаюсь с двумя школьниками по два часа в день два раза в неделю,- продолжает Екатерина С.- Беру десять тысяч в час. Хотя многие просят и пятнадцать, и двадцать». Последнее, по-видимому, зависит не столько от степени наглости, сколько от квалификации, и того, как высоко ценит сам репетитор свои знания. На сегодня самые дорогие услуги у преподавателей вузов - пятнадцать-двадцать тысяч. Учителя школ работают по более скромным расценкам - семь-десять тысяч, а иногда даже пять в час.

Так что репетиторы, надо сказать, бывают разные. Школьные учителя занимаются в основном с отстающими детьми, ребятами, которые готовятся к поступлению в лицей, и дошкольниками. Программа обучения в каждом конкретном случае - своя. Это зависит от цели занятий. Причем считается не совсем этично репетировать учеников из своей школы. В среде школьных коллег-репетиторов обычно не рекомендуется «натаскивать» для поступления в институты и университеты, скажем, на иняз. Причина проста: там все «схвачено», места распределены - клиент провалится, и ты же будешь виноват. Преподаватели вузов чаще помогают при поступлении в высшее учебное заведение и даже консультируют некоторых недопонимающих студентов, что не исключает и работы со школьниками. В последнее время явление это стало очень широким. И если со студентами все предельно ясно, то среди школьников попадаются такие дети...

Репетиторы и дети

- Мальчик учится в шестом классе,- рассказывает Екатерина С.- Учительница настолько запугала его своими криками по поводу «ничегонезнания», что он стал просто бояться отвечать на вопросы. Как следствие - сплошные двойки по русскому языку.

Грустно, когда одному педагогу приходится исправлять ошибки другого и занимать-

(Продолжение на стр.13)

Акционерное общество «Финансовая компания «Бонсенс» работает на томском фондовом рынке чуть больше года. Весь административный персонал компании, включая директора и бухгалтера, имеет за плечами по два высших образования, одно из которых обязательно экономическое. Факт, сам по себе уникальный, оказался решающим и для фирмы: будущие партнеры по АО познакомились именно во время учебы, при получении второго диплома.

BON SENS - здравый смысл при работе с деньгами

Сегодня «Бонсенс», пожалуй, единственное финансовое учреждение в Томске, наиболее активно и целенаправленно развивающее работу с государственными ценными бумагами, привлекая для этого свободные средства предприятий и граждан. Ряд преимуществ, которым обладает данный вид финансовых сбережений, позволяет клиентам компании получать доход от денежных вложений, мало сравнимый с любым другим.

Сегодня в России действует уже более 50 тысяч акционерных обществ, что позволило запустить в оборот не меньше 5 млрд. штук различного рода акций. Население сконцентрировало в своих руках огромные наличные денежные средства, в том числе и наличную валюту, и это при том, что общая картина покупательских возможностей в зеркале статистики говорит нам о падении платежеспособного спроса у большинства граждан.

После серии публичных банкротств, затронувших и банковскую сферу, спрос на наличную валюту стал резко расти, а проблема сбережений буквально за полгода переросла из частной в общенациональную. Положение стало осложняться еще и тем, что почти каждый второй российский гражданин имеет в собственности такие «ценные бумаги», которые на самом деле ничего не стоят. Доходность по акциям приватизированных предприятий в большинстве случаев тоже никакая или почти никакая: дивиденды не начисляются, котировки на бумаги местных эмитентов падают, и даже кратно.

Надежность вложения средств при высокой доходности в различных финансовых институтах вызывает весьма серьезные сомнения. Для граждан не остается других способов реализации личных сбережений, кроме как обратиться в поисках гарантий в старый, как история СССР, банк и положить деньги под смешной процент туда, либо потратить их на покупку сотни долларов в ближайшем обменном пункте.

Андрей Дунаев, исполнительный директор финансовой компании «Бонсенс» считает, что у клиентов его компании есть более разумные варианты выбора финансовых инструментов, которые позволяют проводить эффективные и не менее надежные операции, чем просто вклад в государственном банке. Причем компания просто поможет вам самому сделать выбор в пользу тех или иных видов вкладов, в зависимости от ваших личных пристрастий и суммы, которой вы располагаете.

Из государственных ценных бумаг наибольшую известность и «популярность» на рынке получили государственные краткосрочные облигации (ГКО), сочетающие в себе высокие гарантии надежности и доходность, которая, кстати, постоянно превышает процент по банковским вкладам. «Бонсенс» размещает свободные деньги в ГКО, позволяя вам получать доход и не делиться им, к примеру, с банком, как это часто бывает, когда вы вкладываете деньги туда. Банк все равно чаще всего покупает на сумму ваших вкладов именно ГКО, а вам выплачивает фиксированный процент, который совершенно не соразмерен прибыли банка от операций с гособлигациями и прочими государственными бумагами. К тому же доход, полученный вами от ГКО, почти не облагается налогом.

Сегодня компания «Бонсенс» работает уже и с казначейскими обязательствами (КО) Министерства финансов, выпущенными в прошлом году как средство борьбы с неплатежами в отраслях. Разумная игра с КО способна обеспечить достаточно высокую прибыль, а кроме того, для юридических лиц - это одно из эффективнейших средств расчетов с госбюджетом: можно немного сэкономить на налогах.

В качестве одного из самых высокодоходных инструментов рынка компания «Бонсенс» предлагает валютные облигации Внешэкономбанка. В феврале доходность этих облигаций составляла до 39% годовых в валюте. Даже человек несведущий поймет, что это очень много.

Большие возможности для проведения эффективных финансовых операций, по мнению г-на Дунаева, открывает рынок акций приватизированных предприятий. Довольно часто - это вовсе не обязательно элементарная скупка акций у населения, являющаяся к тому же еще и предметом патриотических спекуляций политиков. Компания предлагает несколько видов договоров, в числе которых - возможность поиграть на изменениях курсовой стоимости акций. Договоры с «Бонсенсом» позволяют застраховаться от возможных убытков в таких операциях.

Это может быть договор РЕПО, когда «Бонсенс» обязуется выкупить проданные вам акции по определенной цене. Можно приобрести опцион, что позволит продать ценные бумаги, находящиеся в вашей собственности, по оговоренной цене через определенный срок или в течение какого-то периода времени. В любом случае компания оставляет право выбора за клиентом.

Предлагающиеся виды вложения денег определенно несут в себе некоторую новизну для местного рынка, что объясняется лишь весьма однобоким развитием последнего. Последствия такого развития знакомы сегодня многим частным инвесторам, рискнувшим однажды переложить собственные сбережения в портфели общеизвестных недобросовестных компаний.

«Бонсенс» - динамично развивающаяся фирма. Она в состоянии очень чутко реагировать на текущую конъюнктуру и предлагать на рынке те механизмы, которые реально отвечают существующему спросу как у предприятии со свободными средствами на счету в банке, так и у физических лиц, озабоченных целостью своих сбережений.

Андрей БЕЛОУС.

Услуги АООТ ФК «Бонсенс»:

Покупка и продажа акций.

Регистрация любых операций и сделок с ценными бумагами.

Размещение средств населения и юридических лиц в государственные ценные бумаги, акции предприятий и другие финансовые инструменты.

Ведение реестра акционерных обществ.

Подготовка и проведение эмиссии акций для АО.

Консультации по любым вопросам, связанным с фондовым и финансовым рынком.

ЧТО ЗА КОМИССИЯ, СОЗДАТЕЛЬ!

или Куда податься комитенту?

Комиссионные магазины вымерли, как мамонты. Комиссионный магазин возле кинотеатра им. Горького вообще можно считать городской достопримечательностью. Он работает аж с 1956 года в здании, представляющем историко-культурную ценность, и, имея прекрасные шансы стать суперпопулярным «комком», до сих пор не сменил профиль.

- Вы даже представить себе не можете, до чего заманчивые предложения мы получали от различных фирм! - со смешанным чувством то ли гордости (что отказались), то ли жалости (что не поддались искушению), - сказала директор магазина Людмила Правосуд.

Правила комиссионной торговли претерпели незначительные изменения. Если раньше в период, когда существовали государственные цены, человек не мог сдать товар по цене, превышающей государственную, то сегодня комитент вправе назначить за свою вещь любую цену. Лишь бы цена находилась в разумных пределах. Попадая на прилавок, вещь становится дороже этак на 25 процентов. Скажем, кофточка за 20 тысяч рублей продается за 27 тысяч. К человеку, который сдает новый ходовой товар по реальной цене, отношение немного другое: комиссионный процент может быть снижен. Более выгодных условий для комитентов, пожалуй, не найти, но профессионалы предпочитают отдавать вещи в обычные розничные магазины по той простой причине, что там их товар может проскочить, затерявшись в рознице, мимо налоговой инспекции. Даже большой процент накруток (для физических лиц он доходит до 37 процентов) их не останавливает. Комиссионка же, имеющая на каждую вещь товарный ярлык, исправно подает сведения в налоговую инспекцию. А посему скрыть доход, как правило, не удается.

Ну а для тех, кому нет необходимости утаивать свои доходы, комиссионка - лучший выход. Берут здесь все, что имеет шанс быть проданным. Невзирая на степень износа вещи, которая, бывает, доходит до 30 процентов. Единственное ограничение связано с тем, что у магазина нет склада, принятый товар практически сразу же выносится на прилавок. А торговые площади чрезвычайно ограничены. Посему товаровед-приемщик может отказать вам в приеме сильно поношенной вещи, если вы будете стоять на своей заоблачной цене.

Чтобы привести запросы комитента в соответствие с платежеспособным спросом, в комиссионной торговле существует система уценок. Через двадцать дней цена вещи автоматически снижается на 20 процентов. Еще через две декады проводится вторая уценка - уже на 30 процентов. Через полтора месяца третья уценка на 50 процентов практически аннулирует начальную цену, от которой остается только четверть. До четвертой уценки еще на 50 процентов товар практически не доживает. У комитента есть право в течение первых двадцати дней произвольно снизить цену, если вещь не покупается. После такого волеизъявления магазин не вправе снизить цену на товар еще двадцать дней. Магазин взимает 1 процент за хранение вещи за каждый полный или неполный месяц. Это очень немного, если учесть, что воровство в комиссионке - обычное дело.

Его провоцирует сама система самообслуживания, когда практически весь товар не за прилавком. Можно в принципе отгородиться от покупателя, но специфика комиссионки в том и заключается, что подержанную вещь покупатель хочет рассмотреть более детально, а ждать вечно занятого продавца, просить, чтобы показали, не всякому позволит чувство стеснительности. Так что самообслуживание, с одной стороны, благо, с другой стороны - оно провоцирует (чаще всего это молодые девушки) на криминальные попытки: пока одна отвлекает разговорами продавца, остальные прикрывают подружку, снимающую вещи с плечиков. В октябре прошлого года, не поймав ни одного воришки, магазин утратил товара на 800 тысяч рублей. Возмещать пришлось продавцу.

Людмила Правосуд уверена: несмотря на тяжелые времена, будущее у комиссионной торговли есть. Поскольку не существует общества всеобщего благоденствия, не все люди богаты, да и богатый человек не станет бросаться новой вещью, которая по каким-то причинам пришлась не ко двору.

А. КАПУСТИН.

(Продолжение. Начало на стр.12)

ся большей частью преодолением психологических барьеров и лечением детских комплексов, а не подробным объяснением непонятого материала. В идеале и последний случай должен быть исключен, если подразумевать, что в школе преподают как можно более доступно и ученик схватывает все на лету. Увы, нет.

Бывают, конечно, по рассказам репетиторов, и безнадежные случаи, когда ребенок действительно не может ничего понять, как ему не объясняй. Тогда, как правило, отмучившись месяц-два, приходится бросать. Здесь необходимы либо специальные методики, либо соответствующая школа. Впрочем, такие случаи чрезвычайно редки. В основном же обучение «с глазу на глаз» придает отношениям репетитора и репетируемого некую доверительность, которая во многом способствует успешному обучению.

- Когда начинаешь занятия с маленькими детьми,- говорит учитель английского языка Светлана Н.,- то возникает барьер. Но он очень легко и быстро преодолевается, и ребенок привыкает. Со старшими школьниками, как правило, таких проблем нет.

У Светланы - пять обучаемых, все они приходят заниматься к ней домой, поскольку там всегда под рукой необходимые пособия и аудиоматериалы. Самой младшей подопечной - пять лет, ее привозят родители. Никаких нареканий с их стороны поездки «на дом» не вызывают. Вторая половина дня (после работы в школе) у Светланы целиком посвящена репетированию.

Младшие чаще всего склонны к капризам, поэтому занятия с ними проводятся в присутствии родителей. Это служит своего рода успокаивающим фактором. Помимо этого, маленьким ученикам некоторые репетиторы ставят символические отметки, которые очень стимулируют детей. С более взрослыми ребятами такая практика, конечно, не имеет смысла. «Нам это и в голову не приходило».

Репетиторы и родители

Отношения между репетитором и родителями обычно ограничиваются одной-двумя встречами. На первой оговариваются условия (предварительно это может быть сделано и по телефону), а на второй родители просто присутствуют на занятии, которое проводится с их чадом. В большинстве случаев этого бывает достаточно, чтобы они составили себе представление о репетиторе и методах его работы. Если обучение идет успешно, это заметно уже через некоторое время.

Самое удивительное для многих репетирующих, что родители в большинстве случаев не требуют показать им диплом об образовании. Вопросы обычно касаются стажа практической работы.

- Родители часто звонят мне домой,- говорит Светлана Н.- Интересуются положением дел, спрашивают мое мнение. Настроены всегда благожелательно. Обычно перед началом обучения я прошу их поговорить с ребенком, чтобы он усвоил - занятия платные, за них платят папа и мама, поэтому лениться, капризничать и прогуливать невыгодно.

Количество уроков и их продолжительность чаще всего зависят от целей, которые ставятся перед репетитором и, конечно же, от финансовых возможностей родителей. Некоторые дети могут заниматься по полгода и более, некоторым, отставшим от программы из-за болезни, нужно просто «подтянуться» за месяц. Хотя часовая оплата выглядит весьма скромной, при частых занятиях набегает довольно приличная сумма. Однако все большее число родителей понимают, что вложение денег в образование своих детей не менее выгодно, чем хранение их в банке.

Эпилог

Репетиторами становятся не от хорошей жизни. У этой профессии (назовем ее так, и это не будет преувеличением) есть как плюсы, так и минусы. С одной стороны, она помогает учителю не умереть от голода и служит делу распространения знаний, с другой - преподаватели обречены на роль «санитаров среднего образования», которые доделывают то, что по идее должна делать школа, - латают прорехи в знаниях, расширяют их.

По-видимому, круг репетиторов будет расширяться - на их услуги существует устойчивый спрос. По мнению самих педагогов, наибольшей популярностью сегодня пользуются репетиторы по основным предметам - математике, физике, литературе и русскому языку, иностранным языкам (в основном по английскому).

Трудно сказать, будет ли их деятельность способствовать появлению у нас Аристотелей, но польза от нее бесспорная. «Я занималась бы только репетированием,- заключает Светлана Н.,- если бы это не влияло на стаж».

Владислав МИХАЙЛОВ.

Фирма "РАН ТРАСТ" предлагает:

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, ТАБАЧНЫЕ, ВИННО-ВОДОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ.

Гибкая система скидок. Постоянным клиентам - отпуск под реализацию. Форма оплаты любая. Возможна доставка нашим транспортом. Суббота - рабочий день.

г.Томск, пр.Фрунзе, 103, каб. 11. Тел. 21-23-01.

МАРГАРИН

столово-молочный, весовой - 7 800 руб. кг;

САЛО РАСТИТЕЛЬНОЕ

- 11 000 руб. кг.

Тел. 23-49-83, 23-35-76.

Постоянно со склада:

ЯБЛОКИ

(Голландия, Польша);

фасованное

МАСЛО ТОПЛЕНОЕ, БУТЕРБРОДНОЕ; ВИНО сухое, БАНАНЫ.

Пр.Академический, 13. Тел. 25-86-29, 25-84-97.

Требуется

секретарь девушка

с высшим образованием, до 30 лет. Обращаться в среду, 29 марта, по тел. 210-340, в рабочее время.

Изготовим и установим

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ДВЕРИ,

решетки, перегородки быстро, доступно.

Реализуем промышленный, четырехсторонний, деревообрабатывающий станок.

Тел. 75-16-13.

Уважаемые господа!

Концерн **"Совтеро"** - крупнейший импортер продуктов питания - принял решение отпустить в свободную продажу часть импортных продуктов питания магазинам, предприятиям г.Томска и области.

SOVTERO

Имеем честь предложить уважаемым покупателям:

Наименование	Кол-во банок в коробке	Вес	Страна-импортер	Мелкооптовая цена	Оптовая цена
Сардины в масле	48	200	Таиланд	2 150	1 950
Спагетти	20	500	Италия	2 200	2 000
Огурцы консервированные	12	750	Вьетнам	5 300	4 750
Зеленый горошек	24	500	Италия	1 950	1 750
Томаты очищенные	30	800	Италия	4 300	3 850
Маргарин	20 кг	250	Украина	1 925	-
Майонез	40	250	Украина	2 660	-

А также:

Мясопродукты и мясные деликатесы (пр-во Бельгии, Испании, Германии)

Колбасы: "Салями", "Сервелат", "К пиву", "Галантина с грибами"; "Мортаделла".

Ветчина в банках, филе грудинки индюка, жареные куриные ножки и пр.

Морепродукты и рыбные консервы (пр-во Германии)

Рыбные филе, рыбные палочки, филе сельди в масле "А ля матьес".

Консервы: печень трески, тунец в масле, сардины в масле, икра черная.

Кондитерские изделия (пр-во Германии)

Пироги и пончики с наполнителями: вишней, абрикосом, маком и пр.

Плодоовощная продукция (пр-во Испании, Италии, Греции, Румынии, Таиланда)

Плодово-ягодные конфитюры, фрукты в сиропе, компоты, натуральные соки, коктейли, кокосовое молоко.

Оплатить и получить продукты питания (до 10 коробок) можно в финансовых агентствах концерна ежедневно, без выходных дней, с 8 до 22 часов.

Адреса агентств:

- г.Томск, ул.Нахимова, 12;
- г.Томск, пр.Ленина, 99;
- г.Томск, ул.Нахановича, 10-б;
- г.Томск, Иркутский тракт, 142;
- г.Северск, ул.Лесная, 8-б;
- г.Северск, пр.Коммунистический, 55.

Все предлагаемые продукты питания имеют сертификаты стран-производителей и Госстандарта г.Томска. Оплата как за наличный, так по безналичному расчету. Солидным клиентам предоставляется отсрочка платежа.

Осуществляем бесплатную доставку товара покупателям (при заказе свыше 10 мест).

Справки по тел. **232-001, 222-532, 222-526.**

Желаем удачных покупок!

САХАР

по цене **2 650 рублей за 1 кг.**

Тел. 75-19-31, 75-26-53.

ОПЛАТА ВАШИХ ОБЪЕМОВ СМР *В НАЛИЧНОЙ ФОРМЕ.*

Тел. посредника 24-27-00.

ЛУК РЕПЧАТЫЙ

отличного качества в сетках, цена 2 300 руб. Ул.Бердская, 20, база облпотребсоюза, фруктохранилище N 1.

---

21 апреля 1995 г. в актовом зале школы N 41 по ул. Тверской, 74, в 14 часов состоится годовое собрание акционеров АООТ "Спецстрой N 1".

Регистрация - с 13 час.

Повестка дня:

1. Итоги работы за 1994 г.
2. Отчет ревизионной комиссии.
3. Распределение дивидендов.
4. Разное.

АОЗТ "КАНДИНСКОЕ" продает за наличный расчет населению:

- ЯЙЦО инкубационное кур бройлеров для вывода цыплят;
- ЦЫПЛЯТ БРОЙЛЕРОВ, возраст 1-60 дней;
- ПТИЧИЙ ПОМЕТ.

Телефоны для справок: 960-723, 960-716.

Торгово-коммерческий техникум объявляет НАБОР НА КУРСЫ:

оператор ЭВМ, секретарь-референт со знанием английского языка и обучением на ЭВМ, кассир-операционист, продавец-кассир, повар-кондитер, бухгалтер-экономист.

Продолжается набор на курсы с досрочной сдачей вступительных экзаменов.

Адрес: ул.Ив.Черных, 97. Тел. 75-66-10.

Рабочая комиссия по приватизации Томской швейной фабрики "Весна" объявляет закрытую подписку на обыкновенные акции акционерного общества открытого типа "Швейная фабрика "Весна", создаваемого в порядке преобразования государственного предприятия "Томская швейная фабрика "Весна".

В закрытой подписке имеют право участвовать:

- работники, для которых швейная фабрика "Весна" является основным местом работы;
- бывшие работники, выработавшие на швейной фабрике "Весна" трудовой стаж не менее 10 лет для мужчин и 7,5 лет для женщин, и уволенные по собственному желанию, в связи с переводом, по сокращению штатов или численности;
- пенсионеры, вышедшие на пенсию с фабрики;
- лица, уволенные по сокращению штатов или численности после 1 января 1992 г. и зарегистрированные в качестве безработных.

Подписка проводится в течение 7 дней после публикации объявления в печати по адресу: пр. Ленина, 174, с 9 до 18 часов.

Пенсионерам и бывшим работникам фабрики при себе иметь паспорт и трудовую книжку, работающим - паспорт.

Величина уставного капитала - 16 796 тыс.рублей, количество акций - 16 796 штук, номинальная стоимость акции - 1 000 рублей.

Количество обыкновенных акций, приобретаемых членами трудового коллектива, - 8 566 штук. Продажная цена одной акции - 1 700 рублей.

Величина предельно допустимого количества акций, на которое может быть подана одна заявка, составляет 5 % от числа акций, распространяемых по закрытой подписке, или 428 штук. Внесение депозита не предусмотрено.

Муниципальный образовательный комплекс "ШКОЛА-САД" с изучением немецкого языка как родного ОБЪЯВЛЯЕТ НАБОР ДЕТЕЙ В ПЕРВЫЕ КЛАССЫ.

Начальные классы комплекса работают в режиме продленного дня. Прием осуществляется на основе собеседования. Преимущественное право зачисления имеют лица немецкой национальности.

Необходимые для зачисления документы:

- медицинская карта;
- заявление родителей.

Документы принимаются до 10 апреля.

Адрес комплекса "Школа-сад": пер. Лесной, 6. Тел. 49-92-88.

ВОДКА

"Столичная", 0,5 л; водка "Германия", 1 л; **масло подсолнечное** (Болгария); **говядина тушеная**, 454 г; **спагетти, чай** и т.д.

Тел. 22-43-64.

ДВП,

лист 3,25 кв.м - 9 500 рублей, лист 3,9 кв.м - 11 500 рублей, лист 4,7 кв.м - 14 000 рублей.

Магазин "Чайка", ул.79-й Гвардейской дивизии, 11/1.

Тел. 21-59-21.

Для лысых и сонливых

Десяткам тысяч человек помогли восстановить поредевшие волосы специалисты из московского Центра культуры и здоровья Индии "Лакшми-Ганеш".

Целебные свойства растущей в высокогорье Индии травы "ше-дзе" известны уже много веков. Но воспользоваться этим уникальным природным лекарством могли, по понятным причинам, лишь немногие европейцы. Соединив древний рецепт и современные технологии переработки, исследователи фирмы "Лакшми-Ганеш" получили простой в употреблении и доступный для каждого по цене лекарственный препарат, который с успехом продается в США, Японии, Норвегии, Дании, а теперь с разрешения Минздрава - и в России.

Рассказ о траве "ше-дзе" директор Центра культуры и здоровья Индии господин Радж Ганеш неизменно начинает с того, что аналогов ей нет. Отсюда и уникальность метода восстановления, укрепления и стимулирования роста волос, который предлагают специалисты центра. Приготовленный из этой травы раствор (в него входят только натуральные компоненты - никакой химии) втирают в кожу головы, тем самым насыщая ее биологически активными веществами, стимулируя кровообращение, очищая "сальные пробки", которые закупоривают канальцы волосяных мешочков. Это сразу же отражается на структуре волос - они становятся гуще, толще, начинается интенсивный рост новых волос, усиливается их естественная пигментация, притормаживается образование седины.

Секрет успешного эффекта заключается в том, что препарат воздействует не только и не столько на волосы, сколько на весь организм в целом, оказывая тонизирующее и даже омолаживающее действие. Пациенты центра с удивлением отмечают, что уже после нескольких процедур у них пропадают сонливость и хроническая усталость, у кого-то исчезают угри, подтягиваются морщины, проходят экземы, перестают мучить головные боли. Двадцать лет ходила в парике женщина, потерявшая волосы в результате нарушения обмена веществ в организме.

Лекарство из травы "ше-дзе" помогло даже в этой, казалось бы, безнадежной ситуации. Вообще до тех пор, пока на голове есть хотя бы пушок, бороться за восстановление шевелюры можно и нужно, считают специалисты Центра.

Обычный курс лечения занимает один месяц и состоит из десяти процедур. Они очень просты и доступны, поэтому вовсе необязательно приходить в Центр "Лакшми-Ганеш". Всем желающим препарат с подробным описанием курса лечения высылают по почте.

Заявку легко оформить почтовым переводом, отправив по адресу: 109052, Москва, а/я 6, Центр культуры и здоровья Индии "Лакшми-Ганеш", исполнительному директору Прокофьевой Инне Николаевне 45 500 рублей и разборчиво указав обратный адрес.

Квитанцию следует хранить у себя до получения препарата. Наложенным платежом лекарство не высылается.

Телефоны: (095) 244-06-82, 301-65-52.

МАСЛО БУТЕРБРОДНОЕ

(Дания), 20 кг, оптом - 11 000 руб. кг;

масло "Voimix" фасованное (Финляндия).

Тел. 44-35-86, 75-54-88.

ПЛЕНКА ДЛЯ ПАРНИКОВ

ПОЛИЭТИЛЕНОВАЯ, ширина 1,5 м, рукав:

120 микрон - 2 300 руб. за м/п;

150 микрон - 2 900 руб. за м/п;

АРМИРОВАННАЯ, ширина 2 м. Цена 9 000 руб. за м/п.

Магазин "Чайка", ул.79-й Гвардейской дивизии, 11/1.

Тел. 21-59-21.

Приму на работу ЛОТОЧНИЦУ с патентом. Звонить после 19 час. по тел. 238-710.

Кооператив "Кристалл" ликвидируется.

АО «ДМК» предлагает

БУЛЬДОЗЕРЫ ДЗ-162 и ДЗ-42

(на базе трактора ДТ-75)

Также предлагаем

фронтальные погрузчики: «Амкодор-322», ТО-18Б(Д), ТО-28, ТО-49;

асфальтокатки: ДУ-47Б-1, ДУ-54;

автокраны: КС-4579, КС-4572А;

автогудронаторы ДС-39Б;

автобитумораздатчики ДС-182 на шасси ЗИЛ.

123424, Москва, Волоколамское ш., 73, тел.: (095) 490-0647, 490-0726, 490-0729, тел./факс: (095) 490-4831.

ТУШЕНКА ГОВЯЖЬЯ,

ж/б, 525 г.

Низкие цены.

Гибкая система скидок.

Адрес: Академгородок, пр.Академический, 1. Институт оптики атмосферы, к.109 (в пристройке).

Тел. 25-88-45, 25-89-41, с 10 до 18 час.

ХАЛВА ПОДСОЛНЕЧНАЯ,

8 кг, ж/б -

5 700 руб. кг.

Суббота - рабочий день.

Тел. 21-23-01.

ВНИМАНИЮ ПОДПИСЧИКОВ!

С 1 апреля открывается подписная кампания на второе полугодие 1995 года.

С 1 по 30 апреля управление федеральной почтовой связи будет проводить прием подписки на все газеты и журналы по тарифам на услуги связи первого полугодия.

С 1 мая тариф на услуги связи для центральных газет и журналов увеличится на 50 %. Каталожная цена, указанная в каталогах, остается без изменения. Так, например, подписная цена на 6 месяцев:

	в апреле	в мае
"Рабочая трибуна"	42 000	51 000
"Новая ежедневная газета"	27 600	36 600
"Комсомольская правда"	43 920	55 800
"Сельская жизнь"	36 600	42 300
"Труд"	40 800	49 800
"АиФ"	26 700	30 300
"Ваши 6 соток"	17 700	19 350
"Крестьянка"	38 100	39 600
"Миша"	12 600	14 100

На газеты нашей области подписная цена на 6 месяцев составит:

	в апреле	в мае
"Красное знамя"	18 000	27 000
"Томский вестник"	18 000	27 000
"Томская неделя"	7 800	11 700

Только в апреле и мае будет применяться льготный тариф на услуги связи при оформлении двух и более газет в один адрес сроком не менее чем за 3 месяца. С первой газеты взимается тариф на услуги связи в размере 100 %, со второй - 80 %, с третьей и последующих - по 70 %.

При оформлении текущей подписки с доставкой с августа и последующих месяцев будут действовать подписные цены мая.

Используйте возможность подписаться на периодические издания на второе полугодие текущего года в апреле и таким образом сэкономите свой семейный бюджет.

Телефоны для справок: 24-11-06, 24-11-70, 23-33-53.

Все для магазина:

ПРОДУКТЫ, СИГАРЕТЫ, ВИНО.

Оптовая продажа.

Ул.Усова, 21/1

(вход со стороны бассейна "Томь").

Тел. 49-82-93.

Суббота - с 10 до 15 час.

Уважаемые преподаватели и выпускники бывшей 9-й средней школы!

Гуманитарный лицей приглашает Вас на вечер встречи

по адресу: Набережная реки Ушайки, 20.

Ждем всех, кто окончил и преподавал в ней до 1979 года.

Вечер состоится 1 апреля 1995 года в 17 час.

Тел. для справок 22-49-23.

КОЛГОТКИ

женские - эластик, детские - х/б;

НОСКИ

мужские и детские;

ПЕРЕЦ

черный, молотый и др.

Тел. 26-94-05.

ПЕЧЕНЬ МИНТАЯ, РИС.

Тел. 23-22-33.

Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств реализует

СОЛЬ КОРМОВУЮ.

Форма оплаты любая.

Адрес: с.Болотное Новосибирской обл., элеватор.

Тел. 8-38349-21-875, 21-071.

ДВИГАТЕЛИ ВАЗ

всех модификаций, КПП - 5 ступ., запчасти: ВАЗ, ГАЗ, "Москвич". Магазин "Орбита", Иркутский тракт, 118 (около магазина "Спорттовары").

АУКЦИОН

по продаже автомобиля ГАЗ-53 (в нерабочем состоянии) проводит организация.

Тел. 72-35-95, 75-24-54, 75-27-57.

ПОСТОЯННО

в продаже оптом и мелким оптом:

ПИВО, ШАМПАНСКОЕ, ПЕПСИ, КОНЬЯК.

Бесплатная доставка.

Тел. 44-62-33.

БЫТОВЫЕ ШВЕЙНЫЕ МАШИНКИ "ЧАЙКА"

143-33 - настольная, электропривод, 38 операций.

Цена 640 000 рублей.

Магазин "Чайка", ул.79-й Гвардейской дивизии, 11/1.

Тел. 21-59-21.

Снимем ЗДАНИЕ ПОД ОФИС

площадью до 200 кв.м, желательно с боксами.

Реализуем пиломатериалы.

Тел. 26-66-22.

СА МАРЛИ-УРАН

уникальный остров

"Гран Канария" - популярный европейский курорт, отдых - 2 недели.

ВЫЛЕТ ПО ПОНЕДЕЛЬНИКАМ НА САМОЛЕТЕ "БОИНГ-737" ИСПАНСКОЙ АВИАКОМПАНИИ "FUTURA", (ЛИЦЕНЗИЯ N 002793, 004242).

ПРИГЛАШАЕМ ТУРИСТИЧЕСКИЕ АГЕНТСТВА И АГЕНТОВ К СОТРУДНИЧЕСТВУ.

Тел./факс: (095) 195-3552, 267-7144.

Тел. (095) 195-3909, 261-0095.

STROITELEV™

ПЕКАРНИ

ПРОИЗ-ТЬ ЗА 12 ч	0.2т	0.5т	1.0т	1.5т
Шкаф пекарный (ШПЭ 3)		1	2	3
Шкаф пекарный (ШПЭ-2)	1			
Просеиватель (П2-П)		1	1	1
Тестомес (Л4-ХТВ)		1	1	1
Дежа, 140 л		3	5	7
Тестомес (МТ-100)	1			
Формы (350,700,1000)	48	216	432	648
Стеллаж расстоечный	1	1	2	3
Стол разделочный	1	1	2	2
Стол весовой	1	1	1	1
Контейнер для хлеба		2	4	6
Спецодежда для пекаря	4	8	16	24
Ремкомплект	1	1	1	1
СТОИМОСТЬ в $	**2320**	**7086**	**10150**	**13080**

МЕЛЬНИЦЫ

Комплекты вальцевых мини-мельниц с помолом зерна на высший и 1 сорт, производительностью 7 т/сутки.

Не требуется строительство специального здания.

Окупаемость - 2 месяца

Стоимость, в $ 30900

Оплата по курсу ММВБ. В стоимость входит: монтаж, пуско-наладка и обучение персонала.

НЕМЕДЛЕННАЯ ОТГРУЗКА

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ИЛИ АВТОТРАНСПОРТОМ ПО СНГ. ПРОДАЖА КОМПЛЕКТУЮЩИХ В РОЗНИЦУ.

656056, РОССИЯ, г.Барнаул, ул.М-Тобольская, 13.

Тел. (385-2) 24-55-75, 24-88-28, 24-55-73, 24-55-80.

Консервы рыбные,

производство Прибалтики:

шпроты в масле, 160 г - 3 000 руб.;
паштет шпротный, 160 г - 2 250 руб.;
салака в масле, 160 г - 2 850 руб.;
килька в том. соусе, 240 г - 2 450 руб.

Тел. 25-95-91.

МАСЛО СЛИВОЧНОЕ ИЗ ГОЛЛАНДИИ

фасованное по 500 г, по цене 12 000 руб. за 1 кг.

Возможен бартер.

АВТОМОБИЛИ: "Ниссан-Леприк"

1983 г. вып., в хорошем состоянии;

ВАЗ-2108 1993 г. вып.

Тел. 76-30-99,

звонить до 11 и после 18 час.

АО "ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ ЗАВОД ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ"

Старейшее предприятие по выпуску подвесных и опорных электрических кранов, обладатель международной золотой "Звезды Европы" компании "Джибан" (Мадрид, Испания, 1993 г.) за выпуск подвесных кранов высокого качества.

Предлагает предприятиям и организациям по самым низким ценам в России и СНГ свою продукцию:

- **краны подвесные электрические, г/п 1; 2; 3,2; 5; 6,3; 10 т,**
  однопролетные - пролет от 3 до 15 м,
  двухпролетные - пролет от 7,5+7,5 до 12+12 м,
  высота подъема - 6; 12; 18; 24; 30; 36 м;
- **краны опорные электрические, г/п 1; 2; 3,2; 5; 6,3 т,**
  пролет - от 4,5 до 28,5 м,
  высота подъема - 6; 12; 18; 24; 30; 36 м;
- **краны подвесные электрические во взрывобезопасном исполнении, г/п 2; 5 т,**
  пролет - от 3 до 15 м,
  высота подъема - 6 м;
- **краны опорные электрические во взрывобезопасном исполнении, г/п 2; 5 т,**
  пролет - от 4,5 до 16,5 м,
  высота подъема - 6 м.

Почтовый адрес: 674510, Читинская обл., ст.Оловянная, ул. Станционная, 19. АО "ЗзПТО".

Телетайп: 225625 Кран.

Телефакс: 3253 45-2-34.

Телефоны: 45-9-34; 45-6-53.

ТЕАТР ДРАМЫ

26 марта. "Гонза и волшебные яблоки" - 12. "Женское постоянство" - 18.

ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ

25 марта. "Аленький цветочек" - 11. "Фредди" - 18.

26 марта. "Кот в сапогах" - 11, 14.

ТЕАТР-СТУДИЯ "ИНТИМ"

25 марта. "Муж на продажу" - 18.

26 марта. "Я один и разбитое зеркало" - 18.

27 марта. Премьера. "Интимные страсти" - 19.

26 марта "Заколдованные клены" - 12.

КИНО

В КИНОТЕАТРАХ "ОКТЯБРЬ"

25, 26 марта. "Максимальное ускорение" (США, боевик) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. "Бум" (Франция, комедия) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20. "Святые узы брака" (Канада, комедия) - 13, 15, 17, 19.

27 марта. "Рыбка по имени Ванда" (США, комедия) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. "Привет, малышка!" (США, комедия) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20. "Максимальное ускорение" (США, боевик) - 13, 15, 17, 19.

"РОДИНА"

25 марта. "Корина, Корина" (США) - 16, 18, 20.

26 марта. "Корина, Корина" (США) - 12, 14, 16, 18, 20. Кинофестиваль "Весенняя капель": "Волшебник Изумрудного города" - 10-30.

27 марта. "Правдивая ложь" (США) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20.

им. М.ГОРЬКОГО

25 марта. "Правдивая ложь" (США) - 10, 12-20, 14-40, 17, 19-20. "Легенда о динозавре" (Япония) - 14, 16, 18, 20. "Кто стучится в дверь ко мне" (мультсборник) - 12.

26 марта. "Правдивая ложь" (США) - 10, 12-20, 14-40, 17, 19-20. "Легенда о динозавре" (Япония) - 14, 16, 18, 20.

27 марта. "Андрэ" (США, приключения) - 12, 14, 16, 18, 20. "Чокнутые" (США, комедия) - 10, 12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"

25, 26 марта. "Украсть и убежать" (США, кинокомедия) - 10, 12, 14, 16, 18, 20. "Опасные рейсы" (мультсборник) - 10, 12.

27 марта. "Золотое ущелье" (США, приключения) - 10, 12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРЯК"

25, 26 марта. "Чокнутые" (США, кинокомедия) - 14. "Страсти каменного века" (Италия) - 16, 18, 20.

27 марта. "Корина, Корина" (США, кинокомедия) - 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ

КУПЛЮ одно-, двухкомнатную квартиру в любом р-не города. Тел. 22-47-03.

МЕНЯЮ двухкомнатную кооперативную квартиру в Кировском р-не на трех-, четырехкомнатную в Кировском, Советском р-нах с соответствующей доплатой. Тел. 24-12-71 (посредник).

МЕНЯЮ четырехкомнатную квартиру на трехкомнатную и однокомнатную (можно гостинку). Тел. 77-66-84.

ПРОДАЮ однокомнатную квартиру в Кировском р-не. Тел. 44-12-48, 24-24-05, с 21 до 23 час.

ПРОДАЮ щенков ротвейлера. Тел. 26-60-84.

ПРОДАЮ автомобиль "Таврия" 1993 г. выпуска (пробег 60 тыс.км, неисправна головка двигателя, есть новый двигатель), недорого. г.Томск, ул.Мичурина, 79, кв.1, после 18 час.

ПРОДАЮ дом (огород 16 соток, сад, вода, слив в доме). г.Томск, ул.Вилюйская, 16, в любое время.

ПРОДАЮ переносную электростанцию УД-15 2,94 кВт на бензине (2 млн.руб.). Возможны варианты. Тел. 93-14-99.

КУПЛЮ квартиру в строящихся домах в Академгородке. Тел. 77-85-35.

МЕНЯЮ трехкомнатную крупногабаритную квартиру улучшенной планировки (балкон, лоджия, бельевая, телефон, р-н Опытного поля) на двухкомнатную 75-й серии в р-не Опытного поля и двухкомнатную "хрущевку" или однокомнатную 75-й серии. Тел. 26-62-88, с 19 до 22 час.

ПРОДАЮ новый мотоцикл "Урал" (цена ниже рыночной). Тел. посредника 44-94-44, с 19 до 21 часа.

ПРОДАЮ а/м ГАЗ-24 1984 г. выпуска в хорошем состоянии; металлический гараж на Каштаке, за авторынком. Тел. 76-17-62.

ВЫШЛЕМ бесплатный каталог овощных семян. К заявке приложить конверт с обратным адресом. 660017, Красноярск, а/я 761.

ПРОДАЮ блок двигателя, поддоны к "Москвичу-412", все новое, недорого. Тел. 44-34-59.

ПРОДАЮ автомобиль "Нива" ВАЗ-21213 1995 г. выпуска; новые двигатели ВАЗ всех моделей. Тел. 44-24-71

РЕМОНТ телевизоров на дому. Установка декодеров. Гарантия 2 месяца. Тел. 92-35-97.

ПРОДАЮ хороший мичуринский участок на Нижнем Складе. Тел. 26-66-77.

ПРОДАЮ дачи в Коларове и Некрасове. Тел. в Лоскутове 94-31-60.

СДАЮ двухкомнатную квартиру с телефоном на Каштаке. Оплата вперед. Тел. 76-00-43, вечером.

ПРОДАЮ СРОЧНО ГАЗ-53 бортовой в отличном состоянии. Тел. 76-50-40.

ПРОДАЮ кузов а/м ГАЗ-69А, новый, недорого. Тел. 77-87-65, в любое время.

Ректорат, местный комитет и коллектив кафедры фармакологии Сибирского медицинского университета с глубоким прискорбием извещают о кончине доцента

АГАРКОВОЙ

Веры Прокопьевны

и выражают соболезнование родным и близким.

ТОПБ и кафедра психиатрии СГМУ выражают глубокое соболезнование главному врачу психобольницы Агаркову Александру Прокопьевичу по поводу смерти сестры

АГАРКОВОЙ

Веры Прокопьевны.

СИГАРЕТА, СИГАРЕТА, ТЫ ОДНА НЕ ИЗМЕНЯЕШЬ?...

Советы бывшего курильщика с двадцатилетним стажем деловым людям о том, как бросить курить

Бросить курить легко. Я сам бросал раз двадцать... Марк ТВЕН.

Итак, вы деловой человек, у вас проблемы и вы достаете сигарету. Ну и кому от этого будет легче? Вам такая простая мысль в голову не приходила? Как человек умный и знающий, вы понимаете, конечно, что никотин действительно яд, который постепенно парализует ваши сосуды, забивает легкие и ранит гортань. Но все надеетесь, авось пронесет... Ну а вдруг именно эта сигарета - последняя ядовитая капля для вашего организма?

Вот вам несколько советов человека, который прошел через этот ад после двадцати лет дымного стажа. Не ждите понедельника. Это, кстати, наиболее неудачный день для любого начинания. Начните в любой день, когда примите решение побороться за себя, свое дело. Помните, что самые трудные - первые пять-десять дней. Будьте готовы к тому, что производительность труда в это время у вас очень снизится. Своего заведующего отделом я, когда решил бросить курить, честно предупредил, чтобы он ничего толкового от меня не ждал в течение десяти дней. Самое приятное для курильщика - первая утренняя сигарета. Чтобы не курить ее - идите на работу пешком. В течение дня, когда захочется курить, выпивайте стакан воды или сока, но несладкого. Не помогает - выпивайте еще стакан. Опять не помогает - бросьте работу, выйдите на улицу - прогуляйтесь десять-пятнадцать минут. Когда сильно хочется курить, важно продержаться именно десять-пятнадцать минут. Сумели удержаться, не закурить, порадуйтесь себе, похвалите себя, ничего страшного, что этого никто не услышит. Хорошо бы по вечерам, перед сном, бегать, делать упражнения на воздухе. Вода, движение - первые ваши помощники. Ну а когда случаются какие-то неприятности на работе или в семье, твердите себе как таблицу умножения: «Кому будет легче от того, что закурил». И отвечайте себе, перечисляя врагов и конкурентов.

Бросив курить, я тем не менее носил с собой сигареты в кармане некоторое время. Иногда доставал сигарету, держал ее в губах, но не прикуривал. Мой приятель, психиатр, который сам прошел через это, мне это посоветовал. (Ведь курение не только наркотик, но и привычка).

В первые две недели желательно не участвовать в застольях. Рюмка вина, водки страшно усиливает желание закурить. Я даже через много дней, садясь за веселый стол, объявлял всем, какой я хороший - бросил курить. «Вот вы сейчас выпьете и закурите, я - нет». Специально себя заводил, чтобы не отступать. Вы можете придумать другой способ.

Конечно, бросить курить тяжело. Даже год спустя, после того как последний раз затянулся дымом, я видел во сне, что курю и страшно переживал, что не смог удержаться. И был счастлив, поняв, что это только сон. Через пару недель вам будет трудно стоять рядом с человеком, который курит, вы готовы будете растерзать человека, который перед вами ехал в лифте и курил. Для полного эффекта зайдите в туалет театра, концертного зала, где собираются курильщики и висит клочьями серый дым. Вам трудно будет выдержать там даже минуту, и вы мысленно похвалите себя, ведь когда-то и вы им, этим жутким воздухом, дышали. И, кстати, тогда вы поймете, как неприятно было вашим некурящим коллегам рядом с вами, когда вы смолили одну сигарету за другой.

Если вы руководитель и бросили курить, запретите курить подчиненным в кабинетах, коридорах и туалетах. Пусть ищут место, где будут травить друг друга, но не остальных. Вам многие скажут спасибо.

Последний совет. Пройдет несколько месяцев, с тех пор как вы бросите курить, и однажды, решив, что вы победили, вы захотите испытать себя. Лучше этого не делать. Я попробовал закурить «для интереса» через полгода. Не выкурил и трети сигареты - так было неприятно. Но назавтра точно в то же самое время мне неудержимо хотелось закурить. И вновь не сдержался - выкурил. Через неделю с трудом заставил себя прекратить курение «для интереса».

Конечно, все, что я говорю, вы можете легко оспорить. Ну, например, мысль о болезни, смерти, оставленном деле, семье... Дескать, курить я не буду, а завтра кирпич на голову упадет - и прощай все великие планы. Судьба. Ну вообще-то судьбе надо слегка хотя бы помогать. А кроме того... В одной из моих любимых книг (Харпер Ли «Убить пересмешника») отец заставляет мальчика ежедневно в строго определенные часы ходить к старой больной женщине и читать ей. Позже мальчик узнает, зачем это было нужно. Женщина была наркоманкой, но умереть решила свободной от этой жуткой зависимости. И потому в те часы, когда начиналась «ломка», она просила присылать мальчика, который бы читал ей книгу. Одна она могла бы не удержаться от желания принять наркотик, а при ребенке ей было стыдно. Она боролась с собой. Так что, конечно, кто не курит и не пьет, тот здоровеньким помрет. Но что-то в этом есть, чтобы и умереть свободным. На то мы и люди.

Соломон ВЫГОН.
Рис. Надима КАСИМОВА.

Азбука **надувательства**

ОТ ВАС - КУПЮРА НА ТАКСИ

Всеми любимая рубрика газеты «Экспресс-комиссионка» «Приключения» по крайней мере на одну треть состоит из объявлений, сфабрикованных мошенниками. После интригующих сообщений о симпатичных блондинках, которые хотят иметь первого мужчину, симпатичных же подружках, мечтающих о дружбе с состоятельными мужчинами, молодых девушках, украшающих ваш досуг, или фотомоделях, выполняющих любые фантазии, обычно следует прозаичная приписка. Варианты могут быть разные - «Залог нашей встречи - 10 тысяч в заказном письме», «Жду письма + 5 тысяч на почтовые расходы» или «От вас: место + купюра на такси».

Предъявители документов, на которые следует высылать заявки, при внимательном прочтении страницы повторяются. Но не является же владелец одного и того же паспорта сексуальной блондинкой 18 лет и симпатичной девушкой 19 лет. Явное мошенничество.

Расчет прост. Объявлений в номере может быть и три, и четыре штуки. Повторяются они едва ли не каждую неделю. За этот срок найдется хотя бы с десяток мужчин, готовых заглотить наживку. Только ответа от дев им не дождаться. А сколько денег вынимают из заказных писем никому неведомые махинаторы - считайте сами.

В. БОРИСОВ.

Каждому **свое**

УЖ НЕ БУДУ Я ПОСУДУ ОБИЖАТЬ.

Буду-буду я посуду уважать. Тем более если посуда фирмы «Zepter».

Спешим сообщить, что элитная посуда фирмы «Zepter» вербует в Томске своих сторонников с крейсерской скоростью. Представители фирмы проводят 3-4 презентации в неделю. Презентации носят камерный характер: около 10 человек собираются возле обычной плиты у кого-нибудь на кухне или в офисе, чтобы на деле оценить возможности суперпосуды из Швейцарии.

Напомним, что эта посуда может готовить без воды, масла и соли. Внутренние поверхности сковородок и кастрюль «Zepter» идеально отшлифованы, хитроумное устройство дна позволяет свести к минимуму затраты тепловой, а значит, электроэнергии. Сковорода снабжена термокомпьютером... Впрочем, рассказывать о такой посуде дело неблагодарное. Именно поэтому «Zepter» невозможно увидеть в обычном магазине. Она распространяется специальными представителями фирмы только на презентациях. Во время которых происходит немало забавного.

Во-первых, человеку, который даже слегка выпил, бесполезно что-то объяснять про качества суперкастрюли. Они настолько фантастичны, что наутро человек, даже если вспомнит о них, может подумать о себе, как о человеке, который сильно перебрал вчера.

Во-вторых, на презентации обычно приходят парой: ведь цена комплекта такова, что без семейного совета не обойтись. Хотя основная причина парности на презентациях в другом: убедить супруга в целесообразности трат можно, только убедив его желудок в том, что это действительно вкусно. Мужчины, питающие отвращение к вареной моркови, на презентациях уплетают ее за обе щеки. Дети, презирающие мясо, съедают порцию взрослого мужчины. Свекла, ненавидимая с детства, вдруг приобретает совершенно иной вкус и исчезает мгновенно. Во всяком случае добавки на презентациях просят все.

В-четвертых. Чаще всего инициаторами перехода на здоровый и безвредный способ готовки в семье служат мужчины. Как ни странно, но именно они больше всего заботятся о здоровье.

В-пятых. Посуда «Zepter» далеко не всегда покупается людьми богатыми и очень богатыми. Скорее наоборот. Психология «новых русских» зачастую дает сбои: зачем нам «Zepter» -нас и так неплохо кормят. Средний достаток и забота о здоровье детей и своем собственном - вот две типичные черты покупателей «Zepter».

С. АЛЬПОВ.

СЛОВО «ЛАЖА» РОДИЛОСЬ НА ЗОЛОТЕ

Самой дорогой советской монетой был золотой червонец, выпущенный в 1923 году с очень непритязательной внешностью. На одной стороне - рельефное изображение босоногого сеятеля, за спиной которого торчали силуэты фабричных труб. Естественно, что на обороте монеты этот союз рабочих и крестьян символизировался серпом и молотом с обязательным призывом: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!». Червонец содержал драгоценного металла в количестве 1 золотник 78,24 доли, что составляло 7,7423 грамма золота. Такая тщательность в микроскопическом подсчете всяких золотых монет любого государства была обязательна по международному правилу. От долгого употребления монеты стирались. Теряли часть веса и объема.

Потому еще в царской России существовал монетный устав, где были обозначены необходимые пределы веса, по которым русские золотые пятнадцати-, десяти-, семи- и пятирублевки могли находиться в обращении. Срок обращения монеты назывался терпимостью, и золотые выдерживали от 8 до 40 лет хождения по рукам.

Иные фальшивомонетчики, пользовавшиеся чистейшим золотом безо всяких примесей, изготавливали самые ценные монеты. Для искусных умельцев чеканка золотых особой сложности не представляла. Но во все времена, во всех государствах каралось это занятие самым суровым наказанием. В Древней Греции фальшивомонетчиков подвергали смертной казни, в Египте отсекали руки, римляне их сжигали живьем или отдавали на съедение зверей в цирк. В Западной Европе в средние века их казнили повешением, а во Франции и Голландии даже варили живьем в воде или масле. И только в прошлом веке эти ужасы были заменены ссылкою на каторгу.

Вот сохранившийся старинный рецепт подделки серебряной монеты: «Употребляется обыкновенно сплав из олова и сурьмы (80 процентов первого и 20 процентов второго металла), довольно хорошо соответствующий серебру по цвету. А для подделки золотой монеты употреблялся металл, ставший сейчас самым дорогим. Но в прошлом веке его еще не признавали достойным. Вот какой была старинная технология: «Для фальсификации золотой монеты употребляется сплав платины и меди в пропорции 95 процентов первой и 5 процентов второй, по весу почти равный монетной лигатуре в 900 граммов чистого золота. Чтобы придать такой монете цвет золотой, ее золотят посредством гальванопластики. Еще более искусные фальсификаторы придумали вставлять платиновую монету в золотое кольцо, имеющее гуртик, чтобы предупредить возможность открытия обмана трением гуртика на пробирном камне или же надрезом на боку монеты, могущим открыть платину». А в наше время платина оказалась дороже золота.

И еще остапось в нашем лексиконе слово «лажа», понятное теперь, как халтура, обман, подделка. А происхождение этого слова тоже имеет прямое отношение к производству золотых монет. «По уставу 1885 г. проба исчисляется в тысячных долях и установлена для золота и серебра 900-ая. Если проба эта оказывается ниже, то должна быть прибавочная цена, называемая лажа».

При царе Алексее Михайловиче из-за монет произошел даже «медный бунт», когда в 1660 г. правительство, находясь в стесненном финансовом положении, стало чеканить медные копейки и выпускать их наряду с бывшими в употреблении серебряными. И за серебряный рубль стали давать 15 медных. Злоупотреблял выпуском медной монеты и Петр I. Второй медный бунт произошел при императрице Анне Иоанновне. Медная монета обесценивалась. И Екатерина II ввела первые бумажные деньги-ассигнации.

О них читайте в следующем выпуске «Предприятия».

Эдуард СТОЙЛОВ.

За успех нашего предприятия!
Красное знамя

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

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

Оформление и 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 70.485. Заказ 74
1 2 3 4