



предприятие

ВТОРНИК, 18 АПРЕЛЯ 1995 г., №94 95(22365-22366), ЦЕНА 1000 РУБ.(В РОЗНИЦУ) **СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК «КРАСНОГО ЗНАМЕНИ»**

В номере

4

**Виталий
МАСАНОВ:**



«На любом направлении рынка можно делать дело. Они все открыты. Только сегодня необходим большой стартовый капитал, особенно для организации производства...»

7

**Олег
ФЕДОСЕЕВ:**



«По сути нынешний рынок разделился на две ветви - одни крупные фирмы ринулись скупать магазины, они останутся на этом рынке. Но другие должны или заняться тем же, или уйти в производство».

11

**Лев
ДРОЗДОВ:**



«В провинции сегодня спрос на эстрадные шоу держится на очень низком уровне. Публика не рвется на живые концерты так, как это было лет десять назад...»

«К

огда секретари бездельничают и занимаются болтовней - это явный признак того, что учреждение находится в состоянии загнивания...»

Ли ЯКОККА
(один из самых известных в последние 20 лет представителей делового мира США).



30 июня

вы получите **последний номер**

нашей газеты в этом году, **если** забудете продлить подписку на II полугодие.

Напоминаем:

стоимость подписки в апреле - **18 000** рублей,

а в мае - **27 000** рублей.

«Предприятие» - только для подписчиков «Красного знамени».

Всего
18 000
рублей
... и подписка у вас в календаре

На рынке недвижимости

К сожалению, цен
снижение - только
раз в году

В первом квартале 1995 года, и в частности в марте, на рынке недвижимости наблюдалась явная тенденция к уменьшению количества сделок с дешевыми одно- и двухкомнатными квартирами. Одновременно повысился спрос на двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры и улучшение планировки. Сдвиг в цене стал существенным разрыв в ценах на жилье по категориям планировки и удаленности. Например, 3-комнатную квартиру в районе Иркутского тракта сейчас можно приобрести за 65-70 миллионов рублей, в то время как такая же квартира в центре обойдется уже в 100-120 миллионов. Ранее эта разница составляла 10-15 процентов.

Увеличилось количество выставленных на продажу старых квартир, но люди предпочитают заплатить дороже, чтобы получить квартиру в новом доме. Как правило, это жилье улучшенной планировки, с большой кухней. К тому же затраты на последующую эксплуатацию квартиры в новом доме - минимальные. Ликвидные квартиры улучшенной планировки за февраль-март подорожали в валютном выражении на 1000-1500 долларов. То есть на 10 процентов в валюте. За два месяца это довольно большое увеличение стоимости. Нынешний уровень цен, по мнению начальника отдела недвижимости фирмы "Аурум" Вадима Алатарцева, по всей видимости, останется самым низким в 1995 году, так как за две первые недели апреля цены упали примерно на 10-15 процентов. Это, конечно, временное явление, и связано оно напрямую с увеличением числа переездов: много немцев продают квартиры, уезжая в Германию, многие переезжают в поселки. Расчет прост: за месяц-полтора - к концу мая - можно продать квартиру. К этому времени дети заканчивают школу и можно переезжать. Поэтому снижение цены - исключительно сезонное явление. Ближе к маю все восстановится.

Летом спад спроса вряд ли произойдет. Об этом свидетельствует и практика прошлого года. Основные покупатели в это время - родители, приобретающие детям-абитуриентам малосемейки и однокомнатные квартиры. Начало этого процесса ожидается в июле. Сегодня же - в апреле и начале мая - самое выгодное время для приобретения жилья. Если однокомнатная квартира условно стоит в среднем 35 миллионов, то сейчас ее цена опустилась до 25-27. Явление это кратковременное, поскольку покупателей меньше не стало.

В. БОРИСОВ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



Малый бизнес

Никто не забыт?

Благодаря развитию малого предпринимательства в 1993 году в области было дополнительно создано более 120 рабочих мест, в 1994 - более 200. Только от налогов, поступивших от МП, бюджет пополнился более чем на 1,5 миллиарда рублей.

Эти и другие цифры были названы заместителем главы областной администрации В. Белоусовым на открытии научно-практической конференции "Координация действий в поддержку предпринимательства", прошедшей 10 апреля. Выступающий также отметил, что исполнительная власть области стремится поддерживать начинающих предпринимателей. В прошлом году 34 фирмам оказывалась финансовая поддержка. В настоящее время готовится пакет документов о создании в области специального Центра малого предпринимательства, который займется координацией действий всех заинтересованных структур.

С. ВАСИЛЬЕВА.



ЛЕД ТРОНУЛСЯ, ГОСПОДА ЭМИТЕНТЫ

Глава областной администрации подписал постановление о создании региональной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку при администрации Томской области. Председателем комиссии назначен заместитель председателя фонда госимущества Томской области Вячеслав ФИШЕР.

Функций у комиссии много, - сказал он, - но ключевые - это контроль за соблюдением прав акционеров и инвесторов, выполнением обязательств эмитентами, банками, страховыми фирмами, кредитно-финансовыми учреждениями и про-

фессиональными участниками рынка ценных бумаг. Помимо этого - контроль за обращением ценных бумаг, выпускаемых органами государственной власти Томской области, создание реестра профессиональных участников фондового и финансового рынков. Прав у нас гораздо меньше, поскольку рынок ценных бумаг только формируется. Появились первые указы, но нет федеральных законов. А создание этой комиссии можно рассматривать как первый шаг к упорядочению данного рынка на территории

Томской области.

- Кто вошел в состав комиссии? - В ее составе четырнадцать человек. Семь из них - представители государственных органов, таких как областная налоговая инспекция, комитет по управлению госимуществом, фонд имущества, ГУ ЦБ по Томской области, финуправление и т.д. Остальные - профессиональные участники фондового и финансового рынков: работники банков, инвестиционных компаний, специализированных регистраторов.

- Подготовительная работа велась еще в прошлом году. И каков

результат?

- Мы начали с представления всех участников фондового рынка. Еще осенью 1994 года получили информацию из специальных структур и создали реестр. В нем провели очень четкую классификацию: кто является фондовым оператором, кто эмитентом и т.д. В общем, создали базу данных, анализ которой и позволит проводить в жизнь мероприятия комиссии.

- Какие это будут мероприятия?

- Например, если идет нарушение законодательства, мы должны либо распорядиться своими полномочиями, которых, правда, не очень много, либо задействовать другие силовые структуры, поставить в известность правоохранительные органы. Сейчас будем принимать меры для прекращения деятельности компаний, которые нарушают закон, привлекая деньги населения, не имея при этом лицензии...

- Одна из задач комиссии - информировать население. Правда, если все 27 тысяч вкладчиков "РДС" будут персонально приходить ко мне в кабинет и спрашивать, что и как, то работать будет невозможно. Не надо этого делать. Как только появится любая информация, мы ее доведем до населения. По поводу "МММ" комиссия уже выступила с обращением.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.

Р.С. Состоялось первое заседание региональной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку при администрации Томской области. Оно носило организационный характер.



"Если тому, кто больше
трудится, достается меньше
благ, то, право, лучше без-
дельничать..."
Гойя.

Геннадий Петрович Суслов. Инженер-строитель. В прошлом начальник цеха на Томском ДСК, затем еще несколько мест работы. Ныне - руководитель ТОО "Домострой". История, которую он рассказал, весьма поучительна.

- Идею панельного деревянного домостроения я задел давно, более 10 лет назад. Еще в начале семидесятых, работая на ДСК, когда железобетонное панельное домостроение набрало силу и ему пророчили светлое будущее, уже тогда было ясно: нет, не светлое. Жилище человека должно "дышать". А лучшего материала, нежели дерево, в этом случае нет. При этом железобетонное панельное домостроение очень жестко привязано к сейсмичности. Поэтому-то и дома у ДСК - словно близнецы. Это неизбежно. Кроме того, составляющие ЖБК уже тогда были очень дороги.

Не вдаваясь в технологические подробности нашей идеи, скажу: она разом решает все эти проблемы. И еще массу других.

Ответ из Всесоюзного научно-исследовательского государственного института патентования не мог не открыться: ноу-хау, рекомендовано запустить экспериментальное производство.

Может быть, тогда я несколько и переоценил свои силы (а точнее, наверное, просто не отдавал себе отчета в силе нашей бюрократии). Но, поверьте, время было такое, открывающее. Помните, начало кооперативного движения?

Собрал единомышленников, зарегистрировал предприятие, назвал его "Домострой". Это был один из первых томских производственных кооперативов.

Мы сами решили на новое производство заработать стартовый капитал. Начали с деревообработки. Она - точнее, ее отходы - в нашей идее как раз и являлась самым ценным. Известно, что в России древесина используется в лучшем случае на 25-30 процентов

«НИКТО НЕ ЖДЕТ МЕНЯ, НИКТО НЕ ИЩЕТ...»

Половина древесины (вершинник, комель, ветки) остается в лесу, а то, что на нижний склад попало, - еще по полвина пропало. Научиться использовать древесину на сто (100!) процентов - вот оно, настоящее Эльдorado. И наше ноу-хау как раз это и предусматривало.

Арендвали в Томске на деревообрабатывающем комбинате № 2 цех сараюшки и начали свою производственную деятельность. Сначала распукали кругляк на доски, затем встали на ноги, приобрели станки, запустили линию строганого погонажа. Перспективы были самые радужные. Хотя жароват не приходилось, все заработанное вкладывали в производство.

А тут на ДСК пожар: все наше производство, все, что мы создавали полтора года, сгорело. Был это 1990 год. Нам ничего не возместили.

Но два десятка людей (столько нас было к тому времени) не сдались. Перебрались в Орловский лесопункт местной промышленности (здесь к тому времени скопилось уже более 20 тысяч кубометров отходов лесопереработки).

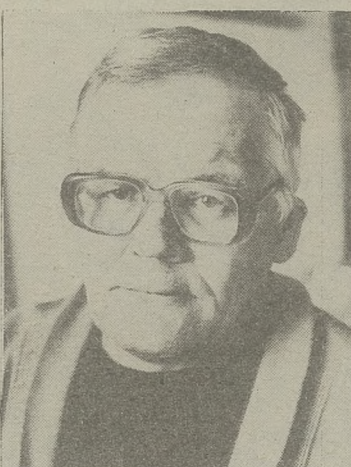
Отвели нам участок в 3,5 га под создание нового производства. Но начинать вновь приходилось с нуля, и снова пришлось зарабатывать стартовый капитал - пошли по отработанным схемам. С лесопунктом лесопункт заключили договор об аренде помещений, где на первых порах намеревались начать выпуск строительных блоков по будущей технологии.

Вскоре, окрепнув, соорудили цех-пристройку, купили оборудование, смонтировали его. Сделали эстакаду для промышленных образцов формовки панелей по новой технологии, и на 90 процентов были уже готовы к выпуску этих образцов.

Но тут в лесопункте сменилось руководство, которое повело себя самым странным образом. Сначала нам отключили подачу электроэнергии, затем опечатали цех, принадлежащий "Домострою", и, наконец, попросту изыняли у нас металл, подготовленный к монтажу. Руководство лесопункта, изрезав, пустило его на свои нужды. А затем и вообще устроили настоящий разбой: взломали крышу цеха, разобрали перекрытие, разрезали формы, все оборудование разграбили.

Мы, естественно, вызвали милицию, которая составила соответствующий акт. Н.Н. Казаков (тогдашний директор лесопункта) сначала обещал все вернуть, потом - заплатить, но так и сгинул, уловившись.

Мы обратились в суд (по тем временам сумма ущерба составила более 450 тысяч рублей, что сегодня -



под миллиард). В ответ нам сказали, что для подачи иска необходимо заплатить пошлину в 15 процентов исковых требований.

Но, позволяйте, где их взять, если нас подкистую ограбили? На одном энтузиазме, в убыток себе мы три года создавали в Орловке свое производство, которого по прихоти чиновника-самодура лишили в несколько дней.

Таким образом, мы даже не смогли востребовать ущерб по суду.

После этого у членов товарищества (к тому времени мы уже преобразовались в ТОО) руки действительно опустились. Начинать в третий раз у большинства уже просто не было сил. Вот почему "Домострой" с тех пор никакой производственной деятельностью заниматься не в состоянии.

Сначала я еще пытался найти правду. Как-то даже подкараулил у дома главу областной администрации В.М. Кресса. Так, мол, и так, говорю, помогите восстановить справедливость, помогите товаропроизводителю. Пообещал, да и только. Словом, понял я: утраченного не вернуть. Хотя и жалко, конечно. И обидно. И горько до слез.

Решил испробовать другой путь: добиться льготного кредита под реализацию заветного проекта. Ведь существует в областной администрации специальная программа кредитования (об этом не раз писали) малого и среднего бизнеса. Полтора года назад нам нужно было 10 миллионов, сегодня это - 120.

Но ни полтора года назад, ни сегодня эти средств пробыть так и не могу. В конце марта опять был на приеме у Кресса. Подавайте, говорит, заявку со всеми соответствующими

Контакты

Миллиард немецких марок

готово предоставить Федеральное правительство Германии под инвестиционные проекты на томской земле. Особенно хотелось бы поучаствовать западным партнерам в программе "Томский газ". Два представителя крупнейшего немецкого концерна "Брошье-холдинг", ведущего строительства в газодобывающих отраслях. Удо Годе, глава московского представительства концерна, и Вольфганг Лайнвербер, руководитель дочернего предприятия "ГАЗАБЕГ", недавно побывали в Томске с деловым визитом и подали заявку на участие в конкурсе.

Восточно-германская фирма "ГАЗАБЕГ" хорошо известна среди специалистов. Раньше она являлась одним из основных генеральных подрядчиков на стройках "Газпрома" в бывшем Союзе. Представители фирмы участвовали в Ямбургском соглашении, работали в Казахстане, Красноярске, Липецке. Теперь они надеются на установление деловых контактов в Томской области.

На встрече с главой областной администрации В. Крессом и его заместителем по внешнеэкономическим вопросам Н. Белоусовым немецким коллегам было предложено до подведения итогов конкурса "Томский газ" познакомиться и принять участие еще на выбор в любой из 60 инвестиционных программ.

Елена АЛЕКСАНДРОВА.

документами на комиссию в администрацию. Да что толку-то! Мы уже дважды подавали, а до комиссии эти документы, как выяснилось, даже не дошли: то один чиновник в администрации их заволокотил, то другой...

А в довершение ко всему "Домострой" решил вообще похоронить. Пенсионный фонд в беспорядочном порядке снял последние деньги со счета предприятия (полтора миллиона, которые мы бы и так отдали в налоги, на которые рассчитывали провести предстоящий техосмотр оставшейся техники). Обнаружили у нас 83 тысячи рублей недоимки за 1992 год (мы тогда и не знали, что с премияльных тоже надо отчислять в пенсионный фонд) и накрутили на эти 83 тысячи полтора миллиона штрафа...

Конечно, проще всего было бы сейчас взять и самоликвидироваться. Как многие делают. То и дело читаешь в газетах: такое-то предприятие ликвидируется, такое-то... И голова бы не болела. Нет, впрочем, наверное, болела бы: не смогу я смириться с тем, что прекрасная идея нового (экологически чистого, дешевого) домостроения за 10 лет так и осталась на нуле. Но неужели это, кроме нас, никому действительно не нужно?

х х х
54-летнему директору ТОО "Домострой" не позавидует. От 60 человек в лучшие годы остались в товариществе единицы, перебивающиеся случайным заработком.

В 1989 году вышла у нас книжка "Аренда. Становление кооперации в Томской области". В которой о "Домострое" рассказывалось как о первом и единственном КООП в лесной отрасли области, взявшемся за переработку древесных отходов.

За это время в области у нас в этом направлении мало что изменилось. Разве что настоящему предпринимателю-местному товаропроизводителю - жить стало много тяжелее.

Вот почему на мой последний вопрос ("Ну а если в ближайшее время с новым домостроением у вас ничего не получится?") Суслов ответил:

- Поеду искать заинтересованных, умных людей в другие края. К слову сказать, такие предложения ему были. И от соседей-красноярцев, и из Владивостока, и даже министр из Израиля предлагал поработать на его страну. Но все еще не верит Геннадий Петрович, что здесь, на месте, так и не найдет он понимания. Не найдет умных голов. Верит почему-то в Эльдorado томское. Своё Эльдorado. Наше. Что должно оно состояться.

В. АЛЕКСАНДРОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦИНА.



«Тот, кто не задумывается над превращениями судьбы, спит спокойно среди опасностей; он не умеет убеждать от бед, которые ему угрожают, и любое несчастье застаёт его врасплох».
Гойя.

На языке все вертится и вертится мотивчик песни, некогда популярной у старшего поколения страны:

...Здесь держать можно
двери открытыми -
Что надежней любого
замка...

А в висках пульсирует одна и та же мысль - с февраля прошлого года по апрель нынешнего, за каких-то пятнадцать месяцев, в Томске при исполнении служебных обязанностей погибло четыре представителя того самого поколения, любившего распевать про бескорыстие и людскую доброту. А совсем недавно, в ночь с девятого на десятое апреля погиб пятый, совсем молодой человек, но также выполнявший некогда безбидную и даже «халатную» работу - был сторожем. Песенка 60-х про дверь без замка превратилась сегодня в гимн безалаберности и преступной халатности, приводящих к гибели людей.

Первая смерть сторожа от рук грабителей потрясла томичей не только потому, что убита была пожилая женщина. Но и потому, что лишили ее жизни из-за магнитофона и вещей на незначительную сумму. Проникнуть в Дом офицеров не составляло преступникам никакого труда. Единственной защитой от внешнего мира в здании в ночное время была крепко запертая изнутри дверь. Расследование этого преступления находится сейчас на стадии завершения, и уже можно говорить, что один из грабителей, по всей вероятности, втерся сторожу С. в доверие, неоднократно общался с ней. Наверное, даже разговаривал с ней ни к чему не обязывающие разговоры и интересовался делами, здоровьем общительной добродушной женщины. Выбрав время, этот человек остался вечером в Доме офицеров и скорее всего беспрепятственно открыл дверь своему сообщнику.

Двадцать дней спустя, топором зверски был зарублен К. - пожилой сторож ТОО «Меховщик». Преступление, год спустя, раскрыто. Здесь цена жизни сторожа равнялась двум мешкам выделанных овчинных шкур. На двери цеха висел обыкновенный замок, который предусмотрительные бандиты спилили ножовкой в два счета. А метрах в тридцати от цеха расположена сторожка, где мирно лежал на топчане ничего не подозревавший и ничего не слышавший К. Можно только предположить, зачем он вышел на улицу: может быть, решил обойти владения «Меховщика», а может, увидел распахнутую дверь в цехе. Выполнение служебных обязанностей привело его к смерти. Отсидев он в своей камере, наверняка остался бы жив.

8 марта прошлого года трагедия произошла и по переулку Карскому, где в одном помещении находится и муниципальный хлебный магазин, и парикмахерская, и обувная мастерская, и небольшая коммерческая лавка. Охранял это богатство опять-таки хоть и крепкий, но пенсионного возраста человек. Грабитель-убийца проник в помещение через разбитое стекло в окне парикмахерской. Говорят, стекло это оставалось разбитым не меньше двух месяцев и не могло не притягивать охотих до чужого добра людей. Забравшись в парикмахерскую, преступник собрал все, что попало под руку: ножницы, фен, машинку для стрижки волос. Затем проник в общий коридор и открыл запертую изнутри дверь. Это посещение было как бы разведкой. Схитив за подмогой, преступник появился здесь же уже с одреплен-

ем. А сторож опять-таки, ничего не подозревая и не слыша шума, по-прежнему смотрел телевизор, лежал на лавке.

Потом, увидев разгуливающих по охраняемому им объекту посторонних людей, сторож Я. возмущился и даже схватил за грудки одного из бандитов. Хоть была еще сила в руках Я., но он не смог справиться с молодым вором. Тот задушил сторожа. А его напарница добивала старика ножницами.

Случившееся 25 марта этого года в акционерном обществе «Технопарк» - гораздо сложнее, запутаннее, масштабнее. Но что бы ни говорили руководители этого АО, какие бы серьезные доводы ни приводили в свое оправдание, а специалисты правоохранительных органов, коллеги - руководители больших и не очень предприятий в выводах едины: если бы ни халатность, ни попустительство первых лиц организации, учреждений разных форм собственности, ни преступная доверчивость, а порой и элементарное разгильдяйство самих сторожей - подробней трагедий было бы куда меньше.

В интересах следствия не будем углубляться в детали происшедшего в Технопарке. Чтобы завладеть приглянувшимся добром, которого здесь пруд пруди, преступники пошли на убийство пожилого сторожа З. Можно только догадываться, что уж если

диван пришлось бросить. Наверное, что-то помешало вытащить его на улицу и определить в машинах, уже набитых чужим добром.

Владимир Адамович Прец в своих суждениях категоричен: во всем повинна разгуливающая в стране преступность. Не будь ее - не случилось бы трагедии в Технопарке? Но мне кажется, что в данной философии первого руководителя, а значит, главного ответственного лица, есть серьезные логические ошибки. Причины случившегося и следствия этого намеренно меняются местами. Вернее и логичнее сказать: не будь халатности, надежды на авось в деятельности администрации, было бы меньше шансов для преступников. Разумеется, ограничить приход людей в Технопарк - дело бессмысленное, он ведь для того и создавался, чтобы привлечь как можно больше посетителей. К тому же здесь продолжается еще и обучение двух групп студентов ТАСУР. Так что без системы пропусков или какой-то регистрации посетителей здания не обойтись, если, конечно, руководство желает ночами спать спокойно.

Обладая большими ценностями и заключая договор об аренде помещений с фирмами, администрация Технопарка так или иначе берет на себя ответственность за все происходящее в нем. Во всяком случае должна брать. Но здешнее руководство предпочитает рисковать. Сторожей принимают на работу все боль-

ше в пенсионном возрасте. Понятно, что наши старики в деньгах не притязательны и приработок к пенсии в 150-тысяч рублей считают подарком судьбы.

Трустно повторять прописные истины, но делать это необходимо. Чтобы завтра не случилось еще одной беды. Легкомысленно и опасно сегодня экономить на охране своего предприятия. Да, сигнализация - это дорого. Да, профессиональная охрана - накладно. Но береженого Бог бережет. Солидные в финансовом отношении траты на службу охраны в итоге превращаются в истинную экономию заработанного собственным горбом. Мудрые руководители придерживаются именно этого золотого, на практике проверенного правила. Например, отдавая отчет, какими ценностями обладают его постояльцы, а значит, и сам Дворец зрелищ и спорта, его директор Л. В. Дроздов считает, что экономить на сторожах - себе дороже. Каждую ночь территорию Дворца охраняют два крепких сторожа плюс профессионально подготовленная для этого собака. Такая команда не просто даст отпор грабителям, но и постойт за интересы своей фирмы, предотвратит преступление.

Разумеется, нет. Просто многие руководители надеются, что их - то предприятие беда обойдет стороной. Но она все чаще и чаще заглядывает туда, где на сторожевую службу не обращают достаточно серьезного внимания, по привычке. Напрочь забывая о том, что времена меняются...

Понимая всю нелепость ситуации, когда ночью в арендуемом помещении за твой товар конкретно никто не отвечает, хотя арендная плата подразумевает и затраты на охрану, многие томские предприниматели заключают отдельные договоры с каждым конкретным сторожем. В надежде, что в случае беды сторож встанет на защиту имущества того, кто дополнительно ему доплачивает. Но подобные договоры по большому счету также являются фикцией и ни одну сторону ни к чему серьезному не обязывают.

И все же как ни крути, а первую и главную ответственность за сохранность имущества предприятия несут его руководители. Их безалаберность, их халатность нередко становятся главной причиной трагедии. Здесь экономят на замках - и вот уже ворота территории «Сибкартеля» замыкаются на тоненькую проволочку. Там жалеют деньги не то что на оконные решетки, а даже на стекло. В итоге гибнет сторож. А сколько в городе имущества крадут, обошедшихся, слава Богу, без крови? Десятки, и очень крупные. Уважаемых ректоров университетов и институтов понять можно - безденежье не позволяет подспевать и глуховатых сторожей заменить на профессиональных охранников. Но до каких пор из аудиторий будет пропадать ценнейшая техника, различное оборудование? Стоимость украденного, как и моральная ценность его, давным-давно перевалила за самые нелепые затраты на создание профессиональной охраны, установку сигнализации. Наглые кражи будут случаться до той поры, пока за каждую из них не понесет ответственность конкретный человек, облеченный властью. В судебной практике Томска нет случая, когда бы ответ за случившееся держал перед законом руководитель, допустивший преступную халатность и тем самым давший жуликам зеленый свет.

А. А. Альбах, начальник Кировского РОВД, в сердцах говорит о том, что на представления правоохранительных органов, которые отправляются после каждой кражи руководителю пострадавшего предприятия, мало кто реагирует. А ведь в этих представлениях перечисляются факты, причины и условия, приведшие к беде. Но список пострадавших от воров предприятий почти не меняется. А их руководители почти не делают выводов, надеясь, что в следующий раз грабителей пронесет мимо. Но их не пронесит, поскольку легко пожить именно там, где ценности хронически плохо лежат.

Все в том же Кировском РОВД, на долю которого в силу его географии выпадает очень много краж, я пыталась обсудить роль участковых милиционеров в профилактике подобных преступлений. Э. С. Зейналов, начальник отделения участковых милиционеров, сожалеет, что подобная работа ведется не в полной мере по одной простой причине - участковые милиционеры в подавляющем большинстве люди неопытные, начинающие. А значит, в глазах многих ассов-руководителей абсолютно неавторитетны. К сожалению, участковый, на чей территории находится Технопарк, работает меньше года. Естественно, до этого лакомого кусочка для жуликов у него не дошли руки. А жаль. Глядишь, надоед бы напоминаниями о явных промахах в организации службы охраны, и трагедии не произошло. А если бы и случилась (В. А. Прец уверен, что кража бы произошла в любом случае), то с меньшими потерями и без человеческих жертв.

Вера ПЕТУНИНА.



не всех, то одного из бандитов З. знал в лицо. Иначе чем можно объяснить тот факт, что сторож не воспользовался кнопкой сигнализации, находящейся у него по рукой? Вероятно, его бдительность была усыплена пусть даже шапочным, но знакомством с преступником.

При той организации труда, которая царит в Технопарке, подобное не удивительно. Ни к чему не привели попытки генерального директора В. А. Преца и его заместителя по общим вопросам Е. А. Карташова приструнить сотрудников полусотни фирм, арендующих в Технопарке помещения. Дисциплину новоявленных предпринимателей, а именно для поддержания таковых замыслилось создание Технопарка, можно охарактеризовать как бесшабашность и безалаберность. Запрещает администрация привозить и хранить в офисах товар (кроме выставочных экспонатов) - пропустим запрет мимо ушей и тем самым спровоцируем кого-то на воровство, разложив на общее обозрение вещи и вещицы на десятках миллионов рублей.

Не разрешается представителям фирм находиться в здании Технопарка и после 13 часов. Позволительно это делать только в исключительных случаях и с ведома все той же администрации. Однако кто захочет зайти в закутки, в шкафчиках, в офисах и прочих «интимных» местах огромного по площади и сложного по ландшафту здания Технопарка, сможет при желании оставаться здесь необнаруженным долгое время. Не случайно никто из работающих в нем не решился сыграть со мной в прятки.

Тут так можно сохваться, что сам себя потом потеряешь...

А здесь никто никого и не ищет, ни разу после завершения рабочего дня не практиковались обходы сторожей. Поэтому не исключено, что воры-убийцы еще засветло обосновались в одном из темных уголков Технопарка, а ночью распахнули перед сообщниками ворота. Предварительно они изучили где, что и сколько ценностей лежит, как умыкнуть их без существенных затрат. Ущерб от случившегося, по предварительным данным, около 300 миллионов рублей. Грабители тащили все, что имело хоть какую-то ценность: от кроссовок до кожаного дивана стоимостью в тысячу долларов. Правда,

ше в пенсионном возрасте. Понятно, что наши старики в деньгах не притязательны и приработок к пенсии в 150-тысяч рублей считают подарком судьбы.

Молодых сторожей в Технопарке не привлекают, генеральный директор считает, что охрана без большого жизненного опыта - это сплошные нарушения дисциплины, пьянки, дружья-подружки на рабочем месте. А значит, открытые двери для преступлений.

С Владимиром Адамовичем трудно в этом смысле не согласиться. Тем более что самый последний случай смерти сторожа на рабочем месте подтверждает его правоту, но частично. Молодой «сибкартецкий» сторож П. недавно, накануне смерти, целый день пил и предположительно именно с будущими ворами. Пил на своем рабочем месте. Чудом эта вакханалия не принесла огромный ущерб известной в городе фирме «Лимон», которая хранит на территории «Сибкартеля» большое число телевизоров.

В этом случае администрация предприятия проявила близорукость другого плана - в сторожа принимались случайные, «певые» люди с сомнительным прошлым. Один из охранников «Сибкартеля» даже жил и трудился по подложному паспорту.

Вывод один: сторож сегодня - фигура заметная и очень ответственная, именно этому человеку вручается все добро, зарабатываемое таким трудом, с потом и кровью. Непростительно многомиллионные ценности поручать на сохранение пожилому, да к тому же совершенно незащищенным людям. Помните все ли любимый фильм «Операция «Ы» или Новые приключения Шурика»? Бабушка «божий одуванчик», охранявшая склад, была вооружена хоть и с холостым зарядом, но все же берданкой. Наши сторожа вооружены лишь словами. А разве можно словом - добрым ли, матерным - остановить преступника, готового ради наживы на убийство? По законам страны, нашим сторожам не положено никакого оружия. Складывается впечатление, что важен не сам факт защиты имущества, а лишь присутствие сторожа. Который, кстати, нередко даже телефона близко не имеет. Выходит, что мы намеренно ставим жизнь сторожей под угрозу?

В. А. Прец скорее всего себе в оправдание говорит о том, что профессиональная охрана в милицеской форме - это еще не гарантия от краж. Смею с ним не согласиться. Именно два милиционера охраняют Технопарк в дни различных ярмарок, а значит, местная администрация надеется на их профессионализм. К тому же в Томске не было случаев нападения на объекты, находящиеся под охраной милиции. Но если такое произойдет, то милиция, в случае ее вины в происшедшем, выплатит стоимость ущерба. Что совершенно не гарантировано при охране ценностей обычными сторожами.

Сложными и запутанными сегодня являются юридические отношения арендодателей и арендаторов. Как правило, большие богатства скапливаются именно в тех местах, где бойко сдаются во временное пользование различные помещения. И здесь при заключении договоров обеим сторонам надо держать ухо востро. Предельная внимательность и предварительное доскональное обсуждение каждого пункта договора в случае беды может обезопасить от неприятностей. Среди фирм, пострадавших в Технопарке, есть уверенные в том, что администрация его несет полную ответственность за случившееся и обязана возместить убытки, причиненные преступниками. Поскольку считают, что сторож не справился со своими функциональными обязанностями. И пострадавших мало волнует, из-за чего это произошло: то ли из-за не созданных для нормальной работы охранника условий, то ли по причине халатности, чрезмерной доверчивости и потери всякой бдительности самим сторожем.

Администрация Технопарка, если следовать заключенным на аренду договорам, ведет себя по отношению к партнерам честно - она не брала на себя ответственность за имущество постояльцев, не принимала по описи каждую вещь его.

А вот сторожа выступают как материально ответственные лица и в случае беды несут полную ответственность за кражу. Вот только не фикция ли, эта ответственность? Сегодняшнему пенсионеру-сторожу

ЗНАКОМСТВО



Фирма "АМВ" (Андрей и Виталий Масановы) сегодня объединяет две структуры: ТОО "Калинка", которое занимается производством и продажей продуктов питания, и медицинско-производственное предприятие "Алекс" на базе ме-

кают серьезные осложнения - инфляция просто съест деньги. Пошли по несколько иному пути. Остановились на проекте "поликлиники на колесах" - 6 специализированных автомобилей: передвижные хирургический, стоматологический, стоматолого-ортопедический, педиатрический кабинеты, рентгеновская установка и лаборатория. Начали работать по договорам с предприятиями, выезжали в сельскую местность оказывать медицинскую помощь. Где-то подлатали мы так поработали. Новый виток инфляции, неплатежи, многие предприятия "сели на картотеку" и возможности оплачивать медицинские услуги у них не стало. В 1990-1991 году мы наконец поняли, что начинать строить медицинский комплекс, не имея дополнительного направления, которое могло бы приносить доход,

рами и коврами на полу. Только самое необходимое: настольная лампа, телефон, телевизор в углу. Но одна вещь резала взгляд здесь: между факсом и простеньким касетником - маленькая иконка в светлом окладе.

А разговор с подрядчиками, кстати, был оправданно жесткий, с уровнем громкости чуть выше среднего. А посему, когда они ушли, я спросил:

- Легко ли врачу, связанному со столь изысканными материями, как женское тело, дался переход к хозяйственной деятельности, где все несколько проще и грубее?

- Даже если я говорю о бетонных блоках для гаража - я в конечном счете помогаю людям, то есть занимаюсь тем, чем по сути занимается врач. (Схема, может, и наивно звучит, но это правда: будет

- Если вы имеете в виду личную позицию, то, да, я верю в Бога, верю, что у каждого человека есть своя задача на Земле. Дело, которое он обязан сделать. Когда пытаешься оглядываться назад, смотришь на себя, на других со стороны, обидно бывает: увы, не всегда человек понимает цель, смысл своего существования и именно это непонимание заводит его в тупик. Но когда ты поймешь, что твоя цель не состоит в том, чтобы заработать кучу денег и сидеть потом на мешке и кричать - вот какой я богатый. Все это ради того, чтобы сделать дело, чтобы чувствовать себя человеком. Может, это и высокие слова, но они меня утешают, когда я думаю о том, что забросил практиковать как врач.

- Навсегда?

Мы с братом иногда мечтаем,

ся им, и как это удастся вам?

- Чтобы сегодня организовать работу продавцов так, как вы видели, - это и общение с пациентом, простите, покупателем, и умение вести себя достойно, и внешний вид, - мы к этому шли долго, через систему отбора и обучения. И даже то, что вы видели, это не предел, есть проблемы. Просто, если в фирме работает 40 продавцов, добиться, чтобы каждый и все вместе работали четко и слаженно, выполняя все требования, - сложно.

Но что еще важнее: мы работаем законно, поэтому и отношения складываются теплые. Нет "левого" товара, нет того, что нужно скрыть, кого-то обмануть, а значит, нет нервов, подставок.

- Если предположить, что вы работаете законно. Это значит, что на вас нет нареканий со стороны официальных, контролирующих и других органов, нет конфликтов?

- Может, нам везет, а может, это идет от нашего отношения к жизни, от философии фирмы, но не было у нас конфликтов. А работа по закону - это тоже следствие философии фирмы. Если бы мы ставили цель только заработать капитал, мы бы стали ходить по краю, перешли бы на полуправильное положение, но зачем обрывать грузом, который рано или поздно потянет фирму вниз?

Такой цели нет - деньги, и больше ничего. Понимаете, ну далеко не всегда мы ставим прибыль во главу угла. Таково уж отличие русского капитализма от западного: там-то критерий один: выгодно - не выгодно. Справляется человек - повышаем зарплату, не справляется - увольняем. Нельзя не видеть людей с их проблемами и только учить их уму-разуму штрафными санкциями - в России это неприемлемо. Такая здесь специфика, ее невозможно не учитывать. Я не говорю, что мы щедры до бесхозяйственности, иначе где бы мы были...

- А где вы есть в томской иерархии бизнеса, на какую ступеньку поставили бы себя?

- Никуда мы себя не ставим, просто работаем и делаем дело. Не понимаю и не принимаю никакой иерархии - потому что сегодня в фирме 250 человек и предприятие работает стабильно, а завтра можем оказаться в ситуации, которую не смогли предусмотреть, взвесить заранее ее опасности. Крупное или мелкое у тебя предприятие, сегодня неважно - оно всегда в опасном положении. Ну а что касается масштабов, то наша фирма сегодня по меркам Европейского Банка Реконструкции и Развития - где-то на переходе между малым и средним бизнесом.

- Ладно, вы хорошие. Но о степени хорошеи люди судят по обилию спонсорских деяний, по благотворительным акциям. Почему вы этим не занимаетесь?

- А что такое благотворительность? В конце концов гораздо проще и дешевле было перечислять деньги уже существующей больнице, чем строить свою и обслуживать пациентов в ней. Гораздо сложнее делать благотворительность в нашем варианте: создать рентабельное медицинское учреждение, в котором врачу обеспечивался бы человеческий заработок, а пациенту - качественное, но доступное лечение.

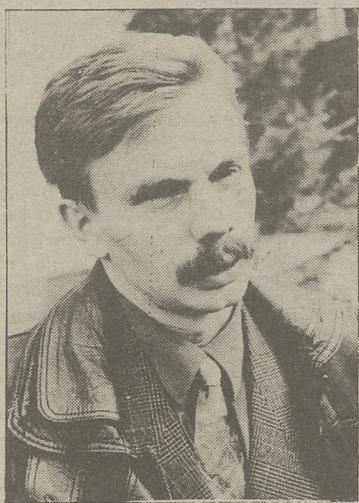
Нет, мы понимаем, что у соседнего детского сада нет средств для закупки игрушек. Но не делаем акцент на том, чтобы нас обязательно публично поблагодарили. Нас просто устраивает самый недорогой и лучший вид рекламы: то, как к нам относятся люди. Удовлетворение от того, что можешь помочь кому-то, носит скорее личный, а не общественный характер. У меня нет потребности в том, чтобы наши благотворительные поступки тиражировались в газетах, чтобы все об этом знали. В конце концов... Бог все видит.

Беседу вел Андрей ОСТРОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Виталий МАСАНОВ:

У БИЗНЕСМЕНА ТРИ ВЫХОДА:

либо спиться, либо попасть в психобольницу.
Третий - уметь работать»



дицинского комплекса в поселке Зональном. Братья являются собственниками-компаньонами "АМВ". Младший, Виталий, - генеральный директор фирмы. В 1989 году он получил диплом об окончании Томского медицинского института по специальности "Акушер-гинеколог". Работа в государственном медицинском учреждении, центральной районной больнице в Тимирязевском районе, разочаровала молодого врача полностью. Нищета бюджетной медицины, отсутствие всего и вся, обстановка, которая шокировала не только пациентов, но и самих докторов, породили мысль о необходимости создания собственной больницы. Два брата начали осуществлять эту идею в 1990 году. Реальное воплощение она получила лишь спустя четыре года. Рассказывает Виталий Масанов:

- Если бы я считал, что идея своей больницы была утопичной, я бы не брался за ее реализацию. У меня было достаточно сил и уверенности, да и сейчас их не меньше. Именно тогда мы стали разворачивать эту работу вместе с братом, инженером-электронщиком. Все бы ничего - в местной администрации мы взяли разрешение на строительство больничного комплекса в Богашеве, сделали технико-экономическое обоснование, в Госстрехе застраховали кредит, который согласился нам выдать Томскпромстройбанк, - около 20 миллионов на 5 лет - это было их долгосрочное вложение. Начали проектировать - пошла инфляция. Банки стали сокращать сроки предоставления кредитов, процентная ставка пошла вверх. Мы поняли, что с этим проектом возни-

утопия.

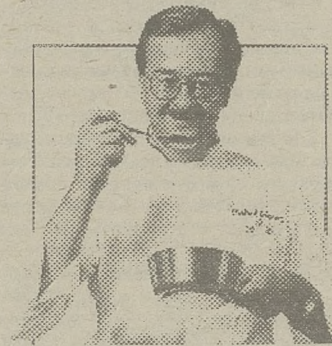
Ничего случайного в мире не бывает. Но на идею экспресс-кафе мы, наверное, вышли случайно. Были с братом в Москве в 1991 году, и страшно захотели есть. Набредли на небольшое экспресс-кафе недалеко от Красной площади, где нам предложили всего-навсего сосиску, булочку и бутылку пива. Но при этом пожелали приятного аппетита. За все время жизни в России мы впервые это услышали и были страшно удивлены. Думаю, что любое ласковое слово в то время в сфере услуг приводило в смущение. Люди так быстро и ловко работали в своих красивых спецодеждах, в кафе было многолюдно...

Мы тогда поняли, что в стране на любом направлении рынка можно делать дело. На любом. Они все открыты. И сегодня тоже, кстати. Только сегодня необходим большой стартовый капитал, особенно для организации производства. А тогда можно было обойтись минимумом.

Сегодня работают 4 таких кафе. Это и позволяет получать средства, которые мы вкладываем в больничный комплекс поселка Зонального. В июле 1994 года мы запустили его.

Масанов: Как уж получилось, что наш с Виталием Евгеньевичем разговор изредка прерывался для переговоров с подрядчиками. У меня было время оглядеть кабинет, обставленный теперь уже стандартной офисной мебелью теперь уже стандартного черного цвета. Все в нем было привычно. Типовой кабинет делового человека, который не слишком озабочен тем, чтобы поразить воображение посетителей кожаной мебелью, метровыми экранами "сонек", музыкальными цент-

гараж, будет лучше обспуживаться транспорт, автомобили будут лучше работать, дело станет более эффективным, более доходным - быстрее начнет развиваться больница и так далее...). Тут несколько важнее иное: мое отношение к людям, будь они хоть пациентами, хоть подрядчиками. Вот сейчас они ко мне пришли со своими сложностями - непредвиденные расходы. Запросили их компенсировать. Я имел полное право сказать - это ваши проблемы. Но мы нашли компромисс. Это идет от моей личной позиции: пытаюсь относиться к людям



с пониманием, даже если они совершают ошибки, пытаюсь не играть на них. Может быть, это религия в какой-то степени, может, просто понимание того, что между людьми должны существовать нормальные теплые отношения. Важно помнить, что нет идеальной системы отношений между людьми, нет в России идеальных схем взаимодействия и работы различных предприятий. Это будет, но, наверное, не скоро. Отсюда и идут ошибки, неудачи. Спекулировать на них - нечестно, потому что всегда возможно повторение ситуации, и с нашей фирмой в том числе. Никто, ни одно предприятие в России сегодня не застраховано от трудностей и банкротства в конечном счете. Как правило, все возникающие проблемы не зависят от чего-то одного. Причина неудачи заложена не только в ошибке какого-нибудь подрядчика, а в длинной цепочке ошибок и неудач, которую до конца и не проследить.

- Вы сказали "религия"? В культовом смысле или в смысле того, что у вашей фирмы такая философия?

что придет такое время, когда я буду заниматься только медициной, а он - только компьютерами. Хотя оба, скорее всего, понимаем, что эти мечты розовые, и такое время вряд ли настанет. Сегодня я больше организатор здравоохранения. И по закону мне надо пройти определенную специализацию. Но, поймите, тот опыт практической работы, который получен за 4 года при поднятии на ноги медицинского предприятия, тот опыт и особенности работы с банками, финансами, с подрядчиками, с лицензионными комиссиями... Он неоценим. Ведь сегодня нет готовых решений, нет методических рекомендаций по организации учреждения здравоохранения, которое могло бы работать рентабельно. И, боюсь, что, когда я буду специализироваться, учиться, мне их тоже не подскажут. А мы то уже выходим на уровень рентабельности. И мой опыт, он, что ли, несколько изощреннее, шире, чем то, что могут мне сегодня предложить на курсе специализации. Хотя, возможно, это всего лишь мои оправдания, а на самом деле суть в том, что просто не хватает времени.

- А когда вы приходите домой?

- Какая разница! Просто сам характер работы такой, что голова постоянно занята проблемами. Не работаешь только, когда спишь, хотя иногда и заснуть не можешь. Это уже такая форма жизни. Отпуск вообще сложное дело. Потому что уметь расслабляться для бизнесмена сегодня - огромная проблема. Вполне верю наркологам, когда последние утверждают, что среди бизнесменов большой процент алкоголиков. Когда постоянно находишься в процессе принятия очень важных, ответственных решений, у человека возникают только три выхода: либо постоянно находить оптимальные решения, либо очень сложно, либо спиться, либо попасть в психобольницу. Мне так видится, и, по-моему, другого не дано. Если человек боится всего этого, ему надо уйти из бизнеса и заняться другим, менее хлопотным делом.

- Кстати, мне приходилось наблюдать, как работают ваши продавцы в экспресс-кафе. 24 часа на ногах в постоянном напряжении, под грузом материальной ответственности, в общении с не всегда вежливыми покупателями. А они-то обязаны быть на высоте в любое время суток и с любым. Как это удается?

- Кстати, мне приходилось наблюдать, как работают ваши продавцы в экспресс-кафе. 24 часа на ногах в постоянном напряжении, под грузом материальной ответственности, в общении с не всегда вежливыми покупателями. А они-то обязаны быть на высоте в любое время суток и с любым. Как это удается?



по Европам



Уже то, что мы можем проверить неподдельность мира, можно отнести к великим завоеваниям демократии в России. И хотя до сих пор Париж для многих наших сограждан - прекрасный призрак, а Таити - "край, напоминающий рай" в рассказах редких очевидцев, нам теперь достоверно известно: другие страны существуют. Да как! Не зря ведь в "застойные" годы один кухонный рассказ очевидца о зарубежном бытие опрокидывал навзничь десятилетия пропагандистских усилий партии.

нота туристского сервиса - причина такому сотрудничеству.

В ближайшее время совсем отойдут от турсервиса фирмы, для которых он не является основным видом деятельности. По единодушному мнению экспертов, невозможно сегодня организовать новую турфирму, которая могла бы составить серьезную конкуренцию уже существующим, потому что - поздно.

"Если в отпуск вам на Канарики"

Нет более благоприятного места для развития туристского бизнеса, чем сибирские регионы. Людей бы еще в

с уверенностью сказать, что ваши деньги поработают еще на кого-то, прежде чем пойдут на оплату вашего тура. Грубо говоря, вы авансируете турфирму на очень выгодных для последней условиях. Как правило, фирмы, совмещающие туристический профиль с еще каким-нибудь, предоставляют не самый лучший сервис и не очень церемонятся с клиентами. Понаблюдайте: если руководитель вашей тургруппы весь день занят отгрузкой каких-нибудь контейнеров в Россию или пропадает по еще каким-то личным делам, то, как правило, возникают всевозможные накладки в путешествии.

Запомните: совсем необязательно нацеливаться на пятизвездочный отель. Это значительно дороже, чем 3-4-звездочные гостиницы, а уровень сервиса малоотличим, особенно, если учесть малую привередливость российского человека. Знайте также, что майские цены в отелях на побережье, как правило, гораздо ниже, чем цены в "бархатный сезон".

Прайс-лист

Задумывать отдых за рубежом, не имея в кармане как минимум 600 долларов на одну туристскую душу, - маниловщина. Учтите, что турфирмы, кроме того, могут дополнительно взять с вас некую сумму за свои услуги, около 50 тысяч потребуются на оформление загранпаспорта, если его у вас нет. Как правило, в стоимость тура не включается проезд из Томска до пункта отправки (Москва, СПб, Сочи и т.п.). Предусмотрите непредвиденные расходы, которые могут возникнуть в ходе путешествия, и фирма-организатор предложит вам рассчитывать не отходя от кассы. Это, конечно, нагость с ее стороны, но за рубежом мы почему-то более сговорчивы.

Одни из самых дешевых туров - в Болгарию. Можно даже уложиться в 400 долларов, но за это вы будете терпеть гостиницу **, пытаться только дважды в день и валяться с тоской в желудке на пляже аж 14 дней.

Сегодня, пожалуй, самый дорогой из типовых туров в Томске - "спутниковский" тур в ЮАР. За 10 дней и сервис, отмеченный ****, вы выложите 2 260 долларов.

Наш совет - выбирайте страну поближе, позкотичнее, но с европейским уровнем обслуживания туристов. Для привлечения большего числа туристов они пока демпингуют, и тур с морем, пальмами и всем прочим может обойтись во вполне приемлемую сумму - 700 и выше долларов. Такие места можно сыскать на северном побережье Африки, в частности в Тунисе.

И напоследок: к нашим советам можно не прислушиваться. Потому что, как нам сказали опытные в этой сфере люди, навязывать клиенту товар в этом виде бизнеса не принято. Путешествие ведь не кофточка, которую можно тщательно рассмотреть перед тем, как заплатить деньги. Так что - выбор за вами.

Д. ЛАПШИН



ОХОТА К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ

"А что если все придумано КГБ? Эту страну, этот вид неба... всю историю, Азириса, Пилата, крестовые походы, крестик-нолики, Французскую революцию... Мы же ничего не можем проверить. Вдруг вместо других стран по контурной карте СССР вниз идут обрывы и все опутано проволок?.. И лаборатория в Кинешме сочиняет музыку некоего Моцарта, а Казань отвечает за гнилой рок-н-ролл? Вдруг мир - гениально дешевая подделка?..."

Дмитрий Савицкий, "Ниоткуда с любовью".

Развал социализма начался тогда, когда "Интурист" и "Спутник" перестали быть монополиями привратников у ворот в зарубежный рай. Когда тысячи, а сегодня миллионы россиян пустились в организованные и не очень поездки за границу. Когда массовое сознание прочувствовало тот факт, что другая, зачастую более комфортная жизнь, находится не на другой планете, а рядом. Надо только преодолеть эти жалкие две-три сотни (тысячи) километров...

"Клеенка с Бангладеш"

То, что мы переживаем сегодня, иначе как туристическим бумом не назовешь. Сотни турфирм в одной Москве. В сугубо провинциальном Томске насчитывается 57 фирм, которые декларируют в своем уставе туристический профиль. Однако постсоветский туризм прошел несколько стадий, прежде чем принял сегодняшний облик. Первый передел туристического поля произошел несколько лет назад.

Подавляющее большинство новообразованных фирм занялись прежде всего "челночным" туризмом. Предложения по шоп-турам стали носить массовый характер. Томск, в силу своего географического положения, заранее был обречен на вторые роли в организации экономического туризма. Транзитные города-соседи легко и удобно застопили нишу. Шоп-тур из Томска заведомо был дороже аналогичной услуги из Новосибирска или Кемерово. Не говоря уже о столичных и портовых городах России. Поэтому томские эконом-туристы предпочитали добираться до пунктов отправки своим ходом, и лишь там обращаться в соответствующие турконторы.

Положение изменилось лишь тогда, когда "челноки" вкусили прелесть перевалочных пунктов с их поборами и откровенным грабежом. Именно тогда ситуация стала играть на руку местным бизнесменам от туризма. Томичи проложили крайне нерегулярные маршруты в Манчжурию, Поль-

шу, Турцию, Грецию. Рейсы в Корею организовывались, но, как правило, через посреднические фирмы. Уровень сервиса, по отзывам участников тура, - ужасающий. Томский прорыв в "челночный оазис", Объединенные Арабские Эмираты, был совершен лишь осенью прошлого года фирмой "Пул". Но стоимость путевки и, что гораздо важнее в шоп-турах, багажа была на порядок выше, чем, скажем, у соседей-новосибирцев.

Собственно говоря, нельзя назвать шоп-туры туризмом. Цель отдохнуть, развлечься, повидать мир в коммерческих поездках носит вторичный характер. Отсюда издержки - неприятельность приезжающих, откровенная халтура принимающей стороны.

Цов" российского туризма изрядно ловолноваться. И если молодым фирмам приходилось трудненько "в начале плавных дел", то традиционные турфирмы пережили все трудности реорганизации и распада общероссийской структуры с соответствующим разделом собственности и частичным разрывом традиционных связей. "Спутник" и "Интурист" сильны своим огромным опытом работы с зарубежными партнерами, репутацией, которую не нужно завоевывать, но тем же и проигрывают в борьбе с молодежью, которая нетрадиционна как в подходах, так и в организации туризма.

Достаточно сказать, что расширение выходов на традиционно популяр-



Отсутствие обещанного на томском берегу сервиса, изменение условий проживания и даже маршрута, дополнительные поборы на протяжении поездки воспринимались как нечто неизбежное. Фирмы, организующие шоп-туры по принципу "дешево, но сердито" и не изменившие своей философии, были обречены на провал. Тем более что в Томске спрос на чисто коммерческие поездки стал падать уже год назад. По оценкам томских специалистов, в 1992 году шоп-туры составляли до 70 процентов общего объема организованных поездок за границу. В прошлом году соотношение между коммерцией и туризмом достигло равновесия - около половины всех поездок совершались в некоммерческих целях. И в этой ситуации выиграли две группы фирм: те, кто нарабатывал опыт по хорошей организации шоп-туров, и те, кто никогда по принципиальным соображениям не занимался коммерческими поездками.

"Проникновение наше по планете"

Любопытна в этой ситуации позиция корифеев туристического бизнеса - "Интуриста" и "Спутника". Они прошли дистанцию от легкой безразличности до запоздалых попыток перелопачивать уже вспаханное молодыми фирмами поле коммерческих поездок. Как видим, реальная конкуренция на туристическом рынке заставила "от-

ные у туристов страны произошло за счет мелких фирм, в то время как "Интурист" традиционно отвечал, что "группы уже сформированы". Новички же изначально были готовы предложить индивидуальный туризм от Болгарии до Сейшельских островов - только плати деньги. Именно "молодежь" расширила горизонты русского туризма, отпуская нашего человека одного в такие места, которые раньше обходили за три версты: карнавал в Бразилии, бой быков в Испании, значные кварталы европейских столиц. Кстати, к этому же разряду можно отнести предложение томского "Спутника" посетить фестивали пива в Голландии или совершить пивной тур в Чехию. Девиз большинства турфирм сегодня можно сформулировать следующим образом: "Клиент всегда прав, особенно его бумажник".

Изменилась и расстановка сил на томском рынке. Традиционно силен правопреемник "Интуриста" "Томинтур". Под сомнением второе место "Спутника" - уж слишком обескровлен он был, когда уходили в другие фирмы его бывшие сотрудники. Среди молодых фирм выделяются несколько ("Сатурн", "Сибинтурнаук", "Сибирь-Томск", "Круиз"...), которые в части своей уже начали активно сотрудничать между собой, делаясь клиентами, зарубежными контактами, организуя совместные тургруппы в одну страну. Такая кооперация выгодна, и в какой-то степени закономерна. Тес-

ские страны. Дело не в расстояниях, а в качестве сервиса. Дешевле обойдется непрестижные итальянские курорты, Кипр. Но, собираясь в традиционные места паломничества российских туристов, не забудьте хотя бы вскользь изучить конъюнктуру: иначе рискуете отдать лишние деньги. А посему советуем начинающим туристам:

Если в фирме с вами не заключили договор, где четко оговорены условия поездки и размещения, предоставляемые услуги и обязанности сторон, скорее всего, это несолидная фирма, и в пути можно ждать неожиданностей. Впрочем, неожиданности возможны и в самой уважаемой фирме, но, как правило, она не списывает их на форс-мажорные обстоятельства, и выполняет обязательства перед клиентом в любом случае. Осенью прошлого года томская турфирма "Сатурн", организовав поездку в Скандинавию, чуть было не понесла убытки при конвертации валюты - все му виной "черный вторник". Благодаря усилиям сотрудников "Сатурна" все обязательства перед клиентами фирма выполнила, хотя с трудом вышла на нулевой вариант рентабельности.

Внимательно прочитайте договор, который вам предлагают подписать. Обратите внимание на сроки предоплаты, которая на сегодняшний день в Томске составляет от 10 до 30 процентов от всей стоимости тура. Если предоплату требуют заранее, месяца за три, и в больших объемах, можно

Ликбез

Отказ от поездки

Многие туристические фирмы при отказе туриста от поездки возвращают не полную стоимость путевки, а только ее часть. В зависимости от количества дней, оставшихся до поездки, эта часть может составлять 90%, 75%. Приходилось встречаться и с тем, что при переносе сроков поездки по просьбе туриста турфирмы взимают штраф. Как регулируется это законодательство?

В. ИЛЬИН.
Согласно ст. 32 Закона РФ "О защите прав потребителей" вы вправе расторгнуть договор о выполнении работ, уплатить исполнителю вознаграждение за выполненную работу и возместить ему прямые убытки, причиненные расторжением договора. Эта статья применяется и к договорам на оказание услуг (аналогия закона).

Стоимость путевки складывается из тех конкретных затрат, которые несет турфирма при организации тура, и вознаграждения (прибыли), которое получает за организацию тура от клиента. Документ, отражающий это, называется калькуляцией и находится в бухгалтерии туристической фир-

мы. Таким образом, турфирма должна обосновать, с чем связано возвращение денег клиенту, если услугу еще не начали оказывать.

Перенос сроков тура - это изменение условий договора. Оно возможно только по соглашению сторон (ст. 452 ГК РСФСР). Разумеется, что при этом фирма может пересмотреть, но только по согласованию с клиентом, и стоимость тура. Однако ситуации бывают разные. Например, существенным образом изменились обстоятельства, из которых исходил потребитель при заключении договора: он не мог вовремя уехать, потому что болел, получил травму (ст. 451 ГК РФ). В этом случае он вправе настаивать на изменении одного условия - сроков, а на пересмотр цены договора не соглашаться.

Пропавший багаж

Туристическая фирма отправляла мой багаж из Стамбула в Москву. В багаже весом 25 кг были личные вещи на сумму 2 011 долларов США, приобретенные в Турции. Багаж был утерян. Турфирма, ссылаясь на то, что в путевке указана компенсация за

утерянный багаж в размере 30 долларов за один кг, согласна выплатить мне 750 долларов США в рублевом эквиваленте по курсу, который был в день покупки мною путевки. Правильно ли это?

Н. СИМОНЕНКО.

По ст. 12 Закона РФ "О защите прав потребителей" вред, причиненный имуществу потребителя вследствие недостатков услуги, подлежит возмещению в полном объеме. Следовательно, если вы докажете, что были утеряны вещи на сумму 2 011 долларов США, то вам должны выплатить их рублевый эквивалент по официальному курсу на день расчетов с вами. Ограничения размера ответственности со стороны турфирмы не допускаются.

Указанные в путевке условия признаются недействительными, как ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законодательством (ст. 14 Закона РФ "О защите прав потребителей").

Слишком жаркий отпуск

Вместе с семьей я съездил по путевке в Египет. В номере, куда нас поселили, не

было кондиционера. Было так жарко, что мы буквально задохнулись. Отпуск был испорчен. Какую компенсацию должна выплатить нам туристическая фирма, продавшая путевку?

С. ЗАХАРОВ.

По ст. 4 Закона РФ "О защите прав потребителей" потребителю должна быть оказана услуга, отвечающая условиям договора. Разумеется, наличие кондиционера в стране с жарким климатом - это обычно предъявляемое требование к услугам.

Согласно ст. 30 того же закона, в случае обнаружения в услуге несоответствия клиент вправе требовать от исполнителя соразмерного уменьшения вознаграждения. Соразмерность - категория оценочная. Возможно, вам предложат ту сумму, которая взималась именно за кондиционер (с чем в данной ситуации согласиться сложно, так как отпуск был испорчен). Если размер компенсации не устроит вас, в суде вы вправе потребовать также возмещения морального вреда на основании ст. 13 упомянутого закона. Его размер вы можете оценить в сумму не менее той, которая была затрачена на приобретение путевки.

БЮРОКРАТИЯ



оттачивали свои аргументы. Если коротко, то позиция "Бинома" заключалась в следующем: взаимоотношения предприятия и предпринимателя без образования юридического лица регулируются не трудовым законодательством, а Законом "О предприятии и предпринимательской деятельности". Иными словами, это отношения не "работодатель - работник", а "заказчик - подрядчик". Предприниматель без образования юридического лица по существующему законодательству сам обязан регистрироваться в Пенсионном фонде и, как уже упоми-

обосновано. Во-первых, законом не предусмотрена обязанность предпринимателя давать отчет заказчику о всех произведенных затратах.

Во-вторых, даже наличие сметы не является основанием для начисления страховых взносов в Пенсионный фонд.

Впрочем, "Бином" решил пойти на уступки и представить сметы в Пенсионный фонд. Но тут выяснилось, что сами сметы никому не нужны, а нужны документы, которые бы их подтверждали, - квитанции, фактуры и тому подобное. То

но.

Может показаться странным, но только Государственная налоговая инспекция пытается защитить интересы предпринимателя. Именно специалисты "налоговиков" протестуют против надругательства над законом и здравым смыслом.

В одной из местных газет начальник отдела налогообложения физических лиц Государственной налоговой инспекции по Томской области Валерий Поляков пишет: "В некоторых случаях предпринимательскими лицами, представляемыми фондами рассматривается как фонд оплаты труда с соответствующими начислениями сумм, подлежащих уплате юридическими лицами в эти фонды. Это полностью незаконное требование, искажающее налоговое законодательство и законы о деятельности самих фондов - "служебное" рвение с точностью до наоборот". Такими требованиями дискриминируется предприниматель как хозяйствующий субъект".

Со страниц авторитетного и очень популярного в деловых кругах издания "Экономика и жизнь" Ярославский коллега Полякова подтверждает: "Выплаты, производимые гражданам-предпринимателям... не включаются в состав средств, направленных на оплату труда. В связи с этим и отчисления в Пенсионный фонд с этих сумм предприятиями и организациями производиться не должны".

Работники Государственной налоговой инспекции хорошо понимают, в какое двусмысленное и опасное положение попадают организации, если они соглашаются с требованиями Пенсионного фонда. Но изменить ситуацию они не могут.

Справедливости ради нужно заметить, что в юридической среде нет общепринятой точки зрения на эту проблему. Но даже юристы, считающие, что требования Пенсионного фонда правомерны, и по договорам подряда организации должны начислять страховые взносы, не в восторге от такого положения дел. Например, доцент кафедры трудового права юридического университета Виктор Аракчеев назвал эту ситуацию "кошмарным противоречием", которое будет иметь самые негативные последствия.

Что же в итоге? Наиболее демократичная форма предпринимательства, несмотря на обещанные государством льготы, фактически уничтожается Пенсионным фондом и другими структурами. Иметь дело с предпринимателями без образования юридического лица становится просто невыгодно. Как следствие можно прогнозировать, что одни предприниматели прекратят свою деятельность и пополнят ряды безработных, другие перейдут на "черный нал".

Организации, которые руководствовались в своей деятельности законами, а не инструктивными письмами, могут быть буквально разорены штрафами Пенсионного фонда. Другие организации, которые признают инструктивные письма как "руководство к действию", вполне правомерно могут быть оштрафованы Государственной налоговой инспекцией, которая, как видим, не соглашается с требованиями Пенсионного фонда.

Кто выигрывает? Население в целом? Но количество предоставляемых услуг и товаров неминуемо сократится, а значит, общее удорожание неминуемо. Пенсионеры? Они тоже потеряют из-за подавления предпринимательской активности в стране. Размер пенсии определяется законом, а не тем, сколько денег соберет тот или иной фонд. Выиграют, пожалуй, только чиновники Пенсионного фонда с их не самой маленькой зарплатой. Но и их победа будет в конечном итоге пирровой - потому что они рубят сук, на котором сидят.

"Бином" прекратил свою деятельность. Кто следующий?

Алексей ТРОФИМОВ,
собственный корреспондент
"Делового мира"
специально для "Красного знамени".
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

Работа над ошибками

1. Не откладывай работы

"Я люблю работу; она вдохновляет меня. Я могу часами сидеть и смотреть на нее. Я люблю держать ее в своих руках; мысль о том, что ее не будет, буквально разбивает мое сердце".

(Джером, 1889 г.)

Мы все умеем откладывать работу, особенно когда она кажется нам скучной и несостоятельной. На деле же происходит следующее: откладываемая работа накапливается день ото дня, из недели в неделю, оставляя Вам все меньше свободного времени. Один из путей к решению этой проблемы - выделить один час в день и посвятить его именно той работе, которую Вам бы хотелось отложить. Часто такая работа на деле оказывается менее трудоемкой и скучной, чем Вы ожидали.

2. Умей справляться с канцелярской работой

"Беспорядок создает лишнюю работу и отнимает время".

(Адэр, 1987 г.)

Мы все знаем менеджеров, чьи рабочие столы свободны от бумаг, у кого канцелярские ящики содержат четко разобранные входящие и исходящие документы. Мы также знаем менеджеров, которые способны работать, только когда полностью завалены ворохом бумаг. Небольшое количество времени, потраченное на сортировку документов, поможет сэкономить гораздо больше времени - того времени, которое уйдет на поиск важного документа, необходимого Вам для собрания, начавшегося 10 минут назад.

3. Не проводи ненужных собраний

"Что случилось бы, если бы мы не провели это собрание? Зачем мы собрались? Какова цель собрания? Сколько времени должно длиться собрание? Кто должен присутствовать? Каков оптимальный ход собрания? Удобное ли время выбрано для проведения этого собрания? Если нет, то когда лучше его проводить?"

(Адэр, 1987 г.)

Эти вопросы нужно задавать по мере проведения собрания - это собрание действительно необходимо, стоит ли тратить на него Ваше время и время других? Собрания могут превратиться в поглощающую привычку - "проектная группа всегда встречается в первый вторник каждого месяца". Есть ли необходимость встречаться каждый месяц? Нельзя ли проводить собрание реже? Всегда ли оправдана "бумажная" работа при подготовке и проведении собрания?

Из Вашего собственного опыта Вы знаете, какую роль играют собрания. Запланированное заседание или случайная встреча в коридоре или во время перерыва на чай или кофе - это возможность поддержать взаимоотношения, получить и передать информацию, решить что-то. Важно, чтобы Вы и другие участники собрания, большого или малого, запланированного или случайного, знали и понимали вопрос, который Вы обсуждаете, и были хорошо подготовлены. Результативное собрание - это неотъемлемая часть рабочего опыта хорошего менеджера. Вы должны быть уверены, что Ваше собрание стоит того времени, которое на него было затрачено. Если это условие выполнено, люди будут заинтересованы посещать собрания.

4. Умей расставлять приоритеты

"Руководство постоянно меняет нам приоритеты. В этом месяце проводится кампания "Максимальное внимание заказчику". В прошлом месяце - обучение технологиям информации".

(Адэр, 1987 г.)

Пример, приведенный выше, является весьма типичным, и бедный, растерянный менеджер обнаруживает, что очень трудно приспособиться к изменению указаний сверху. Хорошо ли Вы представляете себе поставленные цели и задачи? Эффективная система оценки помогает правильно поставить цели и задачи для каждого работника. Но Вы должны осознать, что расстановка приоритетов является важной частью работы. Если Вы умеете правильно расставлять приоритеты и экономить время путем передачи части своих обязанностей подчиненным, справляться с бумажной работой и эффективно использовать собрания, Вы всегда сможете выполнить работу.

ЛИКВИДИРОВАТЬ КАК КЛАСС...

Пенсионный фонд уничтожает наиболее демократичную форму предпринимательства. Арбитражный суд помогает этому



"Они так торопятся проглотить, что глотают кипящее..."

ГОЯ.
Подпись к картине
"Торячо!"

Казалось бы, заурядная история "кончины" товарищества "Бином" как нельзя лучше характеризует все беды и муки нашего предпринимательства, - той ее части, которая начинала свое дело с нуля. Она отразила и противоречие нынешнего законодательства, и особую логику государственной машины, которая, с одной стороны, стимулирует предпринимательство, с другой - успешно его подавляет.

В прошлом году товарищество "Бином" заключило два договора подряда с предпринимателями без образования юридического лица. Договоры были выполнены, и товарищество полностью рассчиталось с предпринимателями. Страховые платежи в размере 28 процентов от фонда оплаты труда "Бином" за них не платил. С чего, кстати? Предприниматели - самостоятельно хозяйствующие субъекты, и сами платят страховые взносы в Пенсионный фонд. Не случайно же для них установлены льготы, и размер этих страховых взносов составляет всего 5 процентов от их дохода.

Инспектор Томского отделения Пенсионного фонда, проверявший начисление страховых платежей, доступно объяснил, как глубоко ошибался "Бином", предъявив ему штраф в двойном размере той суммы, которая была уплачена предпринимателям. Для небольшого товарищества штраф около трех миллионов рублей был серьезным ударом. Но дело было даже не в этом, а в вопиющем противоречии здравому смыслу. Директор "Бинома" Александр Александров решился на тяжбу, победить в которой, как теперь выяснилось, у него не было шансов.

Сначала последовали обращения в отделение Пенсионного фонда по Томской области. В ходе завязавшейся полемики обе стороны

налось, самостоятельно платит страховые взносы.

И наконец еще один очень серьезный аргумент: сумма, которую получает предприниматель без образования юридического лица, не является его заработной платой. На эти деньги предприниматель закупает материалы, оплачивает транспортные услуги и услуги связи, ездит в командировки... В отдельных случаях общая сумма расходов может составлять более 90 процентов! В самом деле: если вы, скажем, заказали предпринимателю построить садовый домик на своем участ-

ке, то он не положит всю сумму в карман. Что-то уйдет на покупку стройматериалов, что-то - на его доставку. Кажется, это очевидно даже для ребенка, но там, где вы наталкиваетесь на ведомственный интерес, логика не стоит и гроша. Пенсионный фонд Российской Федерации выпустил письмо, которое исходило из того, что предприниматель, заключив договор подряда с тем или иным юридическим лицом, превращается в наемного работника. Подобную инструкцию разработало и Томское отделение Пенсионного фонда. Именно на эти документы поначалу сослались местные представители этого ведомства. Но, как выяснил дошлый Александров, письма Пенсионного фонда не были опубликованы и - что самое главное - не были зарегистрированы в Минюсте Российской Федерации. А значит, эти документы не могут служить основанием для применения финансовых санкций.

Заместитель управляющего областного отделения Пенсионного фонда Павел Исаков, по сути признавая, что деньги, выплаченные предпринимателям, не являются их заработной платой, в ответном письме "Биному" заявил, что договоры подряда должны сопровождаться сметой расходов. По мнению юриста Марины Гринберг, защищавшей интересы "Бинома" в арбитражном суде, это требование мало чем

есть "Бином" должен был забрать эти документы у предпринимателей и показать их сегодня одной контролирующей организации, завтра - другой, а послезавтра - третьей. "Но позвольте, - возмутились предприниматели, - документы, которые вы требуете, нам нужны самим! На их основе мы рассчитываем свой доход и платим налоги и страховые взносы, в том числе - в Пенсионный фонд".

Ситуация явно зашла в тупик, и кроме обращения в арбитражный суд, другого выхода у директора "Бинома", решившего стоять до



последнего, просто не было.

Судебное разбирательство под председательством Лилии Мухамеджановой, по свидетельству истца, производило странное впечатление. Суд очень долго выяснял, имел ли право районный отдел Пенсионного фонда выдать инкассовое поручение, требовалось ли для этого специальное решение или нет. Казалось, суть проблемы никого не интересует. И в общем-то правильно казалось. Очередное инструктивное письмо - на этот раз Высшего арбитражного суда - избавило томских судей от профессиональных сомнений. Согласно этому письму, организация, заключившая договор подряда с предпринимателем без образования юридического лица, обязана уплатить в Пенсионный фонд страховой взнос, независимо от того, что тот тоже вносит "денежку" в этот же фонд. Да здравствует двойное налогообложение!

Инструктивное письмо, конечно же, не закон, но в нашей стране такие ведомственные циркуляры сплошь и рядом сильнее закона. Разве может арбитражный суд, даже понимая абсурдность нынешней ситуации, ее пагубные последствия для предпринимательства, не согласиться с рекомендациями вышестоящих коллег? Естественно, что в иске "Биному" было отказано.

Инструктивное письмо, конечно же, не закон, но в нашей стране такие ведомственные циркуляры сплошь и рядом сильнее закона. Разве может арбитражный суд, даже понимая абсурдность нынешней ситуации, ее пагубные последствия для предпринимательства, не согласиться с рекомендациями вышестоящих коллег? Естественно, что в иске "Биному" было отказано.

говорят



Можно ли на примере одной фирмы сделать обобщение, касающееся прошлого и будущего предпринимательства? Наверное, можно. По крайней мере директор фирмы "ФОГ" Олег ФЕДОСЕЕВ уверен в том, что дорогой, по которой двигалось его предприятие, прошли и многие другие фирмы.

Олег ФЕДОСЕЕВ:

«ЖИТЬ МЫ БУДЕМ ЛУЧШЕ, ЧЕМ НА ЗАПАДЕ»

Зак я пришел в бизнес? - на этот вопрос Олег отвечает не задумываясь. - Стали мало платить.

Действительно, из-за чего еще преподаватель ТИАСУРа, с детства мечтающий стать ученым, мог оставить институт? Не от хорошей жизни. На дворе 1989 год, семья, начал думать о будущем. И додумался-таки - сначала до одной из первых в Томске студий кабельного телевидения. Потом появился "ФОГ".

1.

Опыт, как известно, сын ошибок трудных. Однако без него еще никто не обходился. Директор "ФОГа" считает что "первый этап развития любого предприятия - это накопление опыта работы".

- Важно разобраться, можешь ли работать сам, без государства, - продолжает он. - Мы, например, занимались строительством - в то время им еще можно было заниматься. У других фирм все начиналось по-другому. Дело в том, что рынок был готов к небольшим производственным фирмам. Существовали монстры - гигантские заводы, в которых невозможно было получить реальную заработную плату. Только поэтому начали образовываться малые предприятия. Люди захотели капычить. Но в конце концов такие малые предприятия просто-напросто задавили.

- Каким образом?

- У них ничего не было своего, все брали в аренду. Выяснилось, что крупные предприятия сами могут делать ту же работу, что и МП. Причем дешевле, чем любое малое предприятие. Поэтому что у них есть техника, база и т.д. А малые предприятия начали искать другие возможности для работы.

- И больше всего возможностей оказалась именно в торговле?

- Да, все кинулись в торговлю. И мы тоже. Успели вовремя. Тогда можно было дешево купить и дорого продать. Это сейчас в Томске десятки фирм, торгующих одним и тем же товаром. Они начинают конкурировать, друг другу палки в колеса ставить. Таких фирм много. А в то время был первый бум, спирт "Рояль". Все знали, чем надо торговать.

2.

Торговля, как вы понимаете, шла неплохо. В это же время, согласно давнему и в какой-то мере верному учению Карла Маркса, происходило накопление капитала. Впрочем, для фир-



мы "ФОГ" это уже прошедший этап.

- Дело в том, что сегодня заниматься крупной оптовой торговлей совершенно невыгодно, - говорит Олег Федосеев. - В те времена можно было делать накрутки на товар до 100 процентов. Сейчас же они составляют 5-7 процентов. Наблюдается тенденция к снижению прибыли.

- В чем она выражается?

- Мы сделали анализ 1994 года, и оказалось, что за год в валюте фирма получила около 35 процентов прибыли. Все вроде бы нормально. Сравниваем с 1993 годом - потери в три раза больше. Если учесть эту тенденцию, то валютной прибыли будет в три раза меньше и в этом году.

По мнению Олега, оптовые фирмы сегодня оказались в роли посредника - промежуточного звена, необходимого лишь для того, чтобы "перевалить" через себя товар. Крупные западные фирмы были заинтересованы в таких компаниях до той поры, пока не открыли свои представительства во всех больших городах России. Они производители и продавцы одновременно - необходимость в посредниках отпадает.

- Такая ситуация возникла где-то в конце прошлого года. Мы стали искать выход.

- Осваивать новые рынки?

- Осваивать другие рынки сейчас сложно, просто нет смысла. Для выпуска одежды, например, надо иметь основную базу. Хлопок придется покупать в Узбекистане. Как его там купить - никто не знает. А продукты питания на основе молока - пожалуйста. Пока у нас, слава Богу, все делается из нормального цельного молока, а не из сухого, как в Москве. Поэтому и возникла идея производства. На данный момент - это про-

изводство мороженого.

3.

- Мы торговали и торгуем мороженым разных фирм, но сегодня цена этого мороженого, честно говоря, дикая даже для нас. Соответственно и норма прибыли минимальная - 7 процентов. Поэтому мы закупили итальянские линии по производству мороженого и начали его выпускать.

- Таким образом, третьим этапом развития фирмы стало производство?

- Безусловно. В ходе приватизации созрели необходимые для этого условия. Множество предприятий уже не является государственной собственностью, в них можно вложить деньги. На их базе можно создать новое предприятие, развить идею. Можно реконструировать, перепрофилировать производство, выйти на новый уровень.

По сути нынешний рынок разделился на две ветви - одни крупные фирмы ринулись скупать магазины, они останутся на этом рынке. Но другие должны или заняться тем же, или уйти в производство. Сегодня, например, очень многие комбинаты срочно переоснащаются. И, как правило, на 80 процентов они принадлежат частному бизнесу.

4.

Так что у нас все в порядке. Нет нужды причитать над забытым производством - оно медленно, но верно приходит в сознание. Правда, производители себя пока не афишируют, но когда наступят новые времена, приближающие нас к светлой уверенности Олега Федосеева в том, что "жить мы будем лучше, чем на Западе", они дадут о себе знать. И это еще не все.

- Следующий этап, которого мы, правда, еще не достигли - выпуск оборудования, - говорит Олег. - Оборудование, которое закупается за рубежом, можно сделать у нас, и гораздо проще. Как только мы займем в производстве продовольственных товаров те ниши, которые успеем, тут же переключимся на средства производства. Заводы еще не реконструированы, собственники не определились. Когда у завода появится хозяин - он переоснастит его и запустит. Но на это надо год-два, хотя возможно, что все будет быстрее.

В целом же, чтобы заполнить наш рынок, надо еще очень много лет. Посмотрите, сколько импорта - все это будет производиться у нас.

Наверное, так оно и будет. А пока надо просто не поддаваться панике. Это, кстати, главное правило Федосеева.

Беседу вел
Владислав Михайлов.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Деловая хроника

ЦЕНЫ НЕ КОСМИЧЕСКИЕ

12 апреля в ДК ТПУ состоялся очередной аукцион по продаже акций томских предприятий за рубли. На торги выставлялись акции трех томских акционерных обществ - "Томсктрансстрой", "Оксиб" и "Манотомь". Ликвидность акций этих предприятий чрезвычайно низка, что и предопределило лаконичность процедуры, малоподность в зале и легкое недовольство устроителей аукциона при виде журналиста. "Когда у нас полный зал и покупателей, и зрителей, вас почему-то не видно, а сегодня вы пришли наверняка с целью критически оценить аукцион", - так в частном разговоре объяснил свое недовольство один из специалистов фонда.

Сегодняшний этап приватизации в отношении малорентабельных предприятий носит несколько принудительный характер. Что и вызывает неодобрение хозяйствующих субъектов, которых заставили преобразоваться в АО, выпустить акции и выставить их на торги.

А покупатели не спешат раскошеливаться, и свои акции приходится покупать самому АО.

"Молотковая" часть аукциона заняла не более 20 минут. Были куплены лишь несколько лотов по цене, которая превышала стартовую на размер шага аукциона. Послеаукционная попытка представителей "Томсктрансстрой" договориться со специалистами фонда о двойном понижении цены на их акции - "а мы тогда придем и все сразу купим" - принципиального успеха не имела. Раздавать даром государственное имущество в фонде не хотят. Опять же цена акции несправедлива: сегодня - рубль, завтра - два. Проверить это можно будет на грядущих аукционах.

КОМУ - ВОДЫ...

Неожиданно раннее тепло застало слегка врасплох большинство коммерсантов, специализирующихся на поставках в Томск прохладительных напитков. Недельный "вакуум", когда дневная температура уже достигала 10 градусов выше нуля, стал быстро заполняться уже через 3-4 дня. Соки в тетрапаках, полутора- и двухлитровые бутылки с газированной водой начали сильно теснить на прилавках товары других ассортиментов. И хотя налицо новый виток похолодания, стартовый отсчет для рынка прохладительных напитков пошел. Напомним, что по подсчетам специалистов, в прошлом году не было более рентабельного сегмента летнего рынка, чем этот - прохладительных напитков. Отсюда возросшая конкуренция накануне сезона, поиск новых путей к потребителю. По нашим сведениям, в Томске уже начали активно завозиться аппараты, аналогичные нашим допотопным с трехкопеечной газводой. Только они гораздо меньше, удобнее и предназначены не для наших улиц, а для небольших кафе, закусочных, а также для использования в офисах и учреждениях. Аппараты легки в обращении и могут выдавать до 4-6-8 разновидностей напитков.

...КОМУ - КОФЕ

Одна из томских фирм, которая занимается продуктами питания, предлагает сегодня потребителю аппараты "Фаунтин" - новинку российского рынка. Это машина класса "fast food" (вольный перевод звучит как "быстрая еда"). "Фаунтин" представляет из себя бак из нержавеющей стали с системой подогрева от электросети. В 11-литровой базовой модели вода постоянно находится в состоянии, близком к кипению. За несколько секунд "Фаунтин" готовит до 8 сортов кофе, 2 вида горячего шоколада, 3 вида чая, до девяти видов супов-пюре. Себестоимость чашки кофе - около 700 рублей. Суп из шампиньонов - примерно вдвое дороже. И хотя чашечку кофе сегодня в Томске можно найти и подешевле, нужно учесть, что "Фаунтин" готовит не обычный растворимый кофе, а настоящий кофе по особой западной технологии, называемой "леофилиз". Кофейная смесь приготавливается на горячем воздухе.

"Фаунтин" предлагается в трех модификациях. Самый маленький выдает до 40 чашек, самый большой - 80 чашек без дозаправки.

КОГДА ТЕЛЕВИЗОРЫ СПЯТ

Апрель ознаменовался появлением в программе телерадиокomпании "Эфир" ежедневной передачи "Деловой обзор - DAILY". Детище некогда существовавшего на ТВ-2 "Делового обзора" продолжает совместными усилиями ТРК "Эфир" и ТО "Институт рынка" насыщать информационное пространство Томска деловыми новостями. На этот раз ежедневными.

Структура передачи выстроена по аналогии с программой ВКТ "Время деловых людей". "DAILY" отличается более сжатое и едва ли не торопливое изложение информации, так как длится передача всего десять минут. Основным недостатком - для выхода в эфир выбрано совершенно "несмотрительное" время (около 14 часов дня), когда вряд ли кто-то из деловых людей станет включать телевизор.

НОВОСЕЛЬЕ ЗАДЕРЖИВАЕТСЯ

Говорят, что французский посол во время своего визита отметил в архитектуре Томска два объекта: что-то из деревянных построек и новое здание Центробанка на площади Кирова. О последнем уникальном проекте наша газета уже писала. Новоселье планировалось в августе этого года, однако эти сроки отодвинулись из-за задержки в финансировании строительства. Что же касается слухов о том, что две томские компьютерные фирмы "Электромск" и "Стек" ведут яростную борьбу за получение заказа от томского управления Центробанка на поставку около 500 машин и монтаж крупнейшей в Томске компьютерной сети, то они не подтвердились. Заниматься монтажом банковской компьютерной сети скорее всего будет специализированное подразделение Центробанка России. Томские фирмы если и будут допущены к спецмонтажу, то обречены на второстепенные роли. Трудно надеяться, что Центробанк допустит к столь важной работе пусть высокопрофессиональных, но не имеющих допуска томских специалистов-компьютерщиков.

«ПОДСПАСТИТ»



Статистика сурова: после распада СССР в России осталось 90 предприятий, выпускающих лекарства и медпрепараты. Возможно, они могли бы обеспечить потребности страны, но сегодня действует лишь половина заводов. В результате на российский рынок поступает лишь около 30 процентов отечественных лекарственных средств, остальное приходится на долю импорта.

ОТ ВСЕХ БОЛЕЗНЕЙ НАМ ПОЛЕЗНЕЙ...

На томском рынке процент отечественных лекарств еще ниже, несмотря на то, что АО «Химико-фармацевтический завод» функционирует. Однако основной движущей силой рынка лекарств являются коммерческие структуры. На сегодняшний день в Томске около 100 фирм, торгующих этим специфическим товаром. Аптечный склад, являющийся государственным предприятием, погоды на данном рынке не делает. Причина проста - недостаточное финансирование. В июне прошлого года аптечный склад имел всего 17 миллионов рублей оборотных средств. Уже тогда в Томске было около 30 частных предприятий, занимающихся поставками лекарств.

Сегодня рыночное пространство в данном секторе довольно деликатно поделено между участниками, хотя случилось это скорее благодаря стечению обстоятельств, а не умелому регулированию. Большинство фирм занимается оптовыми поставками лекарств - как отечественных, так и импортных. Поставки осуществляются в основном по предварительным заявкам от лечебных учреждений, стационаров и аптек (именно поэтому рекламные объявления фирм, торгующих лекарствами, нечасто встречаются - покупатели известны заранее). Никто не повезет в город препараты из-за дешевизны или только потому, что приглянулась упаковка. Те, кто занимается этим бизнесом серьезно, строго следят за конъюнктурой и сезонными колебаниями спроса на те или иные препараты. Привозятся лекарства отовсюду. Если «Терра-фарм» торгует венгерскими конгигационными препаратами, то «Полигон» - чешскими, поль-



Рис. Надежда КАСИМОВА.

Мы давно лечились бы солнцем, воздухом и водой, если бы не коммерсанты

скими и германскими, а «Томь лимитед» - американскими, канадскими и т.д. Если одни привозят спазмолитики, то другие - антибиотики. Впрочем, подобное разделение не исключает наличия серьезной конкуренции на этом рынке.

Предприятия, торгующие лекарствами в розницу, меньше (если не принимать во внимание городские аптеки). Оптовики объясняют свое нежелание торговать в розницу просто: во-первых, необходимы специальные помещения для создания розничной сети, во-вторых, это ра-

бота с наличными деньгами, порождающая массу сопутствующих проблем: ежедневное пополнение ассортимента, установка кассовых аппаратов и т.д. Впрочем, некоторые оптовые фирмы имеют в планах создание собственных розничных сетей.

Из проблем оптовых фирм можно выделить три основные. Первая - зависимость от колебаний курса доллара, поскольку все импортные препараты покупаются за валюту (в последнее время некоторые российские фармзаводы стали продавать

свою продукцию за рубли, но по курсу доллара на день продажи). В большей степени эта проблема касается, по-видимому, «Томтерры», так как работа с конгигационным товаром имеет свои особенности: расчет с заводом-изготовителем за предоставленный товар производится частями, а за время реализации курс доллара растет. Именно поэтому в цену товара закладывается 5 процентов - страховка от инфляции. По той же причине в аптеки товар предоставляется для реализации не более чем на 10 дней и на сумму, не превышающую миллион рублей.

Вторая проблема - это достаточно парадоксальная зависимость фирм от госбюджета. Дело в том, что практически все они являются поставщиками стационарных учреждений, клиник и т.п., находящихся на бюджетном финансировании. Так как нужды областного здравоохранения удовлетворяются лишь на 50 процентов, то нехватка средств у клиентов бьет по карману частных предпринимателей и их фирм. Отсюда и третья проблема - неплатежи. Главврачам приходится идти порой на крайние меры, чтобы рассчитаться за лекарства, - задерживать зарплату, отсрочивать коммунальные платежи и т.д. Правда, иногда некоторые средства выделяются фондом обязательного медицинского страхования, но в целом картина остается достаточно удручающей. И, конечно, совсем не потому, что коммерческие фирмы якобы «вздувают» цены.

Миф о ценовом беспределе, который установили торговцы лекарствами, не имеет под собой никакого основания (у «Томтерры», например, фармпрепараты на 5-7 процентов дешевле, чем в Москве и других регионах за счет ценовых льгот завода-изготовителя). Раньше оптовые фирмы жили на 10 процентов наценки, сейчас - на коэффициенты, которые применяются в зависимости от вида препаратов. Что касается стоимости самих лекарств, то она ничуть не изменилась за последние годы. Всем известная но-шпа всегда стоила 1,99 \$, вот только рубль не стоял на месте. Поэтому, если вы сейчас видите в аптеке упаковку но-шпы (100 таблеток) за 18500, то удивляться нечему. Она столько и стоит. Хотя, возможно, в других аптечных киосках вы найдете этот и другие препараты чуть дешевле или чуть дороже. Надо еще благодарить наше государство за то, что деятельность, связанная с торговлей фармацевтическими препаратами, не облагается НДС и спе-налогом. Иначе лекарства стоили бы на 21,5 процента дороже.

Специфика бизнеса такова, что некоторым компаниям приходится торговать копеечными препаратами, едва ли не в убыток себе. Казалось бы, можно отказаться и перейти на более дорогостоящую продукцию, но кто в таком случае будет обеспечивать нужды томской медицины в тех же самых таблетках от кашля, витаминах? Однако сегодня, когда российские врачи познакомились с продукцией таких компаний, как Natur Product, Apjohn, Glaxo, Sterling Health, Bayer, Boehringer Ing., Esczibashi, невозможно привозить в Томск только аскорбиновую кислоту. Специализацию выдерживают лишь немногие, и в основном те, у кого торговля лекарствами является профилирующей деятельностью. А то, что наши врачи в большинстве случаев отдадут предпочтение импортным лекарствам, а не отечественным аналогам, говорит лишь о том, что потребности нашей медицины способны обеспечить пока лишь коммерсанты. И надо отдать им должное - потребности обеспечиваются, бизнес делается, и рынок живет.

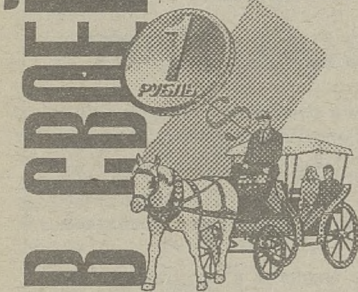
Впрочем, даже сами участники этого рынка затрудняются говорить о том, какими путями он развивается и кем регулируется. Существующие «доморощенные» связи между аптеками, больницами и фирмами - не что иное, как попытка самостоятельно отрегулировать механизм действия рынка снизу, так как сверху он уже неуправляем. Единственный орган, обладающий реальной властью, - это контрольно-аналитическая лаборатория, осуществляющая сертификацию фармпрепаратов. Хотя сегодня, имея письмо соответствия Минздрава на определенные препараты, можно обойти и ее.

Реорганизацию областного аптечного управления некоторые бизнесмены расценили как запоздалый акт упразднения уже давно никому не нужного ведомства, а некоторые - как уничтожение последнего органа, который еще как-то мог влиять на рынок. А обстановка на нем и без того сложная. Как известно, все в мире стремится к хаосу, но кое-кому он не по душе, и многие стремятся из него выбраться.

Пока неясны лидеры этого рынка. По самым приблизительным подсчетам, они определяются через год-два. Возможно, отдельные фирмы сочтут для себя наилучшим вариантом переориентацию в рамках данного сектора, какие-то фирмы останутся на дистрибуторской деятельности и т.п. В любом случае останутся наиболее опытные и наиболее нужные потребителям.

Владислав МИХАЙЛОВ.

В СВОЕЙ КОЛЕСЕ



«ПОТЕРЯННАЯ» ДЕРЕВНЯ

По бревнышку раскатать
совхозную контору на пай
вознамерились, став
акционерами, крестьяне
деревни Губино

«Забудили Губино!» - мрачно играя словами, обреченно вздохнул первый встречный мужик, которого я остановил на пустынной деревенской улице близ совхозной конторы. «А в ней сейчас никого нет, - махнул он рукой на контору, - Пустая, ничейная. Только ее еще не поделили».

Однако внешний облик деревни, с которой знаком более десяти лет, являл если и не процветание, то уж по крайней мере не гибель. Улицы еще свежих домов опоясали старые избы со всех сторон, выбегая чуть ли не на тракт, ведущий из Томска в Моряковку. Капитальные гаражи и мастерские, современные корпуса маслозавода, пилорама, скотные дворы, валовни, ветряк, гвоздильня... Да еще в Моряковском Затоне плавучие заводы... Какая еще деревня может похвастать таким производственным потенциалом, разнообразием отраслей!

История этой деревни знает немало взлетов и падений. Долгое вре-

мя она была заштатным совхозным отделением, но не опускающим головы перед центральными усадьбами, хоть перед Рыбаловом, хоть перед Нелюбином. Держалась независимо, отчужденно, особняком. В конце концов она окончательно откололась от всех и организовалась в самостоятельный совхоз «Пойменный». Название новообразованному хозяйству дали знаменитые в ту пору плавучие заводы, которые, спускаясь по Оби чуть ли не до Стрежевого, производили из пойменных трав витаминные гранулы. В начале каждого сенокоса кормодобывающая флотилия (ее состав расширился до четырех заводов) торжественно, под напутственные речи партийных «адмиралов» и щелканье фотоаппаратов отплывала от причалов Томска на север.

Совхоз тогда возглавлял предприимчивый Якир Янкилевич, который, конечно, понимал, что одними плавзаводами не проживешь (они становились все убыточнее из-за дороговизны топлива, да и север-

ные хозяйства все с меньшей щедростью отдавали в распоряжение «плавучим» свои луга). Тем паче, что это сугубо сезонная работа. В Губине всерьез занимались еще овощами. Любопытство на здешнюю кузницу сюда свозили аграрный цвет всей области. И вправду было на что посмотреть: отдельные экземпляры были величиной чуть ли не с бычью голову!

Кстати, о быках. Они тоже попали в поле зрения губинцев, наладивших их откорм в быстро скопченных заповнях. Да плюс еще свинофермы... Было что делать и долгой зимой.

Но губинцы и их директор не унимались. Взялись еще и за семеноводство трав. Свои земли у хозяйства не обширны, где-то около полутора тысяч гектаров, но если с толком их использовать, то получить кое-что можно. С того же рапса...

Рапсом этим тогда заболела вся область. Каждая уважающая себя ферма непременно обзаводилась экструдером. Рапсовое масло и

жмых вскружили начальственные головы. И они решили построить целый завод для производства этого масла. Где же разместить необычную областную стройку? Конечно, в Губине, где уже начали понимать толк в семенах, а также и в предприимчивости.

Как сегодня ни оценивай эти начинания Янкилевича, не все из которых ему удалось довести до дела, но они взбудоражили Губино, заставили его пульс биться более учащенно.

- Хотя губинцы потом «восстали» против Янкилевича, переизбрали его, - говорит бывший главный инженер совхоза, а ныне директор АОЗТ «ЦИТО» Василий Логинов, - но факт есть факт: деревня своим возрождением обязана именно этому человеку. Она посвежела, обновилась.

После ухода Янкилевича Губино не долго процветало как цельный совхоз. Повсеместно начались реорганизации, акционирование, и легкие на подъем губинцы сразу же бросились в эти перемены, начав крошить хозяйство вдоль и поперек.

Когда я зашел к Логинову, который вместе с бухгалтером, единственным «управленцем» АО, ютился в проходной гаража, у него толпились мужики из фермерской ассоциации «Гей-2» - просились назад... Ассоциация, хотя и носит имя

греческой богини земли, но, судя по всему, обречена на вымирание из-за немоты ее членов. Они ищут спасение в «ЦИТО», которое расшрифтовывается очень просто - центр инженерно-технического обеспечения. Оно, собравшее вокруг гаража более 20 человек, чувствует себя сравнительно крепко, так как удалось сохранить машинно-тракторный парк. И паевой земли у «ЦИТО» собралось больше, чем у других АО, - тысяча гектаров с лишком, есть где выращивать и зерновые, и картофель. И к севу здесь подготовили стопроцентно - и семена, и солярку, и технику. Минеральные удобрения сейчас вывозят из Кемеровской области.

Но если «ЦИТО» становится для крестьян объединительным центром, то в «Легионе» (так называется еще одно новообразование) не ослыпая страсть к дележу. В здешнем капитальном гараже, а также мастерских, тоже кипит жизнь, но больше митинговая. «Легионеры» никак не могут поделить те самые знаменитые плавзаводы. Хотя они уже прочно сели на мель и вряд ли к их услугам обратятся нынче томские животноводы, но они являют собой ценное имущество, из-за коего и спор.

Командир плавзавода В. Шишкин, инженер М. Савченков и их команда считают, что начальство их обмануло, присвоив себе завод, не потрудившись даже оформить акт

ТАБЕЛЬ о рангах

Анатолий ПОЛТАНОВ: «Я РАБОТАЮ ТОЛЬКО СВОИМ МОЛОТОЧКОМ»

Утешительный: «Я так и полагал. Подобное искусство не может приобрести, не быв практиковано от лет гибкого юншества».

Н.В.ГОГОЛЬ. «Игроки».

Свой первый аукцион Полтанов провел в школе, куда он пришел после окончания истфака ТГУ. На уроке надо было, повторив, закрепить пройденное по истории древнего мира. На импровизированную распродажу в качестве лотов выставлялись гробницы фараонов, дубинка пещерного человека, «продавалась» даже река Нил. «Покупал» тот, кто знал предмет лучше всех. Исторические аукционы имели большой успех. Правда, сам педагог-новатор после них не мог разговаривать по два дня.

После шести лет учительства профессиональная работа маклером на Томской товарно-фондовой бирже. По два раза в неделю биржевые торги. После распада биржи Полтанов - вице-президент инвестиционной компании «Томинвест». Он также давно и с удовольствием участвует в проведении благотворительных аукционов на предпрятиях, в больницах, вузах, в гораду. В городской комитет имущества попал случайно. Привели друзья, попросили, а там предложили и постоянно проводить аукционы по продаже недвижимости. Сегодня

Анатолию Григорьевичу поступают самые разные предложения, и отказов практически не бывает: «Если я могу и умею это делать, то почему бы и нет?»

- Но каждый ли может стать аукционистом?

- У любого человека существует внутренний барьер - страх перед аудиторией. Крайне сложно выйти к большому числу людей, привлечь их внимание и вести за собой. Мне помогает преподавательский опыт. Необходима и внутренняя подготовка. Что это значит? Заранее представить себе весь ход аукциона, как

воречащие здравому смыслу. К продаже предлагается интересный объект. Я знаю, что в зале на него «нацелились» пять покупателей. Объявляю начальную цену, в ответ - растерянная пауза. Ни одной руки! В зависимости от момента применяю свои приемы: расписываю достоинства: «объект находится в центре города», предлагаю начать с малых аукционных шагов.

Главный конфликт сторон на аукционе - как бы не продешевить и как бы не переплатить. Когда есть покупатель, реально оценивающий



стоимость объекта и делающие сразу крупную заявку, они существенно облегчают труд аукциониста. Если объект менее значим, то борьба может идти мелкими шажками, быть догой и изнурительной. Аукционист вправе устанавливать величину шага от 5 до 15 процентов стоимости. Тактическое мастерство заключается в умелом выборе: когда возможно - увеличить шаг, когда нужно - попридержаться. Особенно не стоит спешить, если идут крупные сделки. Покупатель элементарно должен успеть просчитать свои возможности. Часто наши клиенты так и приходят на торги - с калькуляторами. Например, когда продавали акции гостиницы «Томск», в зале делали расчеты после каждого шага.

- Может ли аукционист «разогреть» покупателя, чтобы объект ушел дороже?

- Цена объекта определяется толщиной кошелька покупателя и его расчетным счетом. Ведущий торгов может лишь провоцировать клиента, «завести» его чуть-чуть нужной интонацией голоса, скоростью речи... У каждого из нас свои секреты.

- Бывает так, что во время аукционов и вы с трудом сохраняете хладнокровие, впадаете в азарт?

- Конечно, я человек очень заводной. Люблю красивые аукционы, где разворачивается острая откры-

тая борьба между претендентами. Состояние увлекает, и, как легко восприимчивый, я начинаю говорить и действовать быстрее, едва успеваю за реакцией зала.

- Анатолий Григорьевич, знаете ли вы своих покупателей? Переживаете ли за какую-нибудь из сторон?

- На торгах комитета имущества, в отличие от биржевых, постоянно меняющаяся аудитория. Заходишь и не знаешь, кто в зале. За исключением тех случаев, когда объект несколько раз выставляется на продажу. Как было, к примеру, с многострадальным ателье «Белка», когда потенциальных покупателей я уже узнавал в лицо.

У меня нет ни к кому личных симпатий. Как аукционист, я только хочу продать подороже. Хотя, пожалуй, был в моей практике один такой исключительный случай. Тогда на торги выставлялся «Букинист», и я искренне желал, чтоб его выкупил сам коллектив магазина. Мне, как частому посетителю «Букиниста», было бы жаль, если бы Томск утратил эту свою библиофильскую достопримечательность. Но, слава Богу, коллектив и победил.

- Часто ли на вас пытаются оказывать давление покупатели или другие участники аукциона?

- Никогда никакого давления не было. Разве что на меня направлял «огонь» в тех случаях, когда снимаю с продажи объекты. По положению, аукционист может это сделать без всяких объяснений. Неред-

ко это происходит в интересах покупателя, когда в последний момент перед началом торгов возникают новые условия, существенные дополнения. Но все вопросы в подобных случаях должны уже адресоваться членам комиссии, а не мне.

- Много ли в Томске профессиональных аукционистов? Чувствуете ли вы конкуренцию?

- Немного, но конкуренция между аукционистами существует. У каждого из них свой стиль, своя манера проведения торгов. Один и тот же аукцион с одними и теми же правилами, условиями, жесткой регламентацией и одинаковыми материальными возможностями покупателей, но с разными ведущими - это будут совершенно разные события. Как и у разных дирижеров - совершенно не похожее исполнение одинаковых концертов. Есть даже женщина-аукционист (в областном фонде имущества), которой я когда-то читал лекции в университете.

- Вопрос из чистого любопытства. Молоточек и подставка аукциониста - этот набор продается или готовится на заказ?

- Я сделал сам. Но можно заказать и у мастера. Молоточек и подставка у каждого аукциониста свои, личные. Как у настоящего писателя свое перо. И я работаю только своим молоточком.

Елена УТКИНА.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

Между делом

Люди должны знать, насколько хорошо они выполняют свою работу

Менеджеры и контролеры являются важным источником подобной обратной связи. Однако наилучшая обратная связь имеет место тогда, когда работники сами контролируют качество собственной работы.

«Хорошо организованная работа - это работа, которая максимально обладает следующими характеристиками. Работа должна:

1. использовать навыки и способности каждого отдельного служащего;
2. обеспечивать возможность для учебы и дальнейшего повышения квалификации;
3. обеспечивать четко определенную область ответственности и представлять возможность проявлять независимость и принимать решения;
4. обеспечивать возможность социальных контактов с коллегами;
5. давать ощущение личного вклада в выпускаемую продукцию или в оказываемый вид услуг;
6. предъявлять разумные требования и представлять своего рода вызов для исполнения;
7. обеспечивать разнообразие;
8. воспринимать как должное и стоящее выполнения задание».

«Эффективный менеджер».

передачи имущества. Моряки-кормачи вроде бы и не против того, чтобы распрощаться со своим флотом и навсегда сойти на берег, но требуют в качестве откупного соответствующий пай.

Директор «Легиона» С. Лелюшкин, работавший совхозным экономистом еще в бытность Янкилевича, заявляет, что выдать паевые деньги не может, так как от завода одни убытки и команду его он содержит чуть ли не на свои частные деньги, вырученные за счет коммерческой деятельности. И бездельники-заводчики должны бы еще спасибо Сергею Ивановичу говорить, а не допекать его нереальными требованиями.

Кто прав? - без арбитражного суда не разобраться, но очевидно, что при дефиците совхоза его разрушители наломали немало дров. В том числе и в прямом смысле - ни на что больше, кроме как на дрова, уже не годятся, например, бывшие вагончики, от которых остались одни «кости». Тем не менее акционеры настроены агрессивно. Полдня около тридцати здоровых мужиков били баклуши, споря, непонятно о чем, срываясь то на оскорбление, то на крик. Весна катилась мимо, а ведь у «Легиона» тоже есть пахотные земли...

- Эти люди, - говорил Сергей Иванович о заводской команде, - отвыкли работать. Зимой по сути ничего не делали с октября, а зарплату - давали!

Лелюшкин вспоминал то время, когда он «выгонял» деревню на обработку посевов кукурузы, на рабо-

ту в вагонах. Теперь не выгоняешь. Все шумят о паях, которые уже давно проели.

Так, может, ни к чему было деревне расхотеться по четырем-пяти акционерным углам? Работали бы кучно, заодно, глядишь, сохранили бы и клуб, и детский сад. А то теперь уже и к конторе бывшего совхоза мужики подбираются.

- Распад этот начался не сегодня, а еще тогда, когда в совхозе внедрились внутрихозяйственный хозяйственный принцип, - говорил директор маслозавода, тоже бывший «совхозник» Н. Штенгелев. - Еще тогда подразделения получили экономическую самостоятельность, завели чековые книжки... А потом арендные коллективы стали полностью обособленными, преобразовались в акционерные общества.

Трудно сказать, правомерно ли было это деление по отраслевому, хозяйственному принципу, но так произошло. Главные специалисты совхоза стали директорами АО. Что касается Штенгелева и его «команды», то они не в обиде: им достался завод. Правда, на нем сейчас не перерабатывают рапс, а дают из привозных семечек обычное растительное масло, изготавливают халву.

По словам Николая Васильевича, привозное сырье обходится заводу недешево, слишком велики дорожные издержки и поборы. Однако он сам же признает, что если даже предприятие порабатает два дня в неделю, то уже получает прибыль. Жить можно. И завистников, конечно, хватает. В том числе и в

Томске, где аграрное руководство никак не может смириться с тем, что завод, построенный всем миром, потерял для области...

«Потерялась» вся деревня Губино, которая уже не значится в управленческих списках. Слово ее и нет. Ни ей ничего, ни от нее ничего. Никакое начальство сюда не вхоже. Даже местная сельская администрация и та отсутствует - она в Нелюбине. Хуторской уклад.

Губино напоминает своим образом то здание школы, которая одиноко, но многоэтажно возвышается посреди поля. Построена еще в пору увлечения ученическими производственными бригадами: школа рисовалась в окружении ферм, мастерских, плантаций. Последний раз ее пытался реанимировать Лелюшкин. Здание было отремонтировано, прибрано, застеклено, к нему подвели теплотрассу, отсыпали гравийную дорогу. Но - все тщетно. Школа так и осталась пустынно и загадочно стоять на отшибе. Тем более сейчас, когда некому оплачивать расходы на ее содержание, на подвозку учеников и т.д. Пусть уж лучше бесплатно на нее дивятся проезжие ягодуники, грибочники, охотники.

Большак на Моряковку не дает уснуть и самой деревне. Но в то же время предоставляет ей и прокорм: те из здешних механизаторов, что имеют машины, занимаются частным извозом. Не чуждаются этого промысла и АО: надо же на что-то жить.

Разорванная на акционерные части деревня, конечно, страдает от

этого искусственного разобщения. Страдают люди, которые жили и живут бок о бок. Глохнет социальность. Когда-то Губино хвалилось своей картинной галереей, а теперь даже клуба нет - сгорел. На издыхании школа и детсад. Крестьянская сущность поддерживается усилиями разве что «ЦИТО»: ему не приходится уповать на заводское имущество.

Хотя в Губине и дают о себе знать возрождающиеся центростре-

мительные силы, но деревню, как выразился один из мужиков, уже не склеить как СССР... Кроме того, что она разделилась на АО, в ней произошло размежевание между теми, кто предпринимчиво работает, и теми, кто, бездельничая, норовит что-то урвать и раскатать все по бревнышку.

Александр СОЛОВЬЕВ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.





«Паразиты» или «благодетели»?

Начнем с азов. Мелкий и средний бизнес существует везде. Именно на нем - а не корпорациях-гигантах, держится благополучие самой передовой державы. А поэтому и нечто подобное нашим киоскам можно увидеть во всех странах. С одной стороны, налоги от мини-предпринимателей пополняют муниципальные бюджеты (которым почему-то даже в розовом забугровом раю вечно не хватает денег), с другой - снимают социальную напряженность. Представьте себе, если бы все эти мелкие торговцы плюс их наемные рабочие вдруг оказались выкинутыми на биржу труда! Вместо прибыли - в виде налоговых поступлений - местная казна имела бы сплошные убытки, ведь все эти люди сели бы на пособие, т.е., грубо говоря, на шею остальным налогоплательщикам.

Но оставим в покое капиталистическое далеко. Обратимся непосредственно к Томску. На сегодняшний день у нас около пятисот киосков. Ладно, пусть хозяева не считаются - но в каждом работает как минимум по два продавца. Итого, выведи мы завтра на улицы колонну бульдозеров, одновременно мы пополняем список наших безработных на тысячу человек. Именно такое количество рабочих мест - одна тысяча - было создано в прошлом году центром труда и занятости. Пошло на это около двух миллиардов рублей.

Ну и, разумеется, владельцы киосков платят налоги, платят за аренду земли, за лицензию на право торговли, за оформление документов...

Стоит выгонять бульдозеры или лучше сэкономим солянку?

Захожу я раз в буфет...

... а там - шаром покати. Снулые котлетки и засохший третьеводный пирожок. Что я делаю в таком случае? Правильно, бегу в ближайший киоск - благо недалеко - и покупаю, допустим, пакет крекеров, баночку паштета и "пепси". Конечно, аналогичную покупку можно совершить и в магазине напротив, но ведь не у всех он напротив, к тому же магазины имеют обыкновение закрываться на перемены, санитарные часы и дни, и так далее. В семь пополудни - если не в шесть! - практически все муниципальные торговые точки и вовсе прекращают работу. Их не волнует, что у вас ненормированный рабочий день. Если вы задержались на службе хоть на час - считайте, остались голодным.

Лично я ничего против киосков не имею, - говорит молодой мужчина, чей рабочий день редко заканчивается раньше восьми. - Я только там себе ужин и покупаю. Джентльменский набор: тушенка, спагетти и бутылка пива.

Для тех, у кого нет времени ходить по магазинам, а тем более - по рынкам, киоски - беда и выручка. Кстати, это заблуждение, что в магазинах - дешево. Нередко - наоборот. Не случайно их директора - едва ли не самые ярые противники киосков, особенно по соседству. Конкуренты никому не нужны. Муниципальные магазины, полностью сохранившие приемы и замашки времен госторговли, не слишком озабочены поиском более дешевых товаров. Что оптовики привезут - то и ладно. Киоскеры - конечно, имеются в виду владельцы, а не продавцы-наемники - вынуждены ой как крутиться. Нелишне для них иметь и еще кой-какие способности...

На труды праведные...

Владельцы, да и продавцы коммерческих киосков идут на контакт с прессой крайне неохотно. Что само по себе наводит некоторые подозрения. Постепенно переходящие в уве-

...КИОСК ВОЗВЕСТИ И НЕВИННОСТЬ СОБЛЮСТИ?

Мало кому не приходилось в сердцах помянуть недобрым словом как "торгашей-киоскеров", налепивших гнусного вида сооружения там и сям, как и власти, потворствующие этому... Может быть, в общей симфонии упадка киосковая тема - и не ведущая. Зато - из самых громких. Социально, если хотите, громких. Те же гаражи, особенно железные, уродуют город не меньше - да что там, больше, конечно. Но киоски почему-то мозолят глаза сильнее. Они ведь не прячутся за двором, а вылазят на самые заметные места, грубо и зримо демонстрируя эталонное превосходство: а плевать нам на ваши чувства, в том числе - эстетические...

Как бороться с этим злом - и зло ли оно в самом деле, или, как это чаще бывает в жизни, не то чтобы зло, и не то чтобы добро - а нечто среднее?



ренность, что не все с этой сферой бизнеса чисто.

Самый элементарный вывод, лежащий, можно сказать, на поверхности: киоски были и остаются источником поступления "черного нал". О да, если вы днем покупаете ребенку сто-рублевую жвачку, вам обязательно выйдут чек. Вечером же, да еще если покупатель близок к положению риз... вероятность того, что заглянувший молодец - хорошо замаскированный сотрудник налоговой инспекции, слишком мала, а соблазн слишком велик. Что же касается ночных киосков, то автор попросил всех знакомых, в случае если им придется приобретать нечто в круглосуточных киосках, обратить внимание: проходит ли покупка через кассу. В центре чеки отбивали, ну а чем дальше...

Не менее бесспорен и тот факт, что киоски служат местом сбыта разнообразных "палеек" - то есть поддельных спиртных напитков. Препятствия в виде акцизных марок и сертификатов в век цветных ксероксов, штампуемых даже доллары, просто смешны. К тому же бумажки - опять же для контролеров. Недобравший алкаш меньше всего склонен спрашивать у продавца сертификат качества. Да и, собственно, почему только алкаш! Разве нормальный человек, делая покупку, будет спрашивать какие-нибудь документы?!

И наконец вывод, отчасти сделанный на основании двух вышеизложенных, отчасти - основанный на беседах как с самими "киоскерами", так и с людьми, по долгу службы находящимися с ними в контакте: "лоху" (в данном контексте можете считать этот жаргонизм смягченным аналогом блатного "фрайера") в киосковом бизнесе делать нечего. В лучшем случае он поставит киоск не в том месте или не сумеет обеспечить его необходимым ассортиментом по ценам, обеспечивающим сносный доход. В худшем - окажется втянутым в какую-нибудь свару между конкурирующими "группировками". К тому же он не будет баловаться с тем же "черным налом" - ну а честно платить налоги у нас, как известно, все равно что самому зарыть себя в могилу.

Неудивительно, что "лохи" обычно прогорают уже через пару месяцев. Но среди хозяев киосков этих наивных любителей, решивших рискнуть несколькими кровными "лимонками", не так уж много. Преобладают люди в достаточной степени закаленные. Почему же киоски так часто меняют вывески? Один экс-владелец киоска - теперь он занимает более высокую ступень в коммерческой иерархии, имеет небольшой магазин (там, разумеется, свои заморочки) - рассказывал: "Постоянно иметь киоск можно только имея солидную "крышу". Иначе замучаетесь платить. Первые полгода ржет особа не трогает. А потом начинается... Примерно то же - и с налогами. Если умеешь крутиться - времени достаточно, чтобы заработать "бабки" и заняться другим бизнесом. Ну а если решил подождать, надо продать этот киоск и купить новый, в другом месте". Что и происходит в натуре. Киоски либо копыт из рук в руки, либо оказываются собственностью фирмы - эдакого киоскового синдиката. Легального или нелегального.

Красота - это страшная сила

Разумеется, на вкус на цвет... Но все же, пожалуй, одно из самых приемлемых решений киосковой проблемы мы видим на улице Плеханова. Особенно в той ее части, что выходит непосредственно на проспект. "Задник" же, еще пару лет назад казавшийся образцом порядка, сейчас выглядит безнадежным анахронизмом. Но все таки - это уже не совсем базар, это скорее рынок, хоть и полуцивилизованный.

Чего явно не скажешь о скоплении разнообразных будок буквально напротив, на остановке "Главпочтамт". Со вкусом у хозяев здешних киосков явно возникла напряженка. Прибавьте естественную для нашего города (а здесь особенно!) тесноту остановок - и мы имеем не только некрасивый, но и очень неудобный вариант.

Самый эстетичный на сегодняшний день и одновременно самый комфорт-

табельный - тоже в Советском районе, возле "Белого дома". Близость к власти обязывает? Увы - чуть дальше, к театру драмы - и вновь наблюдаем хаотичное скопление разнообразных по стилю, форме и раскраске будок. Тут тебе и бело-голубой киоск мороженщиков, и кичовый псевдо-русский "теремок" с абонементными талонами, и БАРТовская остановка. Красота!

Конечно, внешний вид Томска и без киосков оставляет желать много лучшего. Например, трудно даже вообразить пейзаж гуще, чем на конечной четвертого троллейбуса - "Говорова". В живописные руины ЖБИ, дополненные не менее живописными свалками, органично вписались и кошмарная автобарахолка со "сторожевой башней", и три киоска (появившихся совсем недавно!) в стиле "не подходи, убьет"...

оживленных остановок - ведь именно там располагается большинство киосков - были и в Октябрьском районе. Не то чтобы ничего не сделано, но... То тут, то там торчат между типовых киосков, по крайней мере окрашенных в одной (хотя, может, и не идеальной) гамме, престарелые уродцы. Архитекторы разводят руками: "Не истек срок аренды. У нас нет прав".

Конечно, не все так просто, как кажется со стороны. Любая реконструкция ощутимо бьет "киоскеры" по карману - прямо и косвенно. Затраты на благоустройство или установку новых киосков - это ясно. Но вот, например, смещение киоска на метр вправо или влево может привести к резкому снижению числа покупателей и, соответственно, доходов. Обиженные начинают отстаивать свои права... а куда нет соответствующих постановлений, закон на их стороне. В том числе - и "закон джунглей". В наше

Впрочем, типовой киоск - тоже не шедевр мировой архитектуры. Новосибирский, широковетринный, вроде и неплох (если хозяин чем-нибудь да не испоганит), зато неудобен - металлические "шторы" некуда на день девать. "Кубик Рубика" функциональнее, но уж очень простоват. Нет в мире совершенства!

Перемен, мы ждем перемен!

Еще несколько месяцев назад разговаривала с работниками районных администраций, занимающимися этой проблемой. Тем интереснее было узнать, что же изменилось.

Пожалуй, из всех районов самые впечатляющие планы были у Кировского. Его главный архитектор В. А. Падерин не только рассказал, но и показал, как преобразится, допустим, площадь Южная. Проекты были готовы уже тогда. Увы, проехав по Южной, мы не обнаружили там никаких изменений. А как же проекты - или, может, уже правильнее сказать - проекты?

Были некоторые сложности - скорее организационного плана. Сейчас сделан новый проект, подписан договор... скажем так, с коллективом предпринимателей. Заказы размещены по заводам. В течение трех летних месяцев комплекс построят и сдадут.

Ну а что же другой комплекс - на площади Дзержинского? Выдохлись на полпути? Почему среди типовых киосков более-менее пристойного вида красуются два облезлых монстра?

Один из них - киоск "Спортлото". Они уже купили новый и через несколько дней перейдут. Сложнее с тем, в котором торгуют пивом. По существующим санитарным нормам новосибирский киоск не подходит. Нашли компромиссный вариант - в "Спецстройреставрации" заказан проект, по внешнему виду гармонирующий с остальными постройками. В течение лета они все сделают.

Несколько месяцев, конечно, не срок. Ну а если не сделают?

Планы реконструкции наиболее

времени, знаете, и за меньшее убивают...

Нет, не по силам районным архитекторам биться с каждым владельцем киоска. Да и смысл? Городские же власти свое полное равнодушие к проблеме маскируют спорадическими "акциями уничтожения". Шуму много - толку мало.

Как же нам бороться с засильем киосков? Главный художник города Н. В. Рыбаков на этот вопрос ответил так: "Не бороться, а работать надо". Причем, по его мнению, сроки этой работы безнадежно упущены.

Я пытался привлечь внимание к проблеме еще пару лет назад, но это никому не было нужно.

Суть концепции Рыбакова, изложенной еще "два года назад", заключалась в следующем: город на свои средства разрабатывает и воплощает в жизнь "киосочные комплексы", затем продавая или сдавая в аренду предпринимателям. Выгода, по сравнению с нынешним положением, когда "за копейки" - 6 тысяч квадратный метр - сдается земля, несомненная. Все равно как торговать сырой нефтью или бензином. Увы - денег в городском бюджете не наши. А может, плохо искали.

Позднее киоски отдали "на откуп" районам. Там вроде бы суетятся, пытаются что-то сделать, но, по мнению Рыбакова, попытки эти обречены на провал. Нет единой политики, нет опыта, нет возможностей "насилывать" каждого бизнесмена, ведь как мы уже сказали, любая реконструкция вылетает в большую копеечку.

Но главное все же - в единой, магистральной линии. Ее нет, а значит, нет и перспективы. Нет положения о правилах содержания и застройки города. По каждому вопросу принимается отдельное решение... Ну и, конечно, денег нет.

Сдается только, что там, где нет хозяина, их и не будет.

Марина БОБРОВА.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



КРЕДИТЫ И КРЕДИТНЫЕ ЛИНИИ ПОД ЗАЛОГ:

- до полугода;
- 0,6 % в день;
- физическим и юридическим лицам;
- залог - движимое, недвижимое имущество, партии товара.

МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

- 170-180 % годовых. Тел. 23-41-27.

НОВЫЙ ВКЛАД "К ОТПУСКУ":

- 117-126 % годовых;
- мин. сумма - 100 тыс. руб.;
- срок хранения - 4 месяца. Тел. 23-44-89.

Мы будем рады сотрудничать с Вами.

Наш адрес: г.Томск, ул.Гагарина, 3.

Качественный СТОЛОВЫЙ МАРГАРИН



из Чехии по цене
от 6 800 руб. за 1 кг.,
8000 руб. за 1 кг -
в розницу
РАССМОТРИМ
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО БАРТЕРУ.
Пр.Ленина, 55 (здание облсвопрофа).
Тел. (3822) 23-20-29.

Парфюмерия

московского производственного объединения "Свобода"

Туалетное мыло:

(1600 - 1800 руб.)

«Консул»

«Тик - Так»

«Алиса»

«Бальзам»

«Цветочное»

«Пихтовое»

«Особое»

«Хозяйка»

Шампунь:

(1450 - 1900 руб.)

«Желтый»

«Золотая осень»

«Особый на травах»

«Утренняя роза»

Хозяйственное

мыло

(500 гр. - 2350 руб.)

Ул. Кулева, 26 (ДК ТИЗ), тел.: 223822 фирма ПАРИ. Ул. Герцена, 7, тел.: 233234 магазин ОРХИДЕЯ

Средства для волос:

Бальзам («Балет») - 1300 р.

Гамма (краска-крем:

черная, блондин,

светло-русская) - 6300 р.

Зубная паста:

(1450 - 2000 руб.)

«Фтородент»

«Фосфодент» (в футляре)

«Жемчуг»

«Лавандовая»

«Семейная»

«Ягодка»

«Экстра»

Чистящие:

(836 - 1980 руб.)

«Альма»

«Светлый»

Крем:

(1100 - 6900 руб.)

«Боди-Лайф»

«Детский»

«Тик-Так»

«Витаминный»

«Зодиак»

«Экстра»

«Люкс»

«Лесная нимфа»

«Балет» (тон. и дневной)

Стиральный порошок:

(2750 - 3520 руб.)

«Сарма»

«Кристалл»

«Ока» (с биодобавками)

Отбеливатель:

(1650 - 3080 руб.)

«Лебедь»

Белизна (пласт. бут.)

Минимальная партия - 1 коробка
Суббота - рабочий день

ОПТОМ

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ

(лицензия N 614, 472, 152):

ВОДКА: "Кремлевская", "Кремлевская ЛЮКС",

"Кремлевская СИЛЬВЕР", "Rossia";

ЛИКЕРЫ: "CRISTIANI" (8 видов), "FLEMINGER" (5 видов).

МОЛДАВСКИЕ ВИНА 7 видов.

А также в широком ассортименте

ИМПОРТНЫЙ ПЛИТОЧНЫЙ ШОКОЛАД (по цене от 1 800 до 2 300 руб.), МОСКОВСКИЙ ПЛИТОЧНЫЙ ШОКОЛАД ("РОТ-ФРОНТ"), ШОКОЛАДНЫЕ БАТОНЧИКИ, КЕКСЫ, РУЛЕТЫ, ШОКОЛАДНЫЙ КРЕМ "CEBE NUSSA", ЖЕВАТЕЛЬНАЯ РЕЗИНКА, ЖЕВАТЕЛЬНЫЕ КОНФЕТЫ "FRUIT-TELLA", "CHEWITS", "FRUCA", "MAMBA", КАРАМЕЛЬ "CHUPA-CHUPS" (6 видов), КОФЕ, ЧАЙ "PICK-WICK", "KRUGER", РАСТВОРИМЫЕ СОКИ "YURI", "ZUKO", КЕТЧУП (7 видов) и другая бакалейная продукция импортного производства.

Ул. Красноармейская, 119, тел. 26-90-65;

кинотеатр «Родина», тел. 72-14-20;

к-т «Октябрь», тел. 44-44-77.

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ КАМАЗ:

распылители, форсунка, топливный насос, комплект поршневых колец, вкладыши всех размеров, поршневая группа, диски сцепления, шестерни и валы КПП, синхронизаторы, энергоаккумулятор, шланг тормозной, тормозные краны, компрессор, пальцы рулевой тяги, реактивной штанги, валы карданные, насос ГУР, ПГУ, стартер, генератор, подшипники ступиц, манжеты, фильтры, ремни, резинотехнические изделия, реле, лампы, указатели, датчики, топливные баки 500 л и другие запчасти КАМАЗ.

Ул. Ивановского, 6, ВТОРОЙ ЭТАЖ
(Автоцентр КАМАЗ).

Тел. 25-98-97, с 9 до 17 час.

ШУБЫ

из восьми видов меха;
СВИНТЕРЫ,

пальто, куртки,

плащи из кожи и

микрофибры -

до 20 моделей.

Обращаться по адресу:

Деревянная, правое крыло.

Тел. 77-05-56.

ДВЕРИ, РЕШЕТКИ, ВОРОТА

и др. металлоиз-
делия изготовим
и установим.

Тел. 77-77-30,

с 8 до 19 час.,

без выходных.

Неоновые, световые, флюоресцирующие РЕКЛАМНЫЕ УСТАНОВКИ и ВЫВЕСКИ

изготовит, установит и
возьмет на
обслуживание предпри-
ятие "Газосвет".
Тел. 49-15-77, 26-11-29.

ОПТОМ со склада в Томске

Шоколад "BARON" (10 видов);

Шоколадные батончики:

Twix, Bounty, Milky Way;

Продукция фирмы ULKER;

Масло сливочное, соевое,

подсолнечное;

Кетчупы, компоты (Болгария);

Детское питание (310 гр.)

Жевательная резинка, сигареты

в ассортименте;

Водка "Русская" (0,5 л., винт.);

Ликеры "Cristian" (5 видов)

— ул. Шевченко 19, каб. 25

(здание "Томскжилстрой")

— Магазины "ТРОЙКА"

(павильон старого рынка)

— Дворец спорта (левое крыло)

тел: 21-38-79

в Северске: маг. "Екатерина",

пр-т Коммунистический 67

тел: 2-90-79

Сталь оцинкованная 0,6; 0,7 мм
профнастил оцинк. 0,7х1060х2500 мм.
Лист х/к 08кп 0,7; 1,1; 1,2; 1,4; 2,0 мм;
г/к ст3пс от 2,5 до 8,0 мм;
ст3сп 16 мм, 09г2с 30 мм.
Уголок 25, 32, 35, 40, 45, 50, 63,
75, 90.
Круг ст3пс 12, 16, 18, 36; ст38хс 80;
ст3пс 20, 32, 70; ст20сп 52, 100, 120;
ст45 и др. от 40 до 140.
Швеллер: 8, 12, 16, 18, 20.
Балка 10, 12, 16, 36, 45.
Арм-ра АIII 8, 12, 14, 16, 18, 25; AI 8.
Проволока ВР-1 4, 5 мм.
Труба г/к 32х3, 68х3, 76х4, 530х7;
эл/св 325х7, 530х7; обсадные с муфт.
Электроды МРЗ 3, 4 мм.
АО "ТоМаг", с базы "Советская",
ул.Ракетная, 4/1, каб. 5.
Тел./факс: 212-712, 753-563

БИРЮСА

ХОЛОДИЛЬНИКИ

«БИРЮСА»:

одно-, двухкамерные,

морозильные камеры.

DAEWOO (двухкамерные)

СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

«ВЯТКА-АВТОМАТ-16».

Гарантия 3 года. Доставка на дом.

Работаем без выходных.

Тел. 24-00-74

Торговые филиалы:

пр. Ленина, 15 (универсам «Дар»);

ул. Мокрушина, 24 (магазин «Камера»);

ул. Шевченко, 3 (пересечение с ул.Елизаровых);

ул. Ив. Черных, 30 (магазин «Фиалка»);

ул. Смирнова, 38 (универсам №172).

ТРУБА бесш. 42х5;
273х8; прямош.
60х3; 76х3; 102х4;
114х4; 152х4;
159х6; 219х6;
273х6; 325х4,5,
ус.проход 20х2,8;
обсажная 219х8,9.
Тел. 44-32-07.

КИТАЙСКАЯ
ЛАПША
быстрого приготовления.
Гибкая система скидок.
Ул.Нахимова, 13, комн. 102
(в помещении института
"Пластолимер"). Тел. 24-23-57.

Частный эфир - особый мир

Рация на боку или в кармане
еще недавно означала
принадлежность к клану
"сильных": к КГБ, МВД
и прочим государственного
значения аббревиатурам.
И только в 1991 году в нашей
стране заработала частная
радиосвязь
на международных
частотах.

П олоза, которую в мире окрестили
"Citizens Band" ("Си-Би") - в диапазоне от 26,970 до
27,405 МГц, разбита на 40 каналов. За океаном и в
Европе гражданский эфир получил свое развитие
в 60-х годах. Прежде всего у тамошних "дально-
бойщиков": и просто так, потреляться с колле-
гой по баранке, и уберечься от строгого дорож-
ного полицейского. Но россияне, и, конечно, не
столько водители-рейсовики, а деловые люди, за
несколько лет сумели сравняться с Западом по
плотности заполнения эфира: у нас в Томске за
1-2 года этот показатель составил примерно 20
процентов.

Большинство владельцев рации "Мегаджет",
"Хайген", "Йосан" на первых порах похожи на
мальчишек: включил один канал, выключил, вклю-
чил второй. Выбрал себе неизвестно почему по-

навившуюся частоту и заговорил... со всем ми-
ром. Сначала так, для знакомства, но и, очень
скоро, о делах. Игрушка вдруг становится неотъ-
емлемой частью крутого, и не очень, бизнеса. А
фирма "Русский медведь" осуществляет каче-
ственный и очень своевременный сервис для
участников гражданского диапазона: получает
блоки номеров от государственной инспекции
электросвязи и регистрирует станцию прямо у
"прилавка" с присвоением вашего и только ваше-
го позывного. Можно даже знаменитый деймс-
бондовский "007". Планируют в "Русском медве-
де" и создание оперативной радиослужбы-дис-
петчера для срочной связи и прочее.

Наша пресса уже который год твердит: пра-
воохранительные органы вооружены дотошны-
ми средствами связи. Стоит милиционеру
«уаукину» отъехать подальше - и все, он "пропал"
для центрального пульта управления или, что еще
хуже, для коллег по операции. Причины понятны:
денег на новую аппаратуру нет. И все же Томское
УВД решилось приобрести в "Русском медведе"
высококачественную, качественную технику "Мото-
рола", которая является единственной достойной
замены отечественного парка радиостанций и
уже работает в Кемеровском УВД и угольных раз-
резах Кемеровской области, полностью обеспе-
чивая потребность в радио и радиотелефонной
связи. К тому же фирма "Русский медведь" явля-
ется официальным дистрибутором фирмы
"Моторола" по Западно-Сибирскому региону и
предоставляет гарантийное и сервисное обслу-
живание.

В семействе "Моторола" есть стационар-
ные, автомобильные, портативные аппараты, ко-

торые, как говорится, для солидных клиентов.
Неудивительно, что владельцы, обсуждая досто-
инство той или иной модели, переходят на язык
хвастливых автомобилистов - "иномарочников":
мощные, многофункциональные, с компьютер-
ным программированием. А еще "Моторолу" ма-
лютку можно использовать как радиотелефон,
который, кстати, вполне уместится в вашем кар-
мане. Миниатюрные размеры не мешают ей без
проблем соединять вас с любым городским аба-
нентом.

Согласен, можно пользоваться и дальше
электронной рухлядью. Как, впрочем, можно во-
обще жить при луне, носить воду из колодца и
так далее. Нужно только не забывать расхожую
истину: жадный платит дважды. В серьезном биз-
несе, как известно, информация ценится на вес
золота. Оперативная информация, которой вас
будет обеспечивать частный эфир, дорога
вдвойне.



В "Русском медведе" ждут вас по адресу:
ул.Шевченко, 15. Телефон 210-340.

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.

ОЛИФА
"ОКСОЛЬ".
Тел.
76-65-48.

АОЗТ "КТК "Прага" предлагает мелким и средним оптом:

ЭМАЛИ:
 НЦ-25 во флягах, 38 кг - белая, желтая, оранжево-коричневая, темно-коричневая, красная, серая, синяя, черная. Цена 475 000 руб. за флягу;
 НЦ-132 в бочках, 190 кг - красная. Цена 11 000 руб. за 1 кг;
 НЦ-132 в бочках, 200 кг - желтая, светло-бежевая. Цена 7 100 руб. за 1 кг;
 НЦ-25 в банках, 2,7 кг - белая, желто-коричневая. Цена 30 000 руб. за банку;
 ПФ-1217 в банках, 2,8 кг - белая. Цена 31 000 руб. за банку;
 ПФ-266 в банках, 2,4 кг - желто-коричневая. Цена 23 000 руб. за банку;
 ПФ-2134 в банках, 3,5 кг - белая. Цена 42 000 руб. за банку;
 ОЛНФУ "оксоль" в банках, 2 кг. Цена 19 000 руб. за банку;
 КЛЕЕНКУ столовую различных расцветок. Рулон 25 м погонных. Цена 220 000 руб. за рулон.
 Пр.Фрунзе, 240-а, 2-й этаж, каб. 7 ("Томскстройтранс").
 Тел. 21-17-61.



ПОРОЛОН

Финский,
 толщина 20, 40 мм.
 Тел. 44-04-14, 44-02-41,
 в рабочее время.

Постоянно:
ПЕЧЕНЬЕ, крекер,
 сода, майонез,
 маргарин.
 Пер. Кооперативный, 2.
 ПКК "Ирбис".
 Тел. 22-37-06.

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

реализует:

- **УТЮГ** (г.Томск) 24 000 руб.;
- **плитку кафельную** с рисунком (150x150, 200x200) 17 300 руб. за 1 кв.м;
- **мойку эмалированную**, кухонную ... 21 500 руб.

Тел. 44-47-89, 49-02-79, 21-46-91.



КЕЙТОМ
 Тел. (382-2) 49-25-33, 49-24-18.

предлагает:

- **ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ**, 1,5 л ... (г.Калининград);
- **СИГАРЕТЫ** "Прима" (г.Санкт-Петербург);
- **РИС**, в/с (Узбекистан);
- **ВОДКУ** "Столичная", 0,5 л - винт., экспорт. ... (г.Сочи);
- **ВИНА** сухие, марочные (Россия);
- **ШОКОЛАДНЫЕ НАБОРЫ**, 360 г, 480 г (Польша),
 а также всегда пиво баночное, водка импортная, коньяк, чай и многое другое.

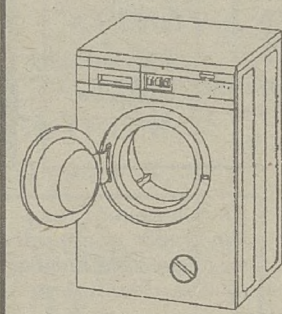


ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

БИРЮСА

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА

- ул.Беленца, 11
 - Дворец Спорта
 - Герцена, 47
23-45-15



ГАРАНТИЯ 1 ГОД

ВЯТКА

автомат 16

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА

- ул.Беленца, 11
 - Дворец Спорта
 - Герцена, 47
23-45-15

ПК "Феникс"

МЕБЕЛЬ

отечественная: 12 видов - "стенки", "кухни", "спальни", мягкая мебель - большой выбор. Бесплатная доставка.

КОВРЫ

(Бельгия), 9 размеров по цене 57 тыс.руб. за 1 кв.м. Любой расчет и продажа в кредит. Магазин "Транзит", вокзал Томск-1, 2-й этаж. Часы работы: с 9 до 20, без перерыва на обед и без выходных.

Фирма "РАН ТРАСТ"

предлагает:
 ВОДКУ отеч., имп.;
 ПИВО имп.;
 ВИНА сухие, крепленые;
 СИГАРЕТЫ отеч., имп.;
 КОНСЕРВЫ рыбные, мясные;
 газ.напитки, 1,5 л; соки;
 печенье, макар. изделия;
 КОНФЕТЫ:
 карамель, шоколадные;
 ЧАЙ: индийский, грузинский;
 масло подсолн. отеч., имп.;
 шоколад (до 10 наименований), жеват. резинки;
 консервы плодовоовощн. отеч., имп.
 Доставка транспортом предприятия.
 Суббота - рабочий день.
 Тел. 21-23-01.

ТЕЛЕВИДЕОТЕХНИКА

БЕСПЛАТНО: ДОСТАВКА НА ДОМ, НАСТРОЙКА, ГАРАНТИЯ 1 ГОД, И ВСЕГДА - УЛЫБКА!

ТЕЛЕВИЗОРЫ:

- Sony 2971 (72 см, sup.тр., т.т.)
- Sony 2540 (64 см, т.текст)
- Sony 2100 (54 см)
- Sharp 21BSC-1 (54 см, стерео)
- Sharp 21DSK (54 см)
- Sharp 14BSC (37 см)
- Funai 2000 (51 см)
- Funai 2100 (54 см)
- Funai 1400 (37 см)
- JVC 21Z (54 см)
- Gold Star 20A80 (51 см)
- Samsung 5329 (54 см)
- Samsung 5053 (51 см)

ВИДЕОМАГНИТОФОНЫ:

Funai 8008, Panasonic 300

ВИДЕОПЛЕЙЕРЫ:

Sony 51EE (плнш.)

Funai 5000 HSCMK2 (неплнш.)

Funai 5000 LR (плнш.)

JVC P29 (плнш.)

Panasonic 04

МОНОБЛОКИ

АУДИОТЕХНИКА ФИРМ

SHARP, SONY, PANASONIC

НАШ МАГАЗИН:

пр.Ленина, 112 (ост."Пер.1905г.")

Возможна оплата по безналичному расчету.

Наши отделы расположены:

центр. рынок (новый

павильон) маг. "Наташа",

мебельный магазин,

Иркутский тр-т, 96.

Тел. 22-43-35, 22-50-00.

ОПТОВЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ

Только у нас

ЖЕЛЕЗНЫЕ

ДВЕРИ

ПОВЫШЕННОЙ

ПРОЧНОСТИ

Высокий уровень

своей надежности

ДЕКОРАТИВНАЯ

ОТДЕЛКА

26 94 05

ВЕРСИИ

В НАШЕЙ

ДУМ

СПОРТТОВАРЫ

(ПРК ТРАСТ)

Купим лист 2-2,5 мм

электроды 4мм

АО "УРАЛАВТОПРИЦЕП"

Предлагаем со склада в Томске прицеп ЧМЗАП-8335 к автомобилям Зил

Пер. 1905 года, 18, к.7, тел.: 226058



"БИРЮСА"

Низкие цены.
Гарантия 3 года.
Доставка в вашу квартиру бесплатна.
Тел. 77-28-85.



Официальный дилер концерна

"Русский сахар"

ТОО "НОКС"

предлагает

САХАР оптом.

Минимальная партия 500 кг.

Тел. 72-49-49, 72-47-77.

Адрес: ул.К.Маркса, 83.

Постоянно в продаже

ЗАПЧАСТИ

КамАЗ

в большом ассортименте.

Ул.Герцена, 72, 3-й этаж

("Рембыттехника"), с 9 до 17 час.

Тел. 21-16-45.

Форма оплаты любая.

Купим запчасти КамАЗ.

СИГАРЕТЫ

"Прима" -300 руб.,

"Беломорканал" - 230 руб.

ПАПИРОСЫ

КУПИМ благоустроенные квартиры

в Кировском и Советском районах.

КВАРТИРЫ

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.



Г. Томск, ул. Герцена, 2, к. 203

Тел.:(382-2) 23-14-19, 23-14-32

Факс:(382-2) 23-11-70

АНТИБИОТИКИ

ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ

АНТИБИОТИКОВ И КРОВЕЗАМЕНИТЕЛЕЙ

Ампициллина н/с 0,5 - 695 р.

Бициллин - 3/600 т. ЕД - 1175 р.

Гемодез р-р 200 мл - 3600 р.

Гемодез р-р 400 мл - 5400 р.

Ампиокс натрий 0,5 г. - 1700 р.

Системы ПК 21-01 - 3250 р.

Бензилпенициллина н/с 1 млн ЕД - 560 р.

Бициллин - 5/1200 т. ЕД - 1100 р.

Дисоль р-р 400 мл - 3600 р.

Полиоксидин 200/400 мл - 3000/4200 р.

и продукция томского химфармзавода.

АО "Севертрансстрой" реализует:

МРАМОР, РАКУШЕЧНИК.

Возьмем попутный груз до Красноярска,

Новосибирска, Кемерово, Бийска.

Тел. 77-97-72, 77-97-52.

Уважаемые господа!

Концерн "Совтеро" -

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

Имеем честь предложить уважаемым покупателям:

Наименование	Кол-во банок в коробке	Вес	Страна-экспортер	Мелкооптовая цена	Оптовая цена
Сардины в масле	48	200	Тайланд	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	-
Сигареты "Gold Dollar"	250	-	В.И.Т.	850	-

А также:

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

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

Ветчина в банках, филе грудки 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.

БЫТОВЫЕ ШВЕЙНЫЕ МАШИНЫ «ЧАЙКА»

143-33 - настольная, электропривод, 38 операций - 740 000 руб.

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

Тел. 21-59-21.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРИМЕТ НА ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КВАРТИР УЛУЧШЕННОЙ ПЛАНИРОВКИ 3-, 4-, 5-, 7-комнатных в доме по ул.Белинского.
Продает: магазин (93 кв.м) в Кировском районе; два гаража (64 кв.м) в Советском р-не; помещения административно-хоз. назначения в Октябрьском р-не; коттедж в Академгородке.
Информация по тел. 26-05-94 (с 10 до 17 час.), 22-65-53.

ПАТО "Томскагроостройтранс":
- ВЫПОЛНИТ ПЕРЕВОЗКИ грузов по СНГ тен-тованными КамАЗами объемом от 20 до 50 куб.м, перевозки длинномера, раствора, бетона;
- СДАСТ В АРЕНДУ ЗИЛ ММЗ, ЗИЛ-130, ГАЗ-53;
- ВЫПОЛНИТ РЕМОНТ автомобилей КамАЗ и их агрегатов, а также ГАЗ, ЗИЛ, подготовку к тех.осмотру, сварочные, покрасочные работы, замер содержания СО, ремонт ТНВД КамАЗ;
- РЕАЛИЗУЕТ МАЗ-503 на запчасти, агрегаты и запчасти КамАЗ, кузова ЗИЛ ММЗ, МАЗ, КамАЗ-5511;
- ВЫПОЛНИТ РАБОТЫ по техническому обслуживанию автомобилей;
- ВЫПОЛНИТ работы по вспашке индивидуальных и коллективных огородов, доставке удобрений.
г.Томск, ул.Угрюмова, 7.
Тел. 75-22-82, 75-17-88.

Авторский салон "Ранель" принимает заказы на **ПОШИВ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ** по европейским стандартам. **ТРЕБУЮТСЯ ПОРТНЫЕ.**
Тел. 21-33-68.

РУССКО-БРИТАНСКОЕ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОДЖЕКТС • R • PROJECTS

RUSSIAN - BRITISH JOINT VENTURE

Предлагаем

садовые дома и бани из бруса; теплицы; деловой горбыль; поддоны.

т. 25-94-88.

Приобретем

лес круглый хвойных пород (ель, сосна, пихта, кедр), свежей заготовки, d=18 см и более; лафет хвойный; (самовывозом).

т. 25-93-08.

Требуются

технолог по деревообработке в производственный отдел; электромонтеры; подсобники на пилораму; токарь в транспортный отдел.

т. 25-91-98.

Адрес: пр. Академический, 10/3.

ПРОДУКТЫ

МАРГАРИН (фасованный)
СОДА пищевая
ВОДКА "Русская"
(0.5 л, г.Димитров)

Принимает на реализацию хозяйственные, электробытовые товары, ковры. Желателен товарообмен.

ХОЗ.ТОВАРЫ

ПОСУДА оцинкованная
ПОСУДА эмалированная
КРАСКА а/м (аэрозоль)

Томский ОРС НОД-1
Кемеровской ж.-д.

предлагает

МЕБЕЛЬ

НАБОРЫ ДЛЯ ПРИХОЖИХ (3 вида)
ГАРНИТУРЫ КУХОННЫЕ
СТОЛИКИ складные
для торговли на сезонных рынках
ТРЮМО, ТРЕЛЬЯЖИ

Пер.Кедровый, 6.

Т.75-97-49, 75-97-79, 75-97-69.

ПК "Феникс"
Внушаем доверие ценами на отечественные продукты (оптом и мелким оптом).

СУХИЕ ЗАВТРАКИ:

- "звездочки",
- "колечки",
- кукурузные хлопья,
- "подушечки",
- рисовые шарики.

ПЕЧЕНЬЕ «КРЕКЕР»:

- "Нежный" (весовой, пакет);
- "Особый" (весовой, пакет);
- "С маком" (весовой);
- "Капитан" (коробка, пакет);
- "Рита" (пакет);
- "Экстра" (пакет).

Пр.Фрунзе, 109, каб. 11.
Тел. 21-05-08, 21-25-71.

Томский автоцентр АО "САВТОС" РЕАЛИЗУЕТ А/М

"УРАЛ"

4320 - бортовой,
5557 - самосвал
и мотоциклы "УРАЛ".

Также продаем запасные части к а/м "Урал", КамАЗ и мотоциклам.

Возможен частичный бартер, казначейские обязательства, векселя банков. Возьмем на консигнацию запасные части к а/м.



Речпорт-грузовой,
ул.Причальная, 7.
Тел. 232-000.

АССОЦИАЦИЯ



предлагает в широком ассортименте. СПЕЦОДЕЖДУ, РАБОЧУЮ ОБУВЬ, СТРОИТЕЛЬНЫЕ ГВОЗДИ, ЭЛЕКТРОДЫ, ПРОВОЛОКУ, БУМАГУ. Используется форма оплаты - аккредитив. Для сокращения сроков поставок возможно открытие аккредитивов в банках Москвы, Тюмени, Санкт-Петербурга.

Приглашаем коммерческих агентов.

(812) 101-6509 (095) 962-9212 факс (812) 101-6506
(812) 177-2357 (3452) 21-2504 Телетайп/телекс
(812) 542-9340 821347 MODER RU
192289, С.-Петербург, ул. Бухарестская, 140, оф. 5.

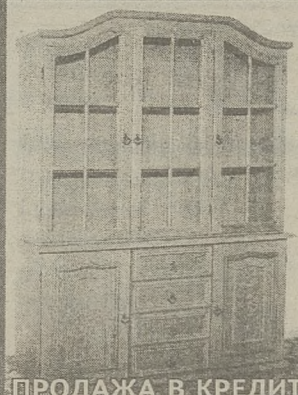
СПАГЕТТИ

Это то, что нужно и рабочему, и бизнесмену.



Спагетти, изготовленные из высококачественной муки-крупчатки в/с. А также макаронные изделия в ассортименте, сливочное масло.

Купи себе немного спагетти.
Тел. 77-28-77



СТЕНКА "Базель" (Германия)
СТЕНКИ (г.Краснодар) "Альтернатива" "Мария"

ГОРКА "Алла"
СТЕНКИ "Зеркальная", "Заречье".
КУХНИ (5 видов)

Разнообразная мягкая мебель. Кухонные уголки, прихожие. Шкафы с плавающими дверями.
Телефон 76-95-68, 76-98-28.
Иркутский тр., 15
(ДОСААФ), 2 эт.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

- РЕАЛИЗУЕТ и РЕМОНТИРУЕТ (с гарантией) асинхронные ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1-250 кВт и консольные насосы типов: К8/18, К20/30, К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30;

- ПОКУПАЕТ у организаций и частных лиц асинхронные электродвигатели, вышедшие из строя, с целостным внешним видом по 300 руб. за 1 кг (расчет наличными).

Тел. 44-47-89, 49-02-79, 21-46-91.

ОПТОМ

ЦСТ

СТЕКЛО
160*130см 3-6 мм

Сибирский Дом
тел.760-860

ЯБЛОКИ, пр-во Италии;
БАНАНЫ, пр-во Эквадора.
Качество отличное.
Ул.Мичурина, 110, 6-й скл.
Тел. 21-65-66, с 9 до 16 час.

ДВП.

лист 3,9 кв.м - 12 000 руб.;
лист 4,7 кв.м - 15 000 руб.
В продаже имеется некондиция - 2 200 руб. за кв.м.
Магазин "Чайка", ул.79-й Гвардейской дивизии, 11/1.
Тел. 21-59-29.

ПРОДАЕТСЯ САДОВЫЙ УЧАСТОК на Нижнем Складе. Кирпичный дом 4х5 м, теплица 2х7 м, все насаждения. Имеются водопровод и скважина.
Тел. 26-63-12, в рабочее время.

ПОСТОЯННО В ПРОДАЖЕ: **ФИЛЬТРЫ ТОПЛИВНЫЕ**, воздушные к тракторам: Т-130, Т-170, ДТ-75, МТЗ, ЮМЗ, Т-150, Т-4, Т-40; к автомобилям: КамАЗ, "Урал", ГАЗ, ЗИЛ, ЛиАЗ, МАЗ; к комбайнам: "Дон", "Енисей", СК, "Нива".
Производим РЕМОНТ ТРАКТОРОВ Т-130, Т-170.
Адрес: ст.Протеченск, АО "РЭМ".
Тел. 948-316, 948-315, 948-116.

СИТЕЦ, шир. 85 см - 4 500 руб.; бязь набивная, шир. 135 см - 6 500 руб.; КОВРЫ, пр-во Бельгии - 55 тыс.руб. за 1 кв.м; ковровые покрытия - 30 тыс.руб. за 1 кв.м.
Тел. 21-36-68.

Организации требуется **ПРОДАВЕЦ** (мужчина 25-35 лет с высшим образованием). Зарплата 220-300 тыс.руб. лей в месяц.
Тел. 24-00-74.

ПИЛОРАМЫ Р63
Иркутский тр., 15, к. 309 (ДОСААФ).
Тел. 76-84-16, без выходных.

Апельсины
Тел. 26-95-93, с 9 до 17 час.

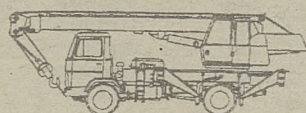


(СВП)

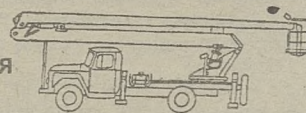
СИГМА

РЕАЛИЗУЕТ СО СКЛАДА В КРАСНОЯРСКЕ

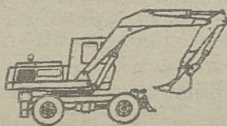
АВТОКРАН КС-3577-3 (МАЗ-5337, г/п 14 т)



ВЫШКА СТРОИТЕЛЬНАЯ ВС-22МС (ЗИЛ-431412)



ЭКСКАВАТОР ЭО-2621 В2 (ЮМЗ-6АКЛ)



ЭКСКАВАТОР ЭО-3323А

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

ПЕЧЕНЬ МИНТАЯ

- 3 800-4 000 руб.;

МОЛОКО СУХОЕ:

обезжиренное - 7 600 руб.,
жирное, 25 % - 12 000 руб.;

ВОДКА "ЗВЕРОБОЙ",

40°, 0,5 л - 4 700 руб.;

икра кабачковая, 0,65 л;
приправы томатные;

КЛУБНИКА

протертая с сахаром.

Расчет наличный, безналичный.
Пер. Совпартшкольный, 10, в помещении облпотребсоюза, каб. 23.

Тел. 22-29-95,
22-47-18, 22-40-87.

ПКП "Старт" предлагает:

ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ,
1,5 л (9 видов) - 3 600 руб.;
сельдь в том. соусе, 250 г - 3 000 руб.;
широты, 160 г - 3 200 руб.;
салаку копченую в масле, 175 г - 3 200 руб.;
ставриду в масле, 250 г - 3 200 руб.;
кетчуп (Болгария), 340 г - 3 400 руб.;
чай "Dilmah" (8 видов) - 4 000 руб.;
маргарин, 500 г - 4 000 руб.;
шоколад (Германия), 100 г, 10 видов;
рис шлифованный, в/сорт - 2 400 руб.;
спагетти (Турция), 500 г - 2 200 руб.;
канпу "Рис с говядиной", 500 г - 2 800 руб.;
канпу перловую с говядиной, 340 г - 2 000 руб.;
сигареты в ассортименте;
порошок "Ариэль", 400 г - 6 000 руб.;
подвесные потолки, 1 кв. метр - 18 000 руб.;
кафель (Испания), 20 видов.

Возможен бартер.
Обращаться по адресу: ул. Алтайская,
107-а (база военторга).

Тел. 26-61-21.

Лук репчатый

отличного качества в сетках,
по цене 1 700 руб.

Ул. Бердская, 20, база облпотребсоюза, фруктохранилище N 1.

СИГАРЕТЫ С ФИЛЬТРОМ:

"Пегас" (ф. "Дукат"),

"Космос" м/у,

"Санкт-Петербург".

Тел. 21-23-01.



ИНЖЕНЕРСЕРВИС

ИНЖЕНЕРНО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

ПОВЫШЕНИЕ ПРИЕМНЫХ ЦЕН НА 20%!

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЧАСТНЫХ ЛИЦ!

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

Организациям предлагается расчет кабельной продукцией, эмальпроводом.

Адреса постоянно действующих приемных пунктов:

центральный - ул. Профсоюзная, 1-а (территория СМУ Ленинского района);
ул. Пролетарская, 63;
ул. Советская, 84 (на территории автостоянки);
пр. Фрунзе, 119-а (на территории автостоянки);
ул. Кошурникова, 1 (на территории автостоянки, район АР3а);
г. Стрежевой (на территории базы торгового дома "СТРЕЖЕНЬ");
г. Асино, тел. 3-22-03.

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

INFOTECH **ПИВО**
HOLSTEN,
ВОДКА
McCormick (США).

Акционные марки имеются.
Тел. 23-40-78.

КРУПА ГРЕЧНЕВАЯ



Постоянно, любое количество.

А также мука и сливочное масло.

Тел. 77-28-77.

Энцефалитные костюмы из камуфлированной ткани;

Тельняшки теплые;

Ткань шерстяная.

Тел. 21-02-70.

Безалкогольные напитки с замечательным вкусом!

•Coca-Cola, Fanta, Sprite
•Различная упаковка
•Подходящая цена
•Партия товара удобная для Вас

Торопитесь позвонить!

Тел. 44-36-33, 22-33-35.



Фирма «ОПЛОТ»



снижает цены на

САХАР

и устанавливает следующие цены:

А также сигареты, продукты питания и другие ТНП в широком ассортименте.

МЫ ВСЕГДА РАДЫ ВАС ВИДЕТЬ!

Адрес: г. Новосибирск, ул. Петухова, 16/1.

Тел.: (3832) 42-81-16, 42-67-92, 44-24-32 (Ленинский филиал), 77-08-41 (Дзержинский филиал), 41-27-91 (Калининский филиал, база НЗХК).

Постоянно мелким оптом:

свежемороженый минтай по самым низким ценам и в большом ассортименте другие продукты со скл. N 13 центр. рынка. Тел. 238-907.

ТОО "Радикал" выполнит

РЕМОНТ МЯГКИХ КРОВЕЛЬ

с гарантийным обслуживанием в течение 3 лет.

Тел. 75-19-16.

КУПИМ ТРУБЫ

Тел. 44-32-07.

ИЗГОТОВИМ ПАМЯТНИКИ, КРЕСТЫ.

Прием заказов: ул. Елизаровых, 17/1, база "Томгипротранс", с 10 до 15 час., кроме субботы и воскресенья.

Администрация Ленинского района доводит до сведения жильцов домов по ул. Пролетарской о необходимости освободить береговую часть Ереневского озера, самовольно захваченную под огороды и хозяйственные постройки. После 28 апреля 1995 г. виновные в самовольном захвате земли будут привлечены к административной ответственности.

Контактные телефоны: 22-57-03, 22-46-79.

ПЛЕНКА ДЛЯ ПАРНИКОВ ПОЛИЭТИЛЕНОВАЯ,

ширина 1,5 м, рукав:
100 микрон - 2 000 руб. за м/л;
120 микрон - 2 400 руб. за м/л;
150 микрон - 3 000 руб. за м/л.
Магазин "Чайка", ул. 79-й
Гвардейской дивизии, 11/1.
Тел. 21-59-21.

ТЕАТР ДРАМЫ

18 апреля. "Поминальная молитва" - 19.

КИНО

В КИНОТЕАТРАХ

"ОКТАБЕРЬ"

18 апреля. "Чокнутый" - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20.
ИМ. М. ГОРЬКОГО
18 апреля. "Уличный боец" - 10, 12, 14, 16, 18, 20. "Прохин-дида-2" - 12, 14, 16, 18, 20.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
18 апреля. "Мужчина легкого поведения" (Россия, комедия) - 10, 14, 16, 18, 20. Фильмы прошлых лет: "Большая семья" - 12.
"СИБИРЯК"
18 апреля. "Привет, малышка!" (США, комедия) - 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ

КУПЛЮ кассовый аппарат "Royal" и сейф засыпной. Тел. 24-00-74.

ДИХЛОФОС,

330 г - 6 300 руб.;

другая бытовая химия.

Примем на работу водителя с легковым автомобилем.

Тел. 23-24-57, 23-27-10.

МЫЛО

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ,
250 г, 65 % - 1 250 руб.

Тел. 26-95-02.

РУБЕРОИД **БИКРОСТ**

ЦЕНТР СТРОИТЕЛЬНОЙ ТОРОВЛИ
Сибирский Дом
тел. 761-842

тел. 760-860

СДАЮ благоустроенную двухкомнатную квартиру в р-не АР3а. г. Томск, Иркутский тр., 53, кв. 159, с 17 до 21 часа.

ПРОДАЮ капитальный теплый гараж в р-не школы милиции. г. Томск, ул. Р. Люксембург, 88, кв. 2.

ПРОДАЮ мичуринский участок по Иркутскому тр. и мотоцикл "Иж-Планета-5" с коляской. Тел. 49-67-46.

МЕНЯЮ участок в Академогорде со строительными материалами и в Киреевске на жилье или продам. Тел. 21-16-20.

МЕНЯЮ однокомнатную полублагоустроенную квартиру в деревянном доме (1-й этаж, пл. Батенькова), капитальный гараж в р-не телецентра, а/м ВАЗ-2109 (выпуск - июнь 1989 г.) на автомобиль ВАЗ-21093, 21099, ГАЗ-31029 1995 г. выпуска. Рассмотрю другие предложения. Тел. 77-67-80, с 18 до 21 часа.

Коллектив АО "Томский химический комплекс" выражает искреннее соболезнование начальнику ремонтного производства Петрову Ю. М. в связи со смертью матери.

Коллектив АО "Томский комбикормовый завод" выражает глубокое соболезнование заместителю генерального директора Братенкову Е. Д. по поводу смерти отца БРАТЕНКОВА Дмитрия Михайловича.

Коллектив Центральных электрических сетей АО "Томскэнерго" выражает глубокое соболезнование семье и близким по поводу смерти мастера службы изоляции ЦЭС ВАХРАМЕЕВА Анатолия Михайловича.



АВТОМОБИЛЬ - РОСКОШНОЕ СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

Сколько будет стоить машина к началу лета (конъюнктурный опрос Высшей школы экономики)

На вопросы отвечали менеджеры фирм, торгующих отечественными машинами. Изучались текущие цены на различные марки отечественных автомашин, динамика изменения цен в период с февраля по май нынешнего года, спрос на российские автомобили и их конкурентоспособность с импортными машинами, а также насыщенность исследуемого рынка.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПРОС НА НИХ. Как показал опрос, наибольшим спросом на сегодняшний день пользуются различные модели ВАЗа. Наиболее часто упоминаются модели 2106, 2107 и 2109 (65% опрошенных). Это, по нашему мнению, во многом обусловлено традиционным доверием покупателей к этим моделям, которое, в свою очередь, было вызвано достаточно высоким качеством машины при относительно низкой цене. След за ВАЗом следуют ГАЗ (19%) и "Таврия" (6%). Такие марки, как "Ока" и "Москвич", по мнению менеджеров фирм, практически не пользуются спросом, что, на наш взгляд, вызвано более низким качеством этих марок по сравнению с ВАЗом и ГАЗом.

56% респондентов считают, что спрос на отечественные автомобили в ближайшие три месяца будет расти. Причем наиболее значительный рост наблюдается для автомобилей ГАЗ и чуть меньший - для автомобилей ВАЗ. Все респонденты утверждают, что спрос на "Таврию" останется неизменным.

При ответе на вопрос, касающийся конкуренции отечественных автомобилей с импортными в настоящее время, мнения специалистов сильно разделились. Так, 44% опрошенных считают, что конкуренция низкая или практически отсутствует.

ЦЕНЫ И ЦЕНОВЫЕ ПРОГНОЗЫ. В ходе опроса мы исследовали цены пяти марок отечественных автомобилей - "Москвича", ВАЗа, ГАЗа, "Таврии" и выделенной в отдельную группу "Оки". Несмотря на то, что абсолютное большинство устанавливает свои цены в долларах США, 44% респондентов сообщили об увеличе-

нии отпускных цен на отечественные автомобили в своих фирмах за последний месяц. Столько же процентов ответили, что отпускные цены не изменились.

Максимальные, минимальные и средние цены перечисленных выше марок представлены в таблице.

Текущие цены автомобилей (в долларах США)

	Мин.	Макс.	Ср.
«Москвич»	4255	5056	4697
«ГАЗ»	6170	17021	8678
«ВАЗ»	5800	11200	7498
«Ока»	2300	3200	3000
«Таврия»	2900	3850	3459

Помимо разброса цен, на различные модели существует разница в ценах различных модификаций внутри одной модели, которая может достигать 1500-2000 долларов.

По оценкам большинства респондентов, отпускные цены на отечественные автомобили в целом будут продолжать расти (это относится как к рублевым, так и к долларovým ценам). Однако на непопулярные марки ("Москвич", "Ока") долларовые цены к началу лета практически не изменятся; что же касается автомашин, пользующихся потребительским спросом, то долларовые цены на них к концу мая поднимутся в среднем на 5%. В то же время представители некоторых фирм (в основном фирмы-дилеры заводов-производителей) ответили, что отпускные цены будут устанавливаться в соответствии с политикой заводов-производителей.

НАСЫЩЕННОСТЬ РЫНКА отечественных автомобилей отдельными марками машин.

	Январь	Февр.	Март
«Москвич»	0,25	0,25	0,31
«Ока»	0,125	0,125	0,06
«ВАЗ»	0,69	0,69	0,75
«ГАЗ»	0,69	0,63	0,69
«Таврия»	0,31	0,25	0,25

В таблице приведены коэффициенты насыщенности рынка для рассматриваемых марок. (Коэффициент насыщенности рынка рассчитан как отношение количества фирм, в которых присутствовала определенная марка машин, к общему числу опро-

шенных).

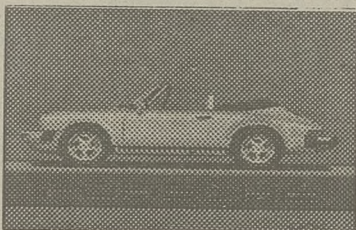
Как видно из таблицы, наиболее велика насыщенность рынка автомобилями ВАЗ и ГАЗ, что объясняется высоким спросом на эти марки, который, в свою очередь, вызван достаточно высоким качеством, более доступными ценами покупки и ремонта автомашин по сравнению с иномарками.

Интересным, на наш взгляд, оказался следующий факт: в торговом обороте половины опрошенных фирм обычно представлена одна из исследуемых марок автомобилей (чаще всего это фирмы-дилеры определенного завода-производителя); в обороте 12,5% фирм обычно представлены две марки. Так же по 12,5% фирм обычно имеют в своем торговом обороте три, четыре или пять марок. Причем 50% респондентов утверждают, что торговый ассортимент их фирм в ближайшее время возрастет, а 38% - что останется без изменений.

РЕЗЮМЕ. Исходя из вышеизложенного, необходимо учесть относительную стабильность рынка отечественных автомобилей, которая наблюдается в течение трех последних месяцев. По мнению большинства респондентов, спрос на отечественные автомобили будет расти примерно до начала лета.

Динамика роста долларовых цен составляет 2-3% в месяц для автомобилей, пользующихся высоким спросом (ВАЗ, ГАЗ), и менее 2% (либо отсутствие роста) для автомобилей марок "Москвич", "Ока" и "Таврия", спрос на которые невелик.

Наблюдается достаточно значительная насыщенность рынка отечественных автомобилей различными марками, хотя на первый взгляд кажется, что это не так. Автомобили являются специфическим товаром, и достижение для них 100%-й отметки коэффициента насыщенности представляется весьма сомнительным.



НЕПРИЯТНОСТИ, которые вас поджидают при покупке или продаже квартиры

При купле-продаже квартир как у юридических, так и у физических лиц могут появиться две наиболее типичные проблемы.

Проблема 1. Квартира приобретается у некой фирмы. Однако новый владелец не может прописаться в свое законно купленное жилье, поскольку, как оказывается, из квартиры не выписался ее прежний жилец.

Комментарий. В соответствии с Законом РФ "О защите прав потребителей" квартира, приобретенная для личных бытовых нужд и с целью использования ее по прямому назначению, т.е. для проживания, является обычным потребительским товаром. Следовательно, данную проблему надо просматривать с точки зрения ст. 17 указанного Закона о последствиях продажи товара с недостатками.

Недостаток купленной квартиры в данном случае заключается в том, что переданное новому владельцу право собственности является неполным, так как ограничивает право пользования квартирой, - товар приобретен, выражаясь юридическим языком, с "обременением": имеется еще одно лицо с правом пользования.

Продавец обязан был, в соответствии со ст. 8 об информации о товаре, предупредить об этом покупателя. Если же при заключении договора представитель фирмы не поставил клиента об этом обстоятельстве в известность, то покупатель имеет право предъявить иск фирме со следующими требованиями:

а) заменить квартиру на аналогичную с предоставлением на время замены во временное пользова-

ние другой квартиры;
б) расторгнуть договор и возместить убытки;
в) пересмотреть стоимость квартиры и соразмерно уменьшить покупную стоимость;
г) осуществить выписку из квартиры прежнего жильца;
д) возместить понесенные покупателем расходы, включая, в частности, те, что могут возникнуть, если выписка прежнего жильца будет организована новым.

По закону, собственник квартиры имеет право выбора любого из этих требований, а продавец обязан эти требования удовлетворить в добровольном порядке. В противном случае покупатель вправе обратиться в суд. Причем за отказ продавца удовлетворить требования пункта "а" с него взимается суммарная неустойка в размере двух процентов в день от стоимости квартиры на момент вынесения судебного решения.

Проблема 2. Квартира приобретается у физического лица. Договор купли-продажи был оформлен у нотариуса. Однако через 6 месяцев на квартиру предъявили требование другие лица, указав, что на момент продажи квартира стояла в споре. (Например, семья хочет разделить лицевые счета и приватизировать ее по частям, или квартира находится в залоге). Что делать в случае признания судом заключенного договора купли-продажи недействительным?

Комментарий. Покупатель имеет право обратиться с иском к продавцу. Однако, учитывая, что продавец является физическое лицо, исполнение решения будет затруднительным.

В данном случае необходимо в соответствии со ст. 219 ГК РСФСР (393 ГК РФ), а возможно, и ст. 12 Закона РФ "О защите прав потребителей", предъявить иск к нотариусу и требовать от него возмещения убытков (вреда), возникших вследствие оказания некачественной услуги. Обоснованность иска к нотариусу заключается в том, что он заверил сделку без исследования документов и без предупреждения сторон о том, что квартира находится в споре.



ПУД В КАРМАН НЕ ПОЛОЖИШЬ, или Как появились ассигнации

захватив какую-нибудь типографию, сразу начинал печатать собственные деньги. Уж очень просто этим способом создать видимость казенной ценности.

Бумажные деньги появились в России при Екатерине II, произвели буквально перелом в торговле. До того времени расчеты производились преимущественно медной монетой. А насколько это было неудобно и тяжело, можно судить по тому, что 16 рублей копейной медью составляли вес в один пуд! В России ассигнаты получили название ассигнаций и, конечно же, их стали подделывать. Вот документальное свидетельство: "Ассигнация 1786 года отличалась уже более сложной отделкой, тем не менее и она была весьма легка в подделке, так что поддельными являлись даже люди из необразованных классов, как то: крестьяне и татары. Но особенно много поддельных ассигнаций внесено было французскими войсками. Еще весной 1812 года, до вступления французских войск в наши пределы, наполеоновский министр герцог Бассано передал одному варшавскому банкиру на 20 миллионов рублей фальшивых ассигнаций для распространения в России. По занятии

Москвы, фальшивые ассигнации, главным образом 100-рублевые, фабриковались французами в самой России. Они были так искусно подделаны, что даже в ассигнационном банке их с первого взгляда приняли за настоящие. От русских они отличались только тем, что подписи на них были выгравированы да напечатаны они были немного гуще".

До начала нынешнего века русские ассигнации трижды меняли форму, спасаясь от подде-

лок. Вначале бумага для ассигнаций "приготавливалась под надзором сената на бумажной фабрике обер-гофмаршала града Сиверса, а печатание производилось при сенате". Потом была учреждена казенная бумажная фабрика в Царском Селе для "делания ассигнационной бумаги". Однако подделки были обычным явлением. Тогда придумали новые образцы. Десятирублевые ассигнации печатались на розовой бумаге, пятирублевые - на светло-синей, остальные - на белой. И, несмотря на бесконечные уловки в изображении портретов, лавровых венков, скипетров, двуглавых орлов и прочих украшений, ассигнации все равно подделывались.

Эдуард СТОЙЛОВ.



За успех нашего
предприятия!
Красное Знамение
ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель -
АОЗТ «Редакция газеты
«Красное знамя».

Главный редактор
Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

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

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

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

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

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

Тираж 69.634. Заказ 95

1 2 3 4