

М **предприятие**

ВТОРНИК, 23 МАЯ 1995 г., №122-123(22393-22394), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК «КРАСНОГО ЗНАМЕНИ»

В номере



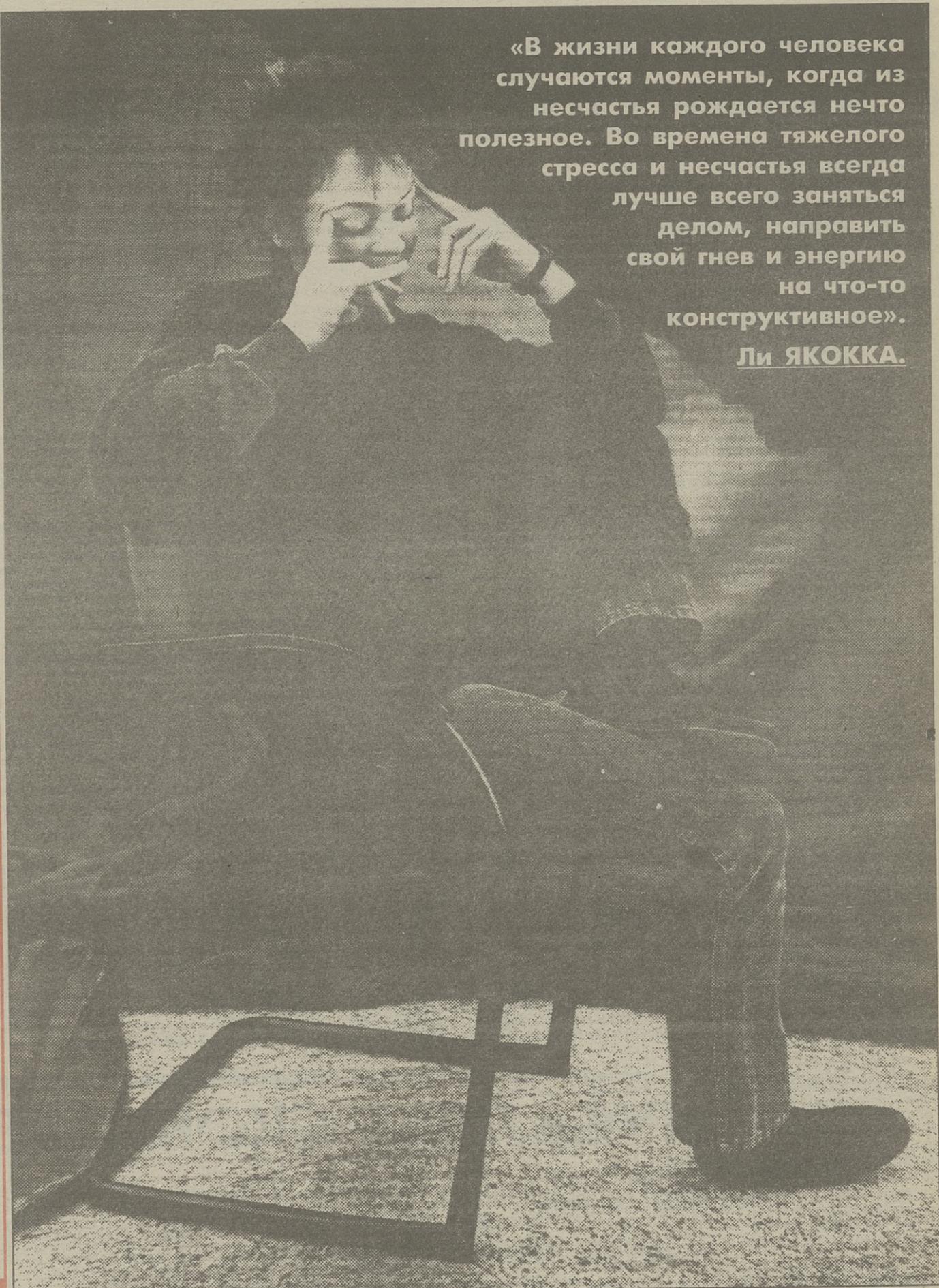
Валерий НОР:

«Мы - «дойная корова» для местной власти. И надо бы нас не только палкой налогов колотить, но и сенца иногда подбрасывать...»



Маргарита МЕЗЕНЦЕВА:

«С тех пор, как я дала себе слово не бегать по инстанциям, администрациям и т.д., но надо туда идти, я открываю страницу, где Воланд говорит Маргарите: «Никогда ничего не просите! И в особенности у тех, кто сильнее вас. Сами предложат и сами все дадут»».



«В жизни каждого человека случаются моменты, когда из несчастья рождается нечто полезное. Во времена тяжелого стресса и несчастья всегда лучше всего заняться делом, направить свой гнев и энергию на что-то конструктивное».
Ли ЯКОККА.

«ПРЕДПРИЯТИЕ» - ТОЛЬКО для ПОДПИСЧИКОВ «Красного знамени». **НЕ ЗАБУДЬТЕ** продлить подписку на II полугодие.

СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ в мае - 27 тысяч руб., **В ИЮНЕ ОНА УВЕЛИЧИТСЯ ВДВОЕ.**

Практикуйтесь в общении. Наслаждайтесь ощущением той энергии, которой обмениваются люди - такие непохожие и своеобразные. Представьте себе, что и они могут испытывать страх и неуверенность, и постарайтесь им помочь. Решите, чего Вы хотите от них и что можете им дать. А затем дайте им понять, что Вы открыты для такого обмена.

Перестаньте чрезмерно охранять свое Я - оно гораздо крепче и пластичнее, чем кажется. Оно гнется, но не ломается. Пусть лучше оно испытывает кратковременный эмоциональный удар, чем будет пребывать в бездействии и изоляции. Выберите себе несколько серьезных, отдаленных целей, на пути к которым необходимо достижение целей

более мелких, промежуточных. Трезво взвесьте, какие средства необходимы для того, чтобы достичь этих промежуточных целей. Не оставляйте без внимания каждый свой успешный шаг и не забывайте поощрить и похвалить себя. Не бойтесь оказаться нескромным, ведь Вас никто не услышит. **«Пятнадцать шагов уверенности в себе».**



ДО ТЮРЬМЫ



ОТ СУММЫ
РУБЛЕЙ

ПОЧЕМ КОЛБАСА ДЛЯ НАРОДА?

В бывшем военоторговском магазине (угол Фрунзе и Гагарина) за несколько минут продавщица сумела нагреть трех томичей более чем на пять тысяч рублей. Но бедняге не повезло - покупателями были два сотрудника отдела по экономическим преступлениям Советского РОВД и автор этих строк. За несколько полукопченых колбасок и кусочек масла работница прилавка взяла с журналиста лишних 4.700 рублей. У моих спутников стоимость товара также не совпала с реальной его ценой.

- Я видела-видела она выходила на улицу! - перешла в наступление продавщица. - Кто знает, что она там делала? Может, колбасу-то и откусила?! (Видимо, она подразумевала, что вес отгустированного продукта уменьшился ровно на 4.700).

Столь оригинальной реакции при проведении рейда в этот день больше нигде не встречалось. Обычно нечестные продавцы краснеют, смущаются, игриво отшучиваются, приводят различные аргументы в свое оправдание типа: "плохо себя сегодня чувствую", "дома тяжелые семейные обстоятельства", "устала в конце дня", "выбил из нормального ритма работы покупатель-дебешир". Хотя шумные разборки у прилавка, которые оперативники очень не любят, не редкость. Скандальная продавщица с видом "не виноватая я", начинает вопить о несчастной доле работников торговли, которых дышать не дают и коих замучили придирчивыми проверками. Вокруг собирается толпа зевак, начинают сыпаться реплики. Бывают и более впечатляющие сцены. Как-то при проверке на рынке горячий южный торговец фруктами, возмущенный действиями сотрудника милиции, начал раскидывать мандарины...

«КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ»

Но несмотря на эту, всем известную поговорку большинство покупателей снисходительно отно-

сятся к небольшим обсчетам. И, даже заметив обман, не возмущаются. Однако давайте немного займемся арифметикой. Допустим, в день хозяйка совершает в разных местах две покупки. Везде ее обманывают понемногу - скажем, на 500 рублей, то есть в день - на 1000. В месяц для рядового гражданина набегает приличная сумма - 30 тысяч рублей. Добавим сюда и более ощутимые поборы на рынках. На дорогом весовом товаре - мясе, колбасе, масле, сыре, фруктах - нас обчитывают на тысячи и десятки тысяч. Доказательства? Пожалуйста!

тий (самые жадные - 8-12). Мошеники-аккуратисты предпочитают заливать отверстия более легким металлом, например, оловом, или попросту замазывают, чтобы было не так заметно.

Одно время азербайджанцы, торговцы фруктами, применяли для обвесов 500-граммовые плоские - плоские гири для наполных весов, которые использовали как килограммовый противовес. Берете вы 3 кг бананов, и на одну чашку весов кладется гроздь фруктов - на другую две обычные гири по 1 кг и плоска. Согласитесь, вероятность того, что

пробуйте!" Зазывные приглашения звучат со всех сторон рынка. Вам предложат даже лишний кусочек мяса, а, провозжая, обязательно добавят: "Спасибо за покупку! Приходите еще". Слаб человек: от непривычно галантного обращения все в душе таит, испаряются остатки бдительности, и желание что-либо проверить, не родившись, умирает.

А ПОЙМАН - ТАК ВОР

Основной критерий при определении меры наказания жуликов за

розыск. Местные коммерсанты, конечно, не могут позволить себе такую быструю смену торговой дислокации, и за грехи приходится расплачиваться. Суммы большие, а где взять деньги? Остается использовать старый источник - кошельки покупателей. Возникает замкнутый круг: штрафы порождают поборы, а новые поборы - новые штрафы. У каждого продавца по милиционеру не поставишь. Поэтому, конечно, попадаются и привлекаются к ответственности единицы.

ПОЙДЕМ НА ЭКСПЕРИМЕНТ

Можно ли избежать участи быть обманутым? Вряд ли. "Если ты смотришь на весы - тебя обчитывают, если на счеты - тебя обвешивают", - емко заметил один из оперативников. Конечно, трудно поймать за руку профессионала-мошеника. Но, скажите честно, часто ли мы пытаемся остановить самого зарвавшегося воришку? Стыдливо опускаем глаза, заметив что стрелка весов изначально не на нуле, стесняемся внимательно проследить за ее движением, ленимся сосчитать стоимость покупки, оправдываясь, что некогда, суммы непривычно большие, да и боимся возмущения взвинченной очереди. Отчего в транспорте мы привыкли беречь свои сумки и карманы, инстинктивно пряча деньги подальше, а перед прилавком мы беззащитно раскрываем кошельки и отдаем, не проверяя, сколько, сколько запросят? Слово следуем стихотворному "завету" Пушкина: "Обмануть меня не трудно, я сам обманываться рад". Даже заметив, как его нагло обирают, редкий покупатель проведет свое расследование: пригласит заведующую, потребует книгу жалоб, сообщит о безобразиях в милицию или в районную администрацию. Большинство твердо убеждены: не стоит интеллигентному человеку устраивать бучу из-за пятиста или тысячи рублей. Как заметила одна из провинившихся продавщиц, пятьсот - это не деньги, только и хватит что на одну поездку в автобусе. Вот и молчим мы безропотно перед продавцом, изливая праведный гнев в беседе с друзьями. Почему? Менталитет не позволяет, боимся прослыть жадными и скупыми, сказывается широта русской души - нежелание размениваться по пустякам? Оправдание своему поведению можно подыскать самое красивое. В принципе, платить или не платить торговый "оброк" - это дело сугубо личное. Но может ли действительно уважающий себя человек терпеть безраздельно обман и унижения? А если вдруг в одночасье все потребители-покупатели перекроют незаконный доступ к своим кошелькам, многие ли магазины уцелеют, все ли рыночные торговцы останутся за прилавком. Может, попробуем - проведем эксперимент?

Елена УТКИНА.
Рис. Нади́ма КАСИМОВА.



прилавком - размер ущерба, нанесенный потребителю. Если вас обманули меньше, чем на одну десятую минимальной оплаты труда (сегодня - меньше чем на 4370 рублей), это расценивается как административное правонарушение. Составляется протокол, и виновный направляется на административную комиссию. Если же в течение года после первого взыскания продавец вновь замечен в неблагоприятных поступках, то в соответствии с Уголовным кодексом (ст. 156, ч. 4) следует штраф от 30 до 100 минимальных размеров оплаты труда. Ну а рискнет работник прилавка обмануть крупную (больше чем на 4.370 рублей за один раз), то статья 156 (ч. 1) УК предлагает на усмотрение суда лишение свободы на срок до двух лет, либо штраф от пятидесяти до трехсот минимальных размеров оплаты труда.

С начала года межрайонным отделом экономических преступлений было вскрыто более двадцати фактов обманов покупателей. Пока неизвестны случаи, чтобы за обман покупателей торговцев лишали свободы, однако штрафы предъявляются немалые. Зимой в Ленинский районный суд поступили дела 8 азербайджанцев, торговавших фруктами на центральном рынке. После судебных разбирательств трем из них были назначены штрафы по миллиону. После этого пятеро других южных продавцов свернули базарную торговлю и пропали из города. Ленинский РОВД передал материалы в

ХОДИТЕ ЗА ПОКУПКАМИ С КАЛЬКУЛЯТОРОМ

Недовес только 5 граммов колбасы по цене 20 тысяч (кто из нас заметит эти граммы на рынке?) - уже потерянная 1000 для вашего кошелька. Но кто же станет жульничать из-за 5 граммов? В среднем, десятая часть денег, истраченных в месяц на покупки, составляет неправедный навар служителей прилавка.

Для сравнения - другие цифры. Продавец сыра или масла на рынке, по неафишируемым данным, имеет ЕЖЕДНЕВНО "сверху" - 50-70 тысяч рублей чистого дохода, а в базарный день до 100 и более. Приработок у торгующих в продовольственных магазинах скромнее - месячный "левак" равен, но чаще превышает основной официальный доход. Истинную, покупательские кошельки - золотая жила для ловких торгашей.

СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА

Вариантов обмана существует множество. Самый простой - обсчет. Большинство уважающих себя продавцов вооружены калькуляторами. (Использование счетов, по мнению оперативников, должно насторожить покупателя: за прилавком опытный работник торговли) После беглого перебора клавиш продавец накидывает сверху зную сумму и оглашает результат как единственно верный. Редкий покупатель пытается подсчитать самостоятельно стоимость покупки, тем более никто не рискует позаимствовать для этих целей счетную машинку продавца. Если обман вскрывается, мгновенно следуют исправления, сопровождаемые вежливыми извинениями: оплошечка вышла, с кем не бывает.

Другой, не менее распространенный способ - обвес. Незаметно с вас возьмут деньги не за 145, а за 150 граммов масла, не "забудут" округлить и вес мяса. Уже давно все перестали возмущаться отсутствию противовеса при отпуске продуктов в мешочках, в оберточной бумаге. На центральном и сезонных рынках часто используются облегченные гири. Для этого в стандартной гире делают одно или несколько отверс-

кто-то начнет перевешивать дома покупку и устроит разборки с продавцом, ничтожно. Доход гарантирован.

Есть еще один удобный вариант облопошивания - использование весов до 6 килограммов с одной подставкой (распространены на сезонных рынках). На стойке весов со стороны продавца есть регулятор настройки. И здесь обвес - только дело техники. Улыбаясь, одной рукой вам предлагают товар, а другой, едва он попадает на весы, добавляя регулятором дополнительные граммы. Покупка состоялась, и, также быстро и незаметно, лишние граммы сбрасываются. Заметить подобные манипуляции крайне сложно. Разве что во время торга кто-нибудь будет наблюдать за действиями продавца сбоку или со спины. И еще одна деталь, отмеченная сотрудниками милиции. Больше всего нас обманывают в воскресные и праздничные дни. Продавцы надеются, что оперативники отдыхают, а уставший за рабочую неделю народ, скупая продукты авоськами в рыночной толчее и в магазинных очередях, не станет мелочиться.

Кого же обманывают чаще всего? Здесь никакой закономерности проследить не удалось. Нас одурачивают всех и повсюду. Одни продавцы специализируются на "новых русских", получая особое удовольствие, нажив несколько тысяч на сервелат и буженину, при обслуживании владельца роскошной "Тойоты". Другие не гнушаются содрать лишнее со стариков, с трудом различающих нули на ценниках. Остаются облопоженными вечно спешащие женщины с набитыми сумками, большинство мужчин, совершающих покупки со скучающе-отстраненным видом, студенты, незаключенные на бытовых проблемах. Конкретно, кого и на сколько обуть, подсказывают только интуиция и опыт продавца. Хотя, как уверяют сотрудники милиции, все-таки существуют такие магазины и продавцы, где вообще не жульничают.

Профессионалы обвесов и обсчетов сегодня надуют нас очень изящно: весело, с улыбочкой, с шутками-прибаутками, доброжелательно. "Подходите, выбирайте,

КУВАЛДЫ, СКОБЫ, ВЕДРА...

Томские предприятия и фирмы все активнее участвуют в международных ярмарках

работку группы профессора М. Тырышкина в сотрудничестве с АО "Геофизика" не имеющего аналогов портативного сварочного аппарата "CAT-1".

Хозяева в полной мере использовали свое положение - удачно совместили очередную выставку программы "Сибирской ярмарки" "Трансисибэкспо-95" с собственной - "Алтайсельхозмаш-95". Чтобы попасть на ярмарку, посетители вынуждены были пройти через ряды выставленных на площади перед местным Дворцом зрелищ и спорта автомобилей и сельхозтехники. Свою продукцию рекламировали

Бийский машиностроительный завод и АО "Русский сервис" - официальный представитель АМО "ЗИЛ" на территории Алтайского края. Промышленные "киты" заняли видное место и в краевой экспозиции. Представили свою продукцию Алтайский завод тракторного оборудования, АО "Барнаултрансмаш", "Алтайдизель", "Барнаулский станкостроительный завод", "Геофизика", "Барнаулский шинный завод" и другие. Заданная алтайскими участниками ярмарки тематика присутствовала и в экспозициях других регионов.

Демонстрация индустриальной

мощи Сибири произвела впечатление! К сожалению, продукция промышленных гигантов оказалась маловостребованной. Больше брали на заметку, приценивались, чем покупали. Наибольшим спросом на ярмарке пользовались товары народного потребления.

Томскую область удачно презентовали около двух десятков фирм, предприятий и научных учреждений.

НИИ физики прочности и материаловедения ТНЦ СО РАН - с недавних пор участник государственной научно-технической программы "Новые материалы" - представил на ярмарке продукцию специализированного керамического производства - технологическую оснастку для промышленного оборудования. НИИ высоких напряжений при ТПУ выставил около деся-

ти установок, демонстрирующих использование новых технологий в переработке, взаимодействии материалов, разрушении, сварке и т.п.

Ведущего инженера-технолога НИИВН Андрея Гребнева я встретил у стенда Барнаулского станкостроительного завода, где он рекламировал технологию получения изделий технического назначения из оригинальных полимерных материалов. Научкоемкая продукция - товар специфический. Нужен активный поиск потенциальных заказчиков, считает А. Гребнев. Результат такого рекламного действия - череда телефонных звонков в течение месяца.

Директор томской фармацевтической фирмы "Поиск" доктор меднаук Вениамин Хазанов с удивлением обнаружил в Барнаулских

...и себя показать

Вторая Всесибирская универсальная ярмарка "Алтай-95" прошла 25 - 28 апреля в г. Барнауле. Она привлекла более 300 участников из семи регионов Сибири. Сумма зарегистрированных сделок составила около 100 миллиардов рублей.

Но традиции состоялись конкурсы и присуждение "Золотых медалей" "Сибирской ярмарки". Призерами стали алтайцы - за наибольшее количество участников и их коммерческие успехи и томичи - за наиболее красочное оформление экспозиции и поощрение народных промыслов. (В презентации томичей принимал участие Центр мастеров декоративно-прикладного искусства). "Золотые медали участников" "Сибирской ярмарки" присуждены АО "Барнаултрансмаш" - за новое семейство дизельных двигателей и Алтайскому государственному техническому университету - за раз-



КРЕПЧЕ ЗА... ШТАНЫ ДЕРЖИСЬ, ШОФЕР!

Кто остановит волну бессмысленных поборов?

**"Нельзя стричь овцу
каждый день на милли-
метр".
Милтон ФРИНДМЕН.**

Исключительно благими намерениями явлено на свет и новое контролирующее ведомство - Ространсинспекция, активно заполняющая нишу после распада транспортных управлений. Цель для себя она означила такую: защита прав потребителя транспорта и транспортных услуг. Причем везде: на земле, в небесах и на водах... Поскольку все это объединено ныне под крышей единого министерства. От кого защита? В первую очередь от тех, кто эти услуги производит, но - плохо, то бишь от нехороших шоферов, летчиков, матросов.

Замысел этой инспекции в транспортном министерстве зародился еще в 91-м году. Сначала его экспериментально обкатали в нескольких регионах, а с 92-го пустили на всю Россию, на все субъекты федерации, включая и Томскую область. И на месте территориального объединения "Томскавтотранс" поселилось областное отделение Ространсинспекции, возглавляемое недавним профсоюзным лидером транспортников В. А. Тюляндиным.

Наша служба создавалась по опыту США, Англии, - говорит Валерий Анатольевич. - Мы наделены большими полномочиями, прежде всего тем, что выдаем право на транспортную деятельность, то есть лицензии. Их должны иметь все, кто выезжает на дороги общего пользования, и физические, и юридические лица. Независимо от форм собственности. Кроме владельцев личных легковых машин - если они, конечно, не занимаются коммерческой деятельностью... Ну и еще льготы предоставлены предприятиям сельского хозяйства, а также для социально важных учреждений - им лицензии выдаются бесплатно. Обязательны лицензии на те машины, которые не выходят с заводских территорий, работают внутри карье-

Каких только инспекций в наши дни не развелось! Торговые, пожарные, ветеринарные... Куда ни шагни - обязательно споткнешься об инспекцию. Декларируя неусыпную заботу о благе народа, они живут, как инфекции, на его же теле. Чем это тело больней, тем инспекций больше. А чем их больше, тем почему-то порядка меньше. Или не так?

ров... Лицензии пока что выдаются на год, но в принципе можно и на три года, только вот механизм оплаты не очень четко отработан - из-за инфляции.

Что касается годовой лицензии, то тут вроде все отлажено. Плата зависит от грузоподъемности машины и зоны ее деятельности: город, область, Россия, СНГ... Чем шире круг, тем выше плата. Для нее точка отсчета - 0,7 от минимальной зарплаты, а дальше вступает в силу коэффициент повышения или понижения - от 0,5 до 1,5. По словам Тюляндина, лицензия на легковую машину стоит около 30 тысяч рублей в год. Восьмитысячный КамАЗ за 19 600 руб. может свободно бегать по области, по России - за 29 400.

Но получить лицензию даже законопослушному водителю не так просто. Во-первых, он обязан представить целый ряд документов (их перечень утвержден транспортным ведомством), главенствующими среди которых являются свидетельство о предпринимательской деятельности и устав предприятия: чтобы точнее знать, что же намерены возить те или иные лица. И это, конечно, далеко не все. Мало даже отметки в налоговой инспекции.

Ни один водитель не дотронется до желанной лицензии до тех пор, пока не обойдет чиновничью галерею других, разумеется, не менее важных и любящих преклонение инспекции, начиная с ГАИ... Стоп! А может, госавтоинспекция как раз и достаточно? Ведь через сито своих техосмотров она пропускает исключительно все машины, всех шоферов. Ни один из них (кроме разве что преступников) не увернется от пристрастных взоров ГАИ. Так зачем же еще один огород городить? - У них свои функции, у нас свои, - упрямо твердит В. А. Тюлядин. - В госавтоинспекции сначала опасались, что мы начнем ими руководить. Но у нас другие задачи. И мы теперь заключили с ГАИ соглашение о совместной деятельности.

Но ГАИ - еще не все. На пути к лицензии шофер (или представитель



предприятия, где он работает) должен на своем заявлении сделать отметки о пожарниках, исправен ли, например, гараж, в санэпидстанции, в комитете по экологии...

В общем, волокита изрядная. Трудно перечислить все инстанции, где надо сделать "отметки", но попробуйте-ка их все посетить и каждому инспектору понравиться! "Ну и что? - невозмутимо отвечают они. - Ведь шоферам на оформление дается месяц."

Кем дается? За чей счет? Если предприниматель одиночка, то ведь он должен потратить не только уйму времени, но и немало средств на бензин для своей машины или на трамвайно-троллейбусно-автобусные билеты. А ведь эти траты не входят в стоимость лицензии. Обдирают бедного водителя со всех сторон, требуя, между прочим, еще и "дорожный налог". А он в свою очередь заламывает цены на перевозки.

Угнетает, кроме всего прочего, и моральная сторона. Мне довелось прямо у конторы Томсктранспекции побеседовать с несколькими шоферами. Их удручает, что каж-

дый чиновник, к которому они обращаются за "отметками", может безнаказанно им нагрубить, а то и послать подальше. Перед каждым надо гнуть спину, заискивать, а то и подношение делать - не все, к сожалению, инспектора отличаются щелетильностью по отношению к себе. В области около 56 тысяч автомобилей, включая краны, "вышки" и т.д., и все их владельцы обязаны пройти по этому уничижительному кругу.

В инспекции мне возразили с возмущением: "Почему уничижительному? Таков порядок!"

Но кто этот порядок установил? Ведомство. И теперь его решения и постановления (В. А. Тюлядин часто ссылался на документ под номером 1418) приобретают силу уже федеральной власти. И хотя инспекция "контактирует" с областной администрацией, с ее транспортным отделом, о чем тоже не забыл обмолвиться Тюлядин, но это сотрудничество больше рекомендательно-информационное. Реальная власть у ведомства. И оно ее все увереннее насаживает сверху.

Какой порядок реально (а не на бумаге) может навести эта власть? Уследить за тем, что и как возят на своих машинах? Пристроиться к ГАИ, другим инспекциям, найти какое-то дельце и для себя? Так, собственно, и происходит. Заключив соглашения о совместной работе с инспекциями и надзорами, транспортные инспекторы заодно с ними выезжают на линию.

Если ГАИ важно лишь то, исправна ли машина, трезв ли водитель, то нас интересуют и другое: соответствует ли перевозимый груз роду деятельности, зафиксированной в лицензии, - объясняет Тюлядин. - Мы также задерживаем тех, кто нарушает правила ввоза и вывоза тех или иных товаров. Помните, на въезде в город стояли машины с помидорами, с песком... А то, бывает, спирт везут в цистернах из-под цемента, бензина, даже их не помыв...

Что и говорить, порядок, конечно, нужен. Никто против этого не возражает. Но вряд ли его станет больше, если на дороги, включая и железнодорожные, выйдут толпы инспекторов. И все начнут штрафовать водителей налево и направо. И даже если всех инспекторов облачить в форменную одежду с петлицами и фирменными знаками (транспортная инспекция, как вездесущая, взяла себе сразу и "крылья", и "колеса", и "якоря").

Как это ни удивительно, хотя проверяющих контор ныне и полно, а вот на дорогах инспектора попадаются очень и очень редко. По словам шоферов, чаще встречаются

другие контролеры - рэкетеры, дорожные бандиты, тоже взимающие с водителей свою "плату" за проезд.

Да и что реально может сделать та же транспортная инспекция, если на 52 человека, что в ее штате, - вся область? А ведь они призваны следить не только за автодорогами, но и рекой, и самолетами. Да еще проводить аттестации... Как уточнил Тюлядин, они свои силы расставили так: авто - 15 человек, 4 - река, по 2 - ж/д и воздух... Кроме томской конторы, есть еще филиалы в Асине, Колпашеве, Стрежевом. Понятно, энергии реально хватает лишь на "бумаги", на то, чтобы собрать деньги за лицензии.

Причем сначала составляется смета расходов, включая зарплату Томсктранспекции, а потом уже, исходя из нее, утверждается сумма "поборов" за лицензии. Тюлядин заранее предупредил: инспекция проявляет сдержанность и скромность, согласуя свои расценки с юристами, отделом цен, финуправлением... В отделе цен подтвердили: да, они знакомятся со сметой транспекции, но в основном следят за объемом зарплаты. Вникать в детали нет нужды - методика расходов определена транспортным министерством, оно указывает точку отсчета...

Хотя, как выясняется, эта "точка" в разных областях разная - видимо, зависит от степени "благополучия", от уровня зарплаты в регионе. Собрав энную сумму, инспекция распорядится ей по своему усмотрению. Правда, 10 процентов отчисляет в Москву, но эти деньги в основном возвращаются в виде методических указаний, литературы, формы и т.д. Взаимуются и федеральные налоги, а вот от местных инспекция освобождена. Фактически получается, что как отдельные водители-коммерсанты, так и в целом транспортные предприятия дважды платят налоги - сначала непосредственно сами, а потом через руки инспекторов. И это порядок? Неужели на Западе так же?

- Нет, - говорит Валерий Анатольевич, - в США и многих странах Запады подобные инспекции содержатся за счет государственного бюджета. Лицензии выдаются бесплатно.

- Почему же у нас иначе и все за счет рядового труженика?

- Потому, видимо, что у нас бюджет слабый...

В общем, форсить-то нашим властям и казаться хочется по-западному, в одном заказе - производство развалилось, денег нет. Однако ведомственный форс дорожке денег. Не умея их зарабатывать само, оно начинает обдиравать, как липку, всех подряд, спекулятивно используя лицензии как средство наживы. И нет числа чиновникам, паразитирующим на этом "праве"! Они столь густо облепили регион, что местным властям скоро и дышать будет нечем - ничего области не останется для самоуправления...

Так что крепче, шофер, держись не только за баранку, но и за штаны: что ни бугор, то побор.

**Александр СОЛОВЬЕВ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.**

аптеках продукцию своего предприятия. Причем цена янтарной кислоты здесь в два раза превышала томскую. "До сих пор мы не выходили на алтайский рынок. Видимо, сказался эффект участия в предыдущей - новосибирской - ярмарке в феврале этого года". Действительно, на барнаульской ярмарке "Трансбэкспо-95" "Поиск" ждали. По инициативе администрации "Сибирской ярмарки" руководителю томской фирмы организовали встречу с представителем крупнейшего поставщика лекарственных препаратов в Алтайский край - фирмы "Форест".

Ярмарка полезна уже тем, что мы получили очередное свидетельство - наш препарат нужен, - говорит В. Хазанов.

Томская экспозиция представила потенциалы крупных промышленных предприятий области - АО "Томский инструмент", Томского электролампового завода, Самурского судостроительного завода, Томского радиотехнического заво-

да, Томского электротехнического завода, а также предприятий малого и среднего бизнеса. На ярмарке рекламировали свою продукцию уже известные на сибирском рынке АО "Реатон", "ЭНПО", ТОО "Полимер", завод "Авангард". Но не все с успехом. Удачной оказалась ярмарка для "Авангарда". Полиэтиленовые ведра, тази, посуда пользовались большим спросом. Наиболее привлекательными в ассортименте, предложенном Самурским судостроительным заводом, оказались кувалды, скобы, универсальные деревообрабатывающие станки. Завод получил заказы на поставку в Алтайский край пиломатериалов, строевого леса.

Пришлись по вкусу новые модели легкой обуви весенне-летнего ассортимента, предложенные АО "ЭНПО", созданного в прошлом году на базе модельного цеха ТЗРО.

Для всех томских участников выставки, в том числе и тех, кото-

рые не достигли необходимого объема поставок своей продукции по договорам, ценен сам ярмарочный опыт. Кстати, коллективная областная экспозиция в несколько раз снизила выставочные затраты.

- Этот год должен стать переломным в презентации томских предприятий и фирм на международных выставках, - считает директор выставок-ярмарок Томского технопарка Александр Илкос.

Очередная выставка-ярмарка марафонской программы "Трансбэкспо-95" планируется на томской земле. В июне предстоит областная презентация на VI Харбинской ярмарке. Осенью - на ярмарке "Сибирь приветствует Европу", которая состоится в австрийском г. Линце. Так что участие томичей во второй международной ярмарке программы всесибирских выставок "Трансбэкспо-95" в Барнауле - своеобразная генеральная репетиция перед большими представлениями.

Олег ВОРОБЬЕВ.

**НЕТ ЭФФЕКТИВНЕЕ
ЗАТРАТ НА СВЕТЕ,
ЧЕМ РЕКЛАМИРОВАТЬ
СЕБЯ В ГАЗЕТЕ!**

Размещение рекламы:

- в областных газетах России,
 - в еженедельнике "Коммерческие предложения",
 - в республиканских и областных газетах Средней Азии, Казахстана, Украины, Беларуси, Молдовы.
- Разработка оригинал-макетов для печати.

РА "Имидж"

Телефоны: 26-66-41, 26-61-60.





Валерий НОР:

«ГОЛОДНОМУ НЕ НУЖНО ДАВАТЬ РЫБУ, ему нужно дать сети»

Речь, однако, пойдет вовсе не о рыбе. Просто это любимая присказка директора кондитерской фабрики "Красная звезда". На фабрику, по его словам, сейчас накатывается третья рыночная волна.

Первая, после которой фабрика с трудом устояла, была волна "марсов" и "сникерсов". Вторая - огромные проценты банковских кредитов. "Конфетка" не растворилась и в ней. Третья волна, по мнению директора, станет самой большой и самой трудной - внутренняя конкуренция российских кондитеров. Собственно, эта волна уже у порога: напротив областной администрации флагман отечественного производства сладостей московский "Красный Октябрь" уже открыл свой магазин. Даже сейчас, когда первые рыночные волны схлынули, Нор не может спокойно говорить о них.

- Рынок я понимаю так: пришел, купил, что тебе надо для производства, произвел, продал. Не сумел продать - твои проблемы. Нам с приходом рынка сырье перестали поставлять централизованно - бери, где хочешь. Валюты у нас не было, мы работали с переборами, произвели сокращение. И все же это было не столь страшно, если бы тогда же не открыли границы, не впустили в страну "марсы" и "сникерсы" практически беспрошленно.

- Конечно, мы все большие специалисты в управлении государством, - усмехается Нор, - но я действительно не могу понять, как можно было так не по-хозяйски поступать. Япония, экономически развитая страна, усиленно борется против проникновения американских

товаров на свой рынок. Я читал, что, когда кукурузные хлопья, ввозимые из США, начали пользоваться большим спросом у японцев, правительство приняло решение перевести их в разряд кондитерских изделий, пошлина на ввоз которых была едва ли не вдвое выше. То есть там думали о своем товаропроизводителе. У нас не думали и раньше и не думают сейчас - достаточно сравнить уже известные суммы на содержание управления охраны президента и на развитие отечественного предпринимательства. Президента мы, конечно, сохраним, а вот производство вряд ли...

Как все директор, Валерий Нор имеет большие претензии к авторам российских реформ. Как страшный

дядя год, сейчас - разовые всплески. Но это мы, кондитеры. Наша продукция не залеживается на складах. Машиностроительным отраслям, в особенности "оборонке", намного тяжелее. Представьте, если мы не можем обновлять технологию постоянно, то и "оборонка" - тем более. Может быть, мои слова из времен давних и тяжелых, но, по моему, определенная цель по развалу оборонной промышленности достигнута. И большие успехи сделаны в области развала народного хозяйства в целом.

- Вы тоже народное хозяйство, пусть и маленькая его частичка, но вы не развалились, вы живы. Более того, люди уже назвали "марсов" и "сникерсов" и все чаще спрашива-

жета - меньше придется платить пособий по безработице.

- Если представить себе, что это все же не пронондет, правительство не прислушается к голосам разума, что будет с отечественными предприятиями, легкой, как раньше говорилось, промышленности?

- Нас будут покупать западные фирмы. Уже покупают. Чтобы выжить, придется продавать пакеты акций, что, собственно, уже и происходит. Фабрика "Большевик", как мне известно, продала 30 процентов своих акций американской компании. Фабрика "Россия" - тоже один из отечественных лидеров в нашей отрасли - продала часть акций швейцарской фирме, выпускающей шоколадные батончики. Раз

можем ли мы выпускать карамель без оберток.

Реформы были необходимы, но, к сожалению, после начала их Россия, как в известной притче, уподобилась голодному человеку, который сидит на берегу озера. Ему можно дать рыбу, он съест ее и вновь будет голоден, а можно дать сети, чтобы сам себя кормил. Мы все время просим на Западе и получаем "рыбу", а не "сети". Десятки, если не сотни миллиардов долларов, ушли за рубеж и вернулись в виде продовольствия, которое было съедено. Мы получаем еду часто в обмен на невосполнимые природные ресурсы. Такую роскошь едва ли какая страна может себе позволить.

- Запад, Москва - далеко. Что вы ждете от местной власти, Валерий Алексеевич?

- Может быть, я ошибаюсь, но я считаю, что на данном этапе наша фабрика, наши проблемы никого не волнуют.

- Но вы же платите налоги. Местной власти безразлично, сколько вы платите, можете ли платить больше, если вам в чем-то помочь...

- Таких расчетов никто не ведет. Если бы считали, анализировали, меня пригласили бы в администрацию города или области и сказали: "По нашим данным, есть тенденция увеличения поставок кондитерских изделий из-за границ области. Соответственно, выручка уходит не в наш бюджет. Что мы можем сделать для вас, чтобы "Красная звезда" удержала рынок этих изделий? Так, у вас большие затраты на электроэнергию, тепло. Мы снизим вам цены, а вы увеличите отчисления в местный бюджет, на взаимовыгодных началах".

Учитывая, что этим никто не интересуется, меня никому не приглашают и ни о чем не спрашивают, я и полагаю, что мы никому здесь не нужны. Хотя мы - "дойная корова" для местной власти. И надо бы нас не только палкой налогов колотить, но и сенца иногда подбрасывать. Это ведь парадокс - налогов все больше, а денег в бюджете все меньше. Задуматься бы, отчего...

- Значит, вас бы очень удивило, если б вас в одно прекрасное утро пригласил к себе кто-то из местных руководителей и спросил, чем вам можно помочь?

- Я в это просто не верю!



ют отечественные конфеты.

- Мы еще живы. Но третья волна может и нас свалить, если нас никто не поддержит. Возьмите тот же "Красный Октябрь". Почему он пошел на восток? Потому что у него трудности со сбытом в западных регионах. Но сравните - сырье ему везти с Запада для производства в Москве конфет на четыре тысячи километров ближе, чем нам. Электроэнергия в Москве дешевле, чем у нас, и за воду там тоже меньше платят. Мы заведомо оказываемся в более тяжелых условиях.

- Что конкретно вы вкладываете в слова о поддержке со стороны правительства, которые повторяют многие директора предприятий. Поддержка - запретить ввоз в страну "сникерсов" и "марсов", их близких или дальних родственников?

- В первую очередь мы, руководители отечественных предприятий, хотели бы, чтобы правительство через государственные банки давало нам кредиты на более льготных условиях. Именно так поступают западные правительства по отношению к своим товаропроизводителям. Получение льготных кредитов позволит нам не только модернизировать производство, но и создать новые рабочие места. Это выгодно для государственного бюд-

спрос на "сникерсы" пошел на убыль, западные бизнесмены приняли разумное решение: внедряться в наши кондитерские предприятия, скупать их и продавать ту продукцию, к которой наш потребитель привык. Доходы, естественно, не останутся в России. Очевидно, это и имел в виду академик Абалкин. И вот еще что в связи с его именем. Меня поражает, что у правительства до сих пор никакой обнародованной программы действий. Пусть те же "500 дней" были плохой программой, но в нее можно было заглянуть, посмотреть, что планируется, что выполнено, что нет. Сейчас нет никаких документов, кроме общих слов о продолжении реформ. На что хотя бы приблизительно ориентироваться?

Несколько раз в нашем разговоре Валерий Нор упомянул прежние времена. Насколько легче или сложнее ему было в прошлом, жалеет ли о переменах, происшедших в стране.

- Нет. В рыночных условиях тяжело работать, нет никаких гарантий, но рынок необходим. Ты сам себе являешься гарантом, сам расплачиваешься за неправильное решение. При нормальной рыночной экономике можно работать, можно развиваться. В прошлом все было слишком зажато в рамки плана: сколько выпустить шоколадных конфет, сколько карамели - решали за тебя. Мы не могли самостоятельно выпускать зефир в шоколаде или требовать изменения цены на дешевое, но невероятно трудоемкое монпансье. Были препроны, которые противоречили здравому смыслу, и это приводило к диким ситуациям. Когда я пришел на фабрику, там цехи были забиты карамелью - она не раскупалась, но ее продолжали производить. К "счастью", случилась антиалкогольная кампания, спиртное исчезло, народ стал гнать самогон, исчез сахар, и самогон стали гнать из карамели, которая пошла на расхват. Одно было неудобство - каждую конфету самогонщикам приходилось разворачивать. Работников фабрики всерьез спрашивали: не

Соломон ВЫГОН.

Господа Обмановы

ЛУЧШЕ ГОРЬКАЯ ПРАВДА, ЧЕМ КИСЛАЯ ЛОЖЬ?

Сертификат, оказывается, совсем не гарантия качества

Но данным сотрудников государственной торговой инспекции, жители Томской области уже давненько не пили кофе. Почти все, что сегодня предлагается торговлей, - жалкое подобие этого напитка, содержащее при норме 2,8 процента кофеина в лучшем случае 0,013 или 0,017 процента. В Зырянском районе реализовывался, с позволения сказать, кофе с нулевым содержанием кофеина. Во всех случаях продавцы имеют сертификаты, выданные Центром стандартизации, сертификации и метрологии по Томской области. Правда, в этих государственных бумагах есть, кроме гербовой печати, дающей "добро" на реализацию товара, маленькие приписки: продавцы обязаны информировать покупателей о низком содержании кофеина. Из 14 обойденных мною магазинов, продающих кофе, ни в одном нет подобной информации. И даже продавцы на вопрос о содержании кофеина делают круглые глаза...

Без этой бумажки, повсеместно именуемой "сертификатом", даже самый крутой бизнесмен по нашему законодатель-

ству - букашка. Имея в разных кругах авторитетные связи, почти невозможно разместить свой товар без сертификата на прилавок ни к одному уважающему себя торговцу. Разумеется, большинство этих торговцев печется прежде всего не о качестве несертифицированного продукта и тем более не о наших желудках и кишечных трактах, а финансово боится той головной боли и финансовых проблем, которые могут возникнуть, начни он торговлю подобным товаром.

Наличием сертификатов у продавцов сегодня интересуются многие. Прежде всего та маленькая часть покупателей, которая изо всех сил пытается уважать свои интересы и свои деньги. Но для продавца несертифицированного товара эта категория любопытных - назойливые мухи, от которых ничего не стоит отмахнуться заранее заготовленной фразой:

- Не нровится - не бери.

Продавец прекрасно понимает, что далеко не все из таких покупателей окажутся ретивыми и побегут жаловаться на торговца, не выполняющего требования нашего рынка. Многие из покупателей и

не догадываются об этом, а кто знает, что на нахалов есть управа, - жалеют свое время, нервы.

Зато любопытство на предмет сертификатов, проявляющееся у сотрудников различных отделов милиции, госторгин-



спекции, санэпиднадзора, отделов торговли администраций, - дело достаточно серьезное. Не удовлетвори продавец это любопытство, и можно понести очень большие материальные затраты, выражающиеся штрафами, хождениями по инстанциям, угрозами вообще лишиться такого вида деятельности, как торговля.

Поэтому торгующий люд всеми правдами и неправдами стремится раздобыть на свой товар сертификат - документ, подтверждающий соответствие государственному стандарту. И выдает эти жизненно важные и для продавца, и для покупателя бумаги Центр стандартизации, сертификации и метрологии - ЦСМ.

Зачем продукты хранятся, как известно, подольше иных, но не полтора же года! Партия копченых дыпляных тушек получила сертификат 15 июня 1994 года. Специалисты Центра официально указали срок реализации этого скоропортящегося продукта - 31 декабря 1995 года. И подобных сертификатов на портящуюся продукцию по области гуляет предостаточно. Если еще вчера я с опаской покупала заграничный кусок мяса, сомневаясь в его качестве, то сегодня и доморощенные продукты могут подстроить "козью морду".

В словаре С. И. Ожегова слово "сертификат" означает официальное письменное удостоверение о чем-либо. В нашем случае - о соответствии ГОСТу, а еще проще - продукт можно есть спокойно, качество гарантировано. Но, как выяснилось, это далеко не одно и то же. В разговоре с директором Центра Ю. П. Мазу-



Страховая фирма выплачивает клиентам-автолюбителям возмещение в течение 120 часов.

блематично, что один знакомый, разбив вторую уже машину, наотрез отказался страховать новую - третью: в первых двух случаях страховые фирмы нашли варианты вежливого отказа. Страховать автомобили в недалеком прошлом было равносильно выбрасыванию денег на ветер. Тем не менее именно этот вид самодвижущегося имущества больше всего сегодня подвержен всякого рода опасностям (угоны, разуконплектация, аварии и т.п.), а посему существует большой и явно не покрытый спрос именно на этот вид страхования. Но как сделать так, чтобы и волки-автолюбители были сыты, и овцы-страховщики целы?

"БарТ" - не единственный страховщик автомобилей в Томске, но заключаемый с этой фирмой договор о страховании транспортного средства наиболее юридически и процедурно проработан. К тому же нам не доводилось слышать о том, чтобы "БарТ" задерживал выплату

в случае любого ДТП, за исключением тех случаев, когда клиент грубо нарушил правила дорожного движения, что и стало причиной наступления страхового случая. Грубо говоря, застраховавшись в "БарТе", не стоит ехать на красный свет в надежде получить страховку. Будьте дисциплинированы. И "БарТ" выплатит страховку в течение 5 суток. Кроме, естественно, тех случаев, когда в результате дорожного происшествия появляется уголовное дело. Тогда срок выплаты может отодвигаться на месяц.

СТРАХОВАНИЕ ОТ ПРОТИВОПРАВНЫХ ДЕЙСТВИЙ ТРЕТЬИХ ЛИЦ

При достаточно неясной формулировке идея этой услуги очень проста и актуальна: не найдя утром на

есть в автомобиле. Дорогостоящие автомобильные аудио-, а теперь и видеосистемы, зачастую становятся легкой добычей воров. Обезопасить себя в данном случае - тоже нелишне.

СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Думаю, всем знакома ситуация, когда, отворачивая от перебегавшей дорогу старушки, автомобиль непреднамеренно въезжает в забор, столб, другой автомобиль, при этом могут пострадать и пассажиры. Владелец столба, забора, автомобиля, пассажиры совершенно законно требуют возмещения ущерба, но



средствах, можно сэкономить и застраховаться по неполному набору гарантий. Учтите при этом, "БарТ" производит индексацию суммы, на которую застрахован автомобиль, и все последующие выплаты таким образом позволяют смягчить для страхователя инфляционное бремя.

Страховая фирма разработала уникальную для Томска систему оценки ущерба, если речь идет об автомобиле. Традиционные страховщики ущерб оценивали всегда своими силами и, мягко скажем, "на глазок", который не всегда бывал объективен. Разве заинтересован эксперт "Росгосстраха" в том, чтобы его фирма заплатила пострадавшему клиенту побольше? "БарТ" принципиально отказался от института собственных экспертов, что и обеспечивает объективность оценки ущерба и легкое недоумение клиентов, когда они получают на руки сумму, вполне достаточную для покрытия расходов даже в условиях инфляции. Так как же оценивает ущерб в случае ДТП или разуконплектации "БарТ"? А никак. За него это делают специалисты научно-исследовательского института судебных экспертиз. Судебные экспертизы в данном случае выступают совершенно независимой стороной - система оплаты их труда совершенно не зависит от того, во сколько они оценят ущерб. А если учесть профессиональную компетентность сотрудников НИИ, то сомнения по поводу оптимальности привлечения к экспертизе третьих лиц не остаются. НИИ судебных экспертиз, кроме специальной лицензии на данный вид деятельности, обладает еще и уникальной методикой оценки ущерба, которая учитывает инфляционные процессы и реально существующие рыночные цены не только на требуемые комплектующие, но и стоимость работ по восстановлению автомобиля и даже затраты на его транспортировку, если тот утратил подвижность.

В последнем случае фирма обязуется бесплатно для клиента доставить к автомобилю эксперта. Если гора не идет к Магомету, что делать...

Я надеюсь, вы поняли, что автомобиль перестает быть роскошью, если застрахован в "БарТе"?

Д. ЛАПШИН.

ЛЮБИШЬ КАТАТЬСЯ В «БарТе» ЛЮБИ И СТРАХОВАТЬСЯ

"Вы как хотите, граждане, а я сейчас же иду страховаться. Гореть все равно будем, хоть страховку получу".
И. ИЛЬФ, Е. ПЕТРОВ
"Золотой теленок".



- Лошадка, однако, лучше!

Русско-испанское акционерное общество по страхованию и перестрахованию "БарТ" - самое своеобразное растение на страховом поле Томска. Дело даже не в 40 процентах уставного испанского капитала, а в невиданном для томских страховщиков и страхователей сервисе, который предоставляет фирма. Например,

Еще совсем недавно застраховать где-нибудь машину было возможно, но вот полученные возмещения при наступлении страхового случая были столь про-

своего возмещения попавшим в беду автомобилистам, если, конечно, были соблюдены условия страхования. Какой же комплекс гарантий может предложить фирма при заключении договора?

СТРАХОВАНИЕ ОТ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОГО ПРОИСШЕСТВИЯ

Страховое возмещение выпла-

своей машине стекло или увидев нецензурную надпись на капоте, процарапанную гвоздем, можно смело обращаться в "БарТ". Если, конечно, предварительно вы заключили договор страхования.

ТРЕТИЙ ВИД СТРАХОВКИ - ПОХИЩЕНИЕ ИЛИ УГОН АВТОМОБИЛЯ

Есть и такой вариант: клиент может застраховать дополнительное оборудование и багаж, который

не от старушки, конечно, а от невинного в общем-то виновника. Именно в этом случае страховая фирма обязуется выплатить сумму, на которую потянул ущерб, потерпевшим от действий клиента фирмы третьим лицам. То бишь, если в ваш огород нечаянно въехал автомобиль, поинтересуйтесь у водителя - может быть, он клиент "БарТа" и стоимость поломанного забора возместит фирма? Поверьте, взаимных оскорблений в данном случае не будет. Так что этот вариант хорош тем, что в форсмажорных обстоятельствах экономит не только деньги, но и нервы.

Но изюминка "БарТа" состоит не в самом наборе страховых услуг, а в механизме их реализации. И так, застраховав автомобиль, клиент управляет на бесплатную установку специальной сигнализации, которую производит томское АО "Реатон". Наша газета уже рассказывала о принципе ее действия (три известные только владельцу манипуляции перед тем, как начать движение). Уровень надежности достаточно высок, а цена вполне приемлема. Можно было бы ставить и достаточно дорогую систему безопасности, но, увы, тогда страховой платеж составил бы неприемлемую для широкого круга автолюбителей сумму.

Во сколько обойдется клиенту страховка по всему спектру гарантий? При самом простом варианте страховой платеж составит около 6 процентов от стоимости автомобиля. То есть, имея 1-2 миллиона, можно получить годовую страховку на любой новый отечественный автомобиль. Если вы стеснены в



ром четко прозвучала мысль о том, что сертифицированный продукт - это не обязательно продукт хорошего качества, лишь бы он по стандартам не выбивался за рамки приличия. Специалисты Центра гарантируют, что после его употребления вы останетесь в живых. А то, что неделю-другую будете спать в обнимку с унитазом, - уже ваши личные проблемы.

Выяснилось также, что Центр сертификации за просочившийся на прилавок плохой товар с хорошими документами никакой ответственности не несет. Юрий Петрович объяснил это так:

- Вся ответственность за качество товара лежит только и только на плечах производителя, а затем и продавца. Мы же либо подтверждаем, либо нет соответствие государственным требованиям к этому товару.

Покупателям невдомек, что контроль за соответствием ГОСТу - это совсем не контроль безопасности продукта для здоровья покупателя. Центр проверит у колбасы процент влажности, определит ее пористость. Но ему не слишком важны другие, действительно серьезные показатели. Бактериологический анализ - проще говоря, душок, гниль и прочие тошнотворные вещи - здесь не самое главное. Нет в обязанностях специалистов Центра таких функций. А вот проверить колбаску на содержание меди, свинца - это должностные обязанности сотрудников ЦСМ. Пусть внешний вид продукта "не того", но если содержание меди в нем в пределах допустимого, то сертификат



- Мужик, купи сертификат!

будет выдан.

Я блочное повидло (партия в 7 тысяч банок), активно раскупаемое жителями Басандайки, имел сертификат, который подтверждал безопасность продукта. Однако пускать его в продажу - это лишний раз подтверждать свою некомпетентность. Даже внешний вид повидла пугает - масса почти черного цвета с металлическим привкусом. Выяснилось, что повидло не уварено, сахар производителем в него не добавлен. То есть ГОСТу повидло не соответствует. Но сертификат выдан. Более того, в протоколе лаборатории ЦСМ четко видно, что повидло не соответствует нормам по наличию в нем сухих веществ. Но отдел сертификации Центра игнори-

рует заключение коллег и выдает сертификат соответствия. Правда, делая в нем ничего не говорящую неспециалисту приписочку: "Сухих веществ 49 при норме 61 процент".

Вот почему у нас в магазинах полки ломаются от некачественных товаров, имеющих сертификаты.

Центр сертификации области некогда был организацией бюджетной и занимался в основном контролем метрологического оборудования предприятий и государственным надзором за соблюдением стандартов. Функции современного Центра практически не изменились, поменялись только акценты в работе и система самообеспечения. Сейчас ЦСМ находится на собственном полном пансионе. Чем больше анализов проведено - тем больше денег от желающих займется сертификаты. Чем больше отдел госнадзора ЦСМ-выявил уже в торговле некачественного товара - тем солиднее штрафы. 80 процентов каждого из них идет в городскую казну, а 20 - на счет ЦСМ. И если посмотреть правде в глаза, то сертификационная свистопляска, плохие продукты и все прочее, направленное в конечном итоге против покупателя, парадоксально, но на руку сотрудникам ЦСМ.

Я же пришла к глубокому убеждению, что требование о сертификации товаров в том виде, в котором оно сейчас существует, - вещь бесполезная и даже вредная. Коммерсанты поголовно прогибаются сотрудникам ЦСМ за волокиту, за барское поведение. Покупатели не получают никаких гарантий качества приобретаемого товара.

Кроме этого, если упрощенно посмотреть на всю систему контроля, то получа-

ется истинная абракадабра. ЦСМ выдает сертификат. Потом сам же его проверяет. Хотя знает, что ответственность за качество продукта он несет только в день выдачи документа. Логично - откуда знать сотруднику ЦСМ, в каких условиях хранится товар, уже на следующее утро он может быть тухлым. Так зачем ради 24 часов пускать коммерсантов по одному из кругов ада в поисках сертификата? Зачем превращать сертификат в бабочку-однодневку?

Но на этом сертификационная канитель не заканчивается. В дело могут вступить представители госоргана или санэпиднадзора, которые слышат качество товара с данными сертификата. И нередко случается, что именно они сталкиваются со всякого рода нарушениями, допущенными сотрудниками ЦСМ. Таким образом, контролируется сама контролирующая структура. Нередки случаи, когда сертифицированный товар торгинспекцией, санитарными врачами снимается с продажи. Ну и огород нагородили мы с сертификатами!

Молочная промышленность - порохомая бочка, на которой сидим мы все. Здесь с качеством уху держать нужно особенно остро. Но почти все молокозаводы области имеют, с благословения ЦСМ, сертификационные документы, по идее гарантирующие качество продукции. ЦСМ, естественно, не без материального интереса, заключает договор с заводом. По которому завод обещает торговле хорошую продукцию,

(Окончание на стр.6)

суждение иметь



Женщина-бизнесмен - явление для сегодняшнего времени уже не столь примечательное, не такое, каким оно было раньше. Однако, привыкнув к тому, что женщины занимаются бизнесом, мы чаще всего не задумываемся над тем, как и почему они это делают. Как вообще живется и работает женщина в среде, которая порой и на мужчин-то действует не лучшим образом? Словом, откуда силы берутся... Об этом и рассуждает обаятельная хозяйка фирмы "Рита-М".

Маргарита МЕЗЕНЦЕВА: «В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ ЕСТЬ И ВАША ДОЛЯ ВИНЫ»

«...Все теории стоят одна другой. Есть среди них и такая, согласно которой каждому будет дано по его вере».

М. БУЛГАКОВ
"Мастер и Маргарита".

Почему вдруг? Почему так получилось? Не знаю. У меня была очень хорошая профессия - закройщик верхней женской и детской одежды, детского платья. Я создала коллекцию детской одежды, которую купили в Германии. У меня сохранились небольшие экспонаты, но чисто для себя, на память. Себе иногда шью, но времени сейчас на это нет. Хотелось бы, конечно, этим заниматься, но в 1992 году я дала себе слово, что больше не буду бегать по инстанциям, администрациям, к нашим чиновникам. Тогда никому это было не нужно, а когда через год ко мне стали обращаться за помощью или с предложениями - было уже поздно. Я начала работать с недвижимостью.

Я решила, что жилищный вопрос - самый острый, надо начинать с него. Как раз вышел Закон о приватизации жилья, был подготовлен пакет документов. С 1993 года мы начали заключать договоры с распиской о платежах, то есть на оплату жилья частями. Я могу смело сказать, что на тот момент мы были первыми в России, кто заключал такие договоры.

Что, на ваш взгляд, необходимо человеку, чтобы в какой-то момент расстаться с "гражданской" профессией и уйти в бизнес?

Ответ очень простой - прежде всего характер. Многие предприниматели терпят неудачу, а причина этого в том, что их желания оказались мало. Необходимы знания. И здесь может помочь только характер.

Известная совдеповская фраза "без бумажки ты букашка" верна на 100 процентов. Порой нас обманывали, поэтому сейчас без договора, как два года назад, мы ничего не делаем. Простой пример - мы заключили договор на выполнение определенной работы, а у нас в это время не работал телефон. Через неделю приходит человек и говорит: "Я вам звонил, никто трубку не берет". Но ведь он поставил подпись! При чем здесь телефон?

Причина возникновения таких ситуаций одна - люди не владеют деловой этикой. Поэтому работать очень сложно. Я не знаю, сколько мы проработаем - пять лет, десять... Не знаю. Я владею очень удручающей информацией. Сегодня больше необходимо быть сомневающимся человеком, чем твердо уверенным в чьей-то позиции. А жить и работать помогает, наверное, только моя пропаганда Библии и нормальных человеческих ценностей.

Каким человеком вы себя считаете?

С одной стороны - я сомневающийся человек. С другой - это не всегда мне подходит. Я пессимист. А пессимист - это хорошо информированный оптимист.

Что такое Вера, Надежда, Любовь? Это прежде всего понятия. Почему Надежда посередине? Потому что Веру отняли, другой не научили. Любовь... Говорят, любовь у всех разная. Ничего подобного. Любовь одна. Я люблю бананы, я люблю Сережу. Одним словом, мы выражаем прежде всего чувства. Истинно любящий человек говорит: "Как я люблю этого человека. Вы даже не представляете. Мне душу распирает это чувство. Я всем хочу сказать, что я люблю. Я ежеминутно скачу по ней. Меня не надо лю-



бить - я ее люблю". Вот что это такое. Осталась Надежда. Отнимите Надежду - и, знаете, что будет с людьми? Шизофрения в медленном ее развитии. Что и происходит с нами. У меня три настоящие книги. Библия, "Мастер и Маргарита" и "Крылатые фразы". С тех пор как я дала себе слово не бегать по инстанциям, администрациям и т.д., надо туда идти, я открываю страницу, где Воланд говорит Маргарите: "Никогда ничего не просите! И в особенности у тех, кто сильнее вас. Сами предложат и сами все дадут!"

Знаете, почему мы берем новых людей? Они не знают, как не надо работать. У нас очень хорошая команда. Замечательные люди сделали вывод, что если компания хочет существовать долго и надежно, двигаться только вперед, то все в этой компании, начиная с президента и включая всех без исключения рабочих и специалистов, должны понимать и разделять свои цели и ценности. Только тогда они объединены. Выкиньте одну фразу из этого. Например, у нас с вами одна цель - мы ее понимаем и разделяем, - но ценнос-

ти разные. Ничего не получится у компании. Поэтому у нашей команды и цель и ценности одни. Радуемся бабочкам, весне, людям хорошему радуемся. И если человек попался сложный - мы не говорим "плохой", мы говорим "сложный" - мы пытаемся его понять. Потому что все мы разные люди. В Библии сказано: "Не суди и не судим будешь". Очень хорошая позиция. Людей надо принимать такими, какие они есть.

Можно ли переносить библейские заповеди на бизнес?

Нужно переносить! Мы привыкли усложнять свою жизнь, а Библия настолько простой материал. Возможно, поэтому человек не может иногда в нем разобраться. Посмотрите, есть десять заповедей, которые дал Бог Моисею, дальше - заповеди Нагорной проповеди, и еще заповеди блаженства. Как это перенести на бизнес? Помните, "не желай жены ближнего твоего, и не желай дома ближнего твоего, ни поля его, ни раба его..." и т.д. Попробуйте - не завидуйте. Например, мы - две ризлторские фирмы. У вас - две машины, у меня - одна. Я должна сказать: "Какой хороший человек! Дай Бог ему третью машину!". Вот как должно быть.

Но в Библии есть слова и о том, что если ударили по левой щеке, подставь правую. Значит, раз обманули, дай обмануть себя и во второй раз?

Вы все усложняете. Правильно сказано. Это говорит о том, чтобы не было гордыни, что в каждой ситуации есть и ваша доля вины. Вот если вы поймете это, тогда и подставите правую щеку. Скажем, мы с вами конфликтует. Вы пришли домой и думаете: "Ну, конечно, я виноват". Приходите ко мне и говорите: "Я был неправ", и я говорю, что неправ. Все. Нет конфликта. А когда не понимаешь таких простых вещей, накапливается снежный ком - попробуйте его растопить. Солнца не хватит.

Цель одна и ценности едины... Был такой философ - Эмерсон. Он сказал: "Человек есть то, что он думает в течение дня". Так давайте думать вместе. От этого зависит успех нашего бытия, нашего познания и успех нашего предприятия. В нашем коллективе все время в течение дня борются между собой человеческая совесть и профессиональная жадность. И если это сбалансировано, тогда все нормально. Надо пытаться удерживать это равновесие. Если профессиональная жадность преобладает - все, это не наш че-

ловек. Он не будет в нашей команде.

Я вам приведу пример: один человек заключил с нами кредитный договор и мы ему посчитали 39 миллионов рублей. Он пришел на следующий день, мы ему говорим - 34 миллиона. Он решил, что мы ошиблись в расчетах. Нет. Просто профессиональная жадность не должна быть выше, чем человеческая совесть. Мы нашли возможность уменьшить стоимость квартиры и, соответственно, уменьшить свои затраты.

Еще один пример: кришнаиты нам продали квартиру. Квартира в Северске, куда им доступа не было. Все происходило на полном доверии. Когда производили расчет, оказалось, что мы выдали им на 150 тысяч рублей больше. На следующий день они пришли и отдали нам эти деньги. Вот она - истина. В жизни Бог всегда дает выбор.

Товорят, в споре рождается истина. Ничего подобного. В споре рождается демагогия. Нужно иметь талант говорить и талант слушать.

Женская интуиция помогает вам вести дела?

В бизнесе свои определенные законы. Если у женщины есть интуиция, то другие это не воспринимают. Ну и что - интуиция? Черчилль сказал, что политиком может стать человек, который в состоянии предугадать, что будет через день, через два, через год, а если этого не произошло, то объяснить, почему не произошло. Здесь то же самое. Интуиция подсказала - хорошо. Но это не критерий. Это не входит в деловую этику.

Когда я вхожу в церковь, я настроена на свое внутреннее состояние. Я в себе. И меня, знаете, это настолько устраивает... У меня нет никого. Ни отца, ни матери, ни брата, ни сестры. Но я тоже хочу излить кому-то душу. И поэтому, когда я прихожу в церковь, все мое сознание настроено только на себя. Мне нравятся в этот момент покой души. Там не нужно ничего стесняться. Если вам хочется плакать - плачьте. Но если вам трудно поднять руку и сделать крестное знамение - не делайте этого. Даже если это делают все.

Где критерий истины? Всю жизнь человек ищет эту истину, но не может найти. А знаете, когда он ее находит? Когда уходит из этой жизни. И если он в состоянии говорить, знаете, что он говорит? Ничего не стоило, что я делал в этой жизни.

Все тлен?
Да. Но вечность заключается в Вере, Надежде и Любви. Вечность - в духовном.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

(Окончание. Начало на стр. 4,5)
а ЦСМ проводит раз в квартал анализ этой продукции.

Но санитарный надзор от такого союза хватается за голову - в прошлом году заводы, имеющие сертификаты, выдавали пугающий процент некачественной продукции: Александровский - 23, Каргасокский - аж 44,7, Зырянский - 32. Получая обеспокоенные претензии покупателей, представители заводов только плечами пожимают. Дескать, плевали мы на недовольства, имеем официальный сертификат на продукцию, никаких претензий не принимаем. Конечно, делая один раз в три месяца контроль продукции, ЦСМУ сложно управлять качеством. Да и не его это функции.

Александровский комбинат кооперативной промышленности получил на всю свою продукцию сертификат без ведома санитарного надзора. В договоре между ЦСМ и комбинатом говорится, что первый берет на себя контроль за выпускаемым. Но последний акт такого контроля датирован 20 июля 1994 года...

В чем смысл такой сертификации промышленных предприятий, если половине из них впоследствии закрывают сотрудники санитарного надзора? Из-за некачественной продукции приостанавливалась работа колбасного цеха Межениновской птицефабрики. Томский гормолзавод потратился на сертификацию, а постоянный контроль за его продукцией не перестает вести служба санитарного надзора.

Продлить сроки реализации товаров могут только санитарные врачи после тщательнейшего анализа. Но в области встречаются продукты с просроченным сроком годности, "зеленую улицу" получающие от сотрудников ЦСМ. Здесь, прав-

да, надо сказать "но". По городу активно гуляет множество документов, заверенных фальшивой печатью ЦСМ. Как-то раз делегаты от коммерции вели свой бизнес, штампуя сертификаты прямо под окнами ЦСМ. Эти торгашки печатать, а значит, и нашим с вами здоровьем, были задержаны милицией. Но другие успешно работают, запрашивая за свою печать от 300 до 500 тысяч рублей, а за один оттиск ее на нужном документе - от 50 до 70 тысяч.

Администрация Колпашевского района приняла решение разрешить на своей территории продажу продуктов только после их контроля специалистами санитарного надзора. Здесь размышляют здраво: сертификат ЦСМ никаких гарантий не дает о качестве товара. Так пусть за него несут ответственность те, кто не боится ее брать на себя.

В северных районах с сертификатами настоящая мовет. Коммерсанту приходится везти образцы товара в Томск, хотя ЦСМ не будет делать особого его анализа. Тратятся деньги коммерсанта, уходит время, нередко продукция портится, но позднее продается по выданному неделю назад сертификату.

Но совершенно нелогичной всю работу огромного коллектива ЦСМ - 110 человек - делает отсутствие документа о судьбе забракованной продукции. Не выдал ЦСМ сертификат - товар не допускается к продаже или снимается с нее. А дальше? Где вы видели коммерсанта, закапывающего тонны протухших окорочков в землю? Или сжигающего на горюдой помойке десятки килограммов запlesневелой рыбы? Нет механизма уничтожения некачественной продукции - нет и гарантии, что завтра она не по-

явится в селах области, где-нибудь в Кемерово или Красноярске. Множество раз Ю. П. Мазур обращался в областной антимонопольный комитет решить вопрос об уничтожении не прошедших сертификацию товаров, но власть не рискует брать на себя ответственность. Ведь многие коммерсанты станут после такой операции истинными банкротами.

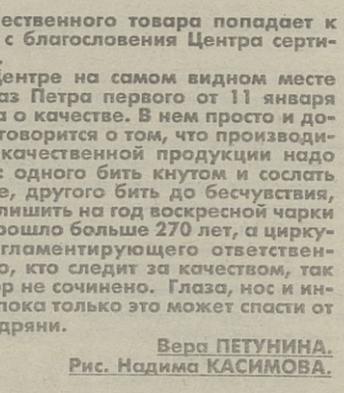
Вот и мнужаются власти: и коммерсанта страшно обижать, и население можно отравить. Но мне кажется, что коммерсанты могут спать спокойно - решение об уничтожении опасных для здоровья продуктов будет принято только тогда, когда кто-нибудь из нас (не дай Бог) отравится.

Если кому-то показалось, что я ратую за закрытие Центра сертификации и метрологии, то это неверно. Должен же кто-то следить за весами, гирьками и прочим важным оборудованием. Должен кто-то и контролировать стандарты продукции. Большое спасибо коллективу ЦСМ томичей могут сказать за многое: и за снятие с продажи электронагревательных приборов для воды, получивших у специалистов название "убийцы" за опасность в эксплуатации, и за постоянные контрольные рейды по торговым точкам. Но мне совсем не нравится, что здоровье томичей сегодня во многом зависит от клочка бумаги с громким названием "сертификат соответствия". Очень часто он не соответствует действительности, соответствуя только интересам коллектива ЦСМ. Я хочу, чтобы качество колбасы на моем столе гарантировали люди с обостренным чувством ответственности, а не узко смотрящие специалисты - пусть даже самые опытные и высокопрофессиональные химики, инженеры-технологи, пищевики с высшим образованием. Слишком уж мно-

го некачественного товара попадает к томичам с благословения Центра сертификации.

...В Центре на самом видном месте висит Указ Петра первого от 11 января 1723 года о качестве. В нем просто и доходчиво говорится о том, что производители некачественной продукции надо наказывать: одного бить кнутом и сослать подальше, другого бить до бесчувствия, третьего лишиться на год воскресной чарки водки. Прошло больше 270 лет, а циркуляра, регламентирующего ответственность того, кто следит за качеством, так до сих пор не сочинено. Глаза, нос и интуиция - пока только это может спасти от покупки дряни.

Вера ПЕТУНИНА.
Рис. Надима КАСИМОВА.



А вот заяц-попрыгаец!
Купите зайца!

ТАЛОМ ПО ЕВРОПАМ



Разговор о туристических фирмах города, начатый в прошлом номере "Предприятия", вызвал широкий и не всегда положительный отклик со стороны тур-бизнесменов. Это неудивительно, если учесть, что туристический сезон разгорается, как пожар в степи. Кому-то показались необъективными подходы к оценке деятельности различных фирм, но больше всего упреков было высказано по поводу происшедшей путаницы: фирма "Томинтур" в результате забавной неразберихи была представлена как правопреемник "Интуриста".

Чему, кстати, весьма способствовала скромная позиция самого томского представительства Всероссийского акционерного общества "Интурист".

Заметим, что мощнейшая туристическая организация с гигантскими традициями, с мощной инфраструктурой как в России, так и за рубежом, в последние годы резко свернула рекламную деятельность. Что вообще-то всегда являлось тревожным симптомом. Нашими сомнениями мы поделились с генеральным директором АО "Интурист-Томск" Ольгой БАЮР.

Самая старейшая на российском рынке туристическая фирма, представителем которой в Томске мы являемся, вовсе не собирается сдавать свои позиции. А что касается нашей "скромности", так дело просто в том, что резко сменился круг клиентов фирмы и общепринятые методы рекламы стали малоэффективны. Хотя и их мы не исключаем.

Ни для кого не секрет, что Томск - сложный для организации туризма город во всех отношениях.

«ИНТУРИСТ-ТОМСК»: традиции в новой реальности

Транспортная схема такая, что отправлять туристов приходится преимущественно через Москву. А можно, например, через Екатеринбург и Челябинск, где в последнее время появились более выгодные для туристов варианты маршрутов. Но как до этих городов добраться? Мы и сейчас просто молимся, чтобы томскую взлетно-посадочную полосу не закрыли на ремонт. Ведь тогда придется в своем транспорте возить клиентов в Новосибирск и уже оттуда...

В области сегодня проживает около миллиона человек. Из этого числа потенциальных туристов исключите сразу половину - сегодня большая редкость, чтобы в поездку собрались жители районов области. Жителей Стрежевого, Кедрового, изредка Колпашева еще можно встретить, но в целом экономическая ситуация на селе, видимо, очень тяжела.

Практически не участвуют во внешнем туризме врачи, учителя, рабочие большинства заводов, научные работники. Из населения полумиллионного города исключите также пенсионеров, большинство детей. Кто останется?

Мы работаем сегодня в основном с предпринимателями и их женами, банковскими служащими, юристами, высокооплачиваемыми

работниками некоторых томских предприятий. Такова экономическая ситуация, как бы это ни было прикрасно. И здесь гораздо больше, чем широкая реклама услуг, значат традиции, личные контакты, доброе имя "Интуриста". Должна сказать, что наша фирма - единственная в городе, получившая государственную лицензию на право оказывать туристические услуги непосредственно в Государственном комитете по физической культуре и туризму РФ. Другие томские фирмы либо

"Интуристы" улетают в удобный для себя день и едут по маршруту, который сами же и выбрали. Элемент случайности на маршруте сведен к минимуму - он проверен неоднократно нашими специалистами. И таких маршрутов, скажем, по Италии - более 20. Кто еще может предложить такой выбор при таком качестве?

"Интурист" никогда сам не создавал и не продавал шоп-туры. Поэтому, когда мы предлагаем людям Турцию, они морщатся до и вос-

на явный обман в посольстве. Чем, по сути, и занимаются мелкие турфирмы, которые спешно закрыли эту свободную пока нишу. Думаю, что с введением евровизы проблемы с туризмом в Германию уйдут в прошлое.

Сегодня "Интурист" предлагает самый широкий в Томске выбор стран и маршрутов. Хоть в Антарктиду, хоть в джунгли Амазонки с проживанием в комфортабельных комнатах, которые расположены на деревьях, с охотой на крокодилов... Вся Европа, Северная и Южная Америки, Африка, Канарские, Багамские, Мальдивские, Бермудские острова - пожалуйста. Практически в любой стране мира у "Интуриста" есть давние связи, деловые партнеры, представительства и агентства. Детский отдых, лечение, побывать на любом спортивном (вплоть до Уимблдона), культурном (вплоть до фестивалей в Каннах и карнавала в Венеции) событии - все это в состоянии предложить клиенту наша фирма. Так что слухи о том, что "Интурист" сдает свои позиции во внешнем туризме, - сильно преувеличены.

Записал
А. КАПУСТИН.



Из рук в руки

МЕНЯЮ НАЛИЧНЫЕ НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ Это было, есть и будет?

"Наибольший соблазн преступления заключается в безнаказанности".
ЦИЦЕРОН.

Любой человек предпочитает иметь дело с наличностью. Это так просто, понятно, хотя и не всегда легко и безопасно. Работники службы досмотра в нашем аэропорту могут рассказать о горемычных пассажирах, везущих с собой иногда не один килограмм наличности.

Что уж говорить о коммерсантах - в чем только ни возили они "бумагу", чтобы не вызвать подозрений у бдительных криминальных элементов. Говорят, наибольшей популярностью пользовались простые защитного цвета рюкзаки. Но государство наше, заботясь об осанке граждан, стало выпускать купюры большего достоинства. Последнюю из этого ряда, Бог даст, увидим через месяц-другой. Стотысячерублевка. Но мы не об этом.

Смещение наличного и безналичного денежного оборота привело к проблеме перетекания де-

нег из безналичной ипостаси к наличной. Законом открыт краник, но струйка через него такая тонкая, что некоторым не то что жажду утолить, пальцы смочить не хватает - всего два миллиона рублей. В этом узком месте, как водится, поселились посредники. Они тоже разные.

Первый тип посредника - ростовщический. Сидя на мешке с наличностью (в данном случае нам неинтересно, откуда она взялась) и имея одновременно счет в банке, человек, удостоверившись, что деньги поступили на его счет, передает наличность клиенту сам или через кого-то другого. Чаше второе - одиозно предпочитают не высовываться. Поэтому выходить на них конкретно трудно, чаще всего имеешь дело с "попками", которые при любом отклонении от магистральной темы начинают путаться, обещают посоветоваться и перезвонить попозже.

Второй тип - лево-торговый. Процветает в мелкооптовых и просто магазинах. Продавая большие объемы "левого" товара, получая "левые", не проведенные через кассу наличные деньги взамен, продавец сталкивается с двойной проблемой: куда девать наличность и как производить безналичные платежи? Отсюда схема обналичивания: вы перекидываете безналичные деньги на счет (а теперь их может быть и несколько) магазина в уплату за якобы приобретенный товар, в магазине вам отсчитывают бумажными купюрами. За определенную мзду, конечно.

Похожих вариантов множество. Идеальный тот, при котором вам также нужна налич-

ность, как вашему партнеру безналичные. Можно прийти к соглашению, при котором и вы ничего не теряете от безналичной суммы, и партнер получает то, что хочет. Но это редкость. Обычно же с владельца безналичной суммы сдергивают от 4 до 7 процентов, если объем сделки не превышает 50 миллионов. При сумме большей и процент уменьшается до 2-3.

Не брезгают обналичиванием и страховые компании. Схема в данном случае такова: стороны договариваются о страховании чего-нибудь незначительного, например сделки между двумя фирмами. Договор заключается на минимальный срок, исчисляемый днями. На счет страховщика перечисляется сумма, которую требуется обналичить. Сделка, естественно, не заключается, страховая фирма выплачивает страхователю возмещение наличными в полном объеме минус свои комиссионные. Эта ситуация хороша тем, что есть законные гарантии того, что деньги к вам вернутся. Во всех приведенных до этого случаев такой гарантии нет и быть не может - все держится на честном слове партнеров по обналичиванию.

Четвертый тип обналичивания - банковский. Это может быть своя рука (на практике их обычно несколько) в каком-то банке, где, собственно говоря, и происходит процедура обналичивания в обход законодательства. Перечислили - получили. Сами банки этого, естественно, не афишируют, тем более что круг задействованных в этой опера-



ции банковских служащих достаточно широк, и потому круговая порука имеет место в полном объеме.

С банками же связана и другая схема обналичивания, когда банк выдает человеку кредит, тот, допустим, покупает товар за безналичные, продает за наличные, но связываться с процедурой сдачи в банк наличных не хочет. Посему он просит того, кому требуется наличка, погасить его кредит в банке безналичными, и в свою очередь отдает ему погашенную сумму в наличных деньгах. Этот вариант полюбившийся, и процент комиссионных сугубо договорной, зависящий от взаимоотношений партнеров.

Не думаем, что все эти варианты обналичивания и еще множество других неизвестны работникам налоговой инспекции, контролирующей огульному Главному управлению Центробанка России по Томской области и правоохранительным подразделениям, которые занимаются экономическими преступлениями. Еще как известны. Однако те, кто занимаются обналичиванием, если и боятся кого, так только криминальных структур.

Во-первых, действий, которые вызвали бы профессиональный интерес работников ОБЭП, партнеры по обналичиванию не совершают. Нет уголовно-наказуемого деяния, нет и преследования по нему. Да в общем-то и без такой мелочи, как обналичивание, забот у шерлоков холмсов в экономике хватает.

Во-вторых, Центробанк, даже обладая такими мощными рычагами воздействия на коммерческие банки, не в состоянии, а подчас и не вправе, проконтролировать операции с полугаульным обналичиванием.

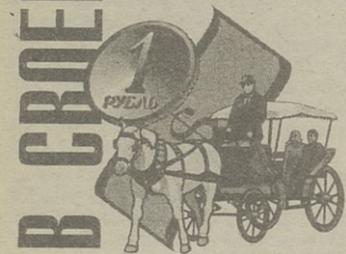
Что же касается налоговой инспекции, то, как мне пояснили в частном разговоре, ГНИ занимается такими делами только по представлению самих банков (то бишь банк в иных случаях сам на себя должен наступать). А отслеживать рекламные объявления, искать еще какие-то пути взимания налогов с доходов, которые получены в результате обналичивания, работники ГНИ не берутся. Как любезно-парадоксально пояснили мне в Ленинской налоговой инспекции: "По всей видимости, эти люди уходят от налогообложения, но они не в нашей компетенции". И сослались на более компетентные, "занимающиеся криминалом", органы. Круг замкнулся.

Ситуация вовсе не трагедийная. Никто ведь не голодает, не умирает. Обычная история времен вечно-российского праздника закононепослушания. Просто люди, и без того получающие немалый доход, находят способы эти доходы приращивать, не платя налоги. Все правильно, деньги к деньгам. Но, простите, исправно собирая налоговую и иную дань с чернорабочих рынка, тех же лоточниц, нельзя ли уделить толику внимания и другим? Или хлопотно очень?

Д. ЛАПШИН.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



В СВОЕМ КОЛЕЕ



Томская фабрика поставляет на городской рынок самый дешевый продукт питания из белковых - яйцо. В этом убеждает легкий подсчет. Допустим, килограмм мяса стоит 16 тыс. руб. На эти же деньги можно купить около 45 штук яиц (по 3500 руб. за десяток). Какой выбор сделает хозяйка большой семьи, если со средствами туго? Догадаться, наверное, нетрудно...

САВЕЛЬЕВ ПРОТИВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ИНТЕРВЕНЦИИ

Бороться с ней работникам Томской птицефабрики помогают нефтяники Стрежевого

**"Как много можно сделать, если не делать того, что делать нужно".
Стефания ГРОДЗЕНЬСКА.**

А такой выбор ежедневно делают тысячи томичей. Тем более что и по физическому весу яйца "перетягивают". В среднем одно весит немного - 60 граммов, но зато в килограмме их уже 16-17 штук! Этот сравнительно дешевый белковый продукт удобно и докупать - сама природа позаботилась о его расфасовке: хочешь - бери пяток, хочешь - десяток, три десятка... К тому же продукт такой, что хорош и для диетического, и детского питания. С этой точки зрения, Томская птицефабрика выгодно отличается от других крупных сельхозкомплексов - ее продукция расходуется гораздо быстрее, чем какая-либо другая. И хотя прибыли кот наплакал (ее "съедают" корма), но средства крутятся в обороте.

В самый урожайный для себя 90-й год фабрика произвела 134 миллиона штук яиц, в прошлом году - 110 млн. Откат, как видите, есть. Не потому, что фабрика не может больше. Она в силах дать 160 млн., но не уверена, что они будут востребованы: и дешевая продукция многим томичам становится уже не по карману. Бывает, что летом, когда разъезжаются студенты, скапливаются миллионы штук.

- Сколько надо будет продукции, столько и дадим, - говорит Савельев. - Главное сейчас - сохранить базу, способную в любое время удовлетворить потребности томичей. Конечно, нас тревожат симптомы бедности, которая движется из Европы. Финны, например, намеренно сбрасывают цены с привозимых ими яиц, чтобы выжить с рынка петербургские фабрики. И эта продовольственная интервенция не ослабевает.

Могут ли томичи противостоять ей? Оказывается, могут - организацией собственной переработки собственного сырья. Вот почему работники птицефабрики сейчас занимаются производством не только куриных яиц, но и колбас, сосисок, сарделек. В них сегодня превращается уже 20 процентов мяса, выращенного здесь.

Именно в открытии нового для них производства птицеводов и помогли томские нефтяники. Если говорить кратко, то "Томскнефть" выделила фабрике полтора миллиона долларов, на кото-



- Почему же другие фабрики, комплексы гложут, погибают?

- Причины всем известны: сельское хозяйство загнано в угол губительной для него политикой цен. Немыслимо дорогими стали энергоносители, железнодорожные тарифы, корма, да еще налоги... Нас спасает еще то, что у нас тепло не покупное, как, скажем, на Межениновской фабрике, а свое. Мы стараемся заранее запастись на год мазут, уголь, и потом живем более-менее уверенно.

- У вас еще есть свои поля... Вы не прекратили произ-

водство голландские фирмы поставили прекрасное оборудование. Благодаря этому фабричные рабочие сумели за прошлый год изготовить около 500 тонн колбасных изделий, а нынче за первый квартал - уже 120. Это сразу расширило возможности выхода на рынок.

- Мы и выживаем только потому, что можем продать...

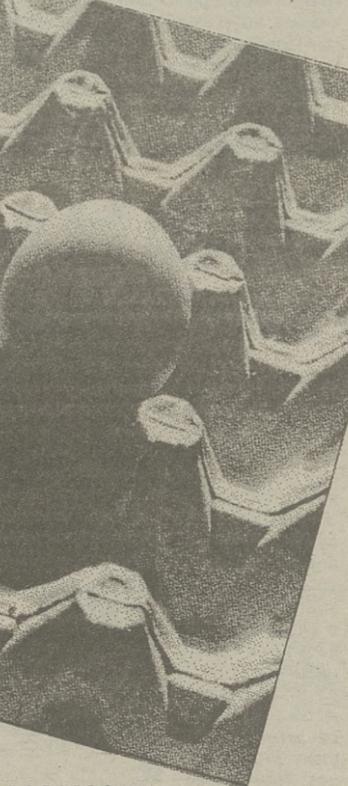
В счет расчетов с нефтяниками в Стрежевой с фабрики идет не только ее продукция, но и племенной молодняк для тамошнего подсобного хозяйства, которое таким образом получает в свою очередь возможность снабжать стрежевчан свежими яйцами, курами. Их уже не надо возить из за тридевяти земель.

Племенные куры-несушки распродают на всю область. Более сотни тысяч молодняк "разлетается" с фабрики - целый совхоз! Савельев немного сожалеет об этом:

- Раньше мы ездили по селам, торговали яйцом. Теперь не ездим - люди научились сами разводить кур. Они поняли, что выгоднее приобрести молодняк, которая окупит себя за месяц, чем бегать в магазин за десятком...

- Выходит, что вы сами себе создаете конкурентов?

- Но мы же не можем отказать, если народ просит. Нельзя же, в самом деле, думать только о себе. На то и производство. И я рад, что мы работаем нормально, не сокращаясь.



водство травяной муки?

- Ни в коем случае! 1200 тонн - ежегодно. Без них нельзя. В них микроэлементы, витамины... А вот земли маловато. Надо бы иметь побольше - и не только нашей фабрике, чтобы хотя на 40 процентов обеспечивать себя кормами. Но не дают земли. Бросают, но не дают! Говорят, бери в аренду. Хорошо, возьми. Но где гарантия, что у меня завтра ее не отберут? А мне нужны гарантии - без них невозможно развивать производство.

- Что и происходит на большинстве других сельхозпредприятий?

- Так оно и есть. И Портнов, и Кошель обращались ко мне за помощью, и я поделился с ними своими, пусть и небольшими, запасами зерна. А вообще это ужасно - в области, на комбикормовом заво-

де нет никаких ресурсов! Даже если у тебя есть деньги, концентраты не купишь. Если что и удастся перехватить, то - с колес. Комплексы живут одним днем, не зная, что будет завтра. Под постоянной угрозой голода находятся тысячи животных, под угрозой сокращения и увольнения - тысячи людей. И, конечно, мы вынуждены помогать друг другу.

- Даже в ущерб себе?

- Если помогаешь людям, значит, и государству, то это не может быть в ущерб. Никакие рыночные интересы не могут быть выше интересов государства. Разве в той же Америке думают иначе? Как бы не так!.. Нам нужно поддерживать друг друга, чтобы не погибнуть поодиночке.

- Эти соображения и понудили вас обратиться к нефтяникам?

- Тут тоже интересы взаимные. Они начали переплетаться не сегодня, еще при советской власти... И спасибо Леониду Филимонову, ныне президенту Восточной нефтяной компании, он поддерживает наше содружество. Я поддерживаю: именно "нефтедоллары" помогли нам создать цех по производству отменных по вкусу колбасок и сарделек - пальчики оближешь! Кроме прочего, мы получили возможность маневрирования своей продукцией: если повысился спрос на сосиски - выбрасываем их на рынок. Раскупается просто куриное мясо - поставляем его. Мы сейчас производим за год 2 200 тонн мясных продуктов, а мощности позволяют давать 4 500! Благодаря собственной переработке мы и выживаем. Так что нефтяники нас хорошо выручили! А если говорить обобщенно, то "смычка" между сельскохозяйственным и промышленным производством должна быть постоянной - к государственной выгоде.

- И ваше сотрудничество с нефтяниками продолжается?

- Мы не теряем друг друга из виду. Есть на чем соединять наши усилия и сегодня, и завтра. Птицефабрике позарез нужны новые холодильные установки, консервный цех. Я за то, чтобы не возить с востока "Китайскую стену" - подобные консервы, даже лучше, мы можем делать сами: есть мощности, тепло, сырье... Не хватает только оборудования, которое мы надеемся приобрести с помощью нефтяников. Тогда бы мы сделали великое дело! Могли бы сразу выпускать до 500 тысяч банок консервов - свежих и дешевых продуктов. Думаю, это было бы гораздо выгоднее и полезнее для людей, чем привозить сомнительные продукты из-за границы. Мы могли бы выпускать эти консервы (не исключено, что вместе с овощеводами) и в стеклянной таре. Это, кроме всего прочего, позволило бы открыть немало новых рабочих мест.

- Ну а Филимонов не против такого проекта?

- Нет, конечно. Главное - реализовать наши намерения в конкретное дело. Я понимаю, у нефтяников немало своих проблем и трудностей - да и у кого их сегодня нет! - но вместе их легче одолеть. К тому же мы ведь не иждивенцы...

- Скоро уже исполнится 20 лет, как вы, Леонид Леонидович, работаете директором Томской птицефабрики. Но итоги подводить, пожалуй, рано. Какой же интерес Вами лично движет?

- Мой жизненный интерес - не допустить развала фабрики, сохранить ее во что бы то ни стало! Мы не стали ее акционировать, боясь, что она может быть растащена по паям, по кускам. Потому фабрика была и остается государственным предприятием. Будем живы мы - и город не лишится дешевых и питательных продуктов. В этом наша выгода.

**Александр СОЛОВЬЕВ,
пос. Молодежный.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.**

Деловая хроника

ФИЦ - не зиц, сидеть не хочет

Созданный в декабре прошлого года Финансово-инвестиционный центр администрации области и мэрии определил-таки свою стратегию. Цель ФИЦ - пополнение местных бюджетов за счет собственной хозяйственно-финансовой деятельности. ФИЦ, действуя через институт "доверенных структур", выводит органы власти из-под удара в случае, если какие-то коммерческие проекты, поддержанные властью предержащими, не будут иметь успеха. Создание Центра, безусловно, было необходимо по двум причинам: безбедно жить, не занимаясь бизнесом сегодня просто невозможно, но и, занимаясь бизнесом, администрация должна сохранять свой авторитет. Отсюда - стремление ФИЦ привлечь к своей работе профессионалов. Как нам стало известно, Центр, не афишируя, проводит рекрутский набор специалистов по денежному и фондовому рынку. Кроме того, ФИЦ интересуется людьми, которые могли бы осуществлять проектный менеджмент в таких направлениях, как инвестиционная политика и создание финансово-промышленных компаний, обеспечивающих консолидацию интересов финансистов, производителей и управленцев во имя конечной цели - конкурентоспособности томских предприятий.

Заметим от себя, что свободных специалистов такого профиля в Томске так много. А если учесть, что Центр выставил на приеме возраст ценз (30-40 лет) и еще массу требований к своим кандидатам, вроде самостоятельности, коммуникабельности и опыта работы по предлагаемому профилю, то кадровая проблема вряд ли будет решена в течение дней-недель. Понимая это, Финансово-инвестиционный Центр предполагает повысить квалификацию своих будущих работников через систему специальных, в том числе и зарубежных, семинаров. Похоже, ФИЦ не желает быть мальчишкой для битья, если так серьезно взялся за подготовку кадров.

Помните зиц-председателя из "Золотого теленка", в чьи функции входило отсидеть положенный срок за грешки мошенников-коммерсантов? Надеемся, что рифмующиеся ФИЦ и зиц всего лишь забавное совпадение.

С.ФУНТ





«ЗОЛОТОЙ ВЕК» ПОТЕРЯННОГО ПОКОЛЕНИЯ

Человек на пороге пенсии

**"Оглядываясь в прошлое - сними шляпу. Заглядывая в будущее - засучи рукава".
(Добрый совет).**

Когда ты еще здоров и полон сил, еще хочешь и можешь работать, твоя судьба зависит от множества причин, среди которых самая роковая - возраст.

Времены в обществе тяжелым катком прошлись прежде всего по старшему поколению. По тем, кому сейчас 60-70. Они стали заложниками реформ, расплатившись за них своим укороченным веком. Специалисты утверждают: судьба следующего на смену им поколения будет еще трагичней. В силу демографических, социальных, экономических причин. "Надлом" - так бы, наверно, можно охарактеризовать психологический аспект этой проблемы.

- Знаете, - говорила одна заводская рабочая, - живу по принципу "ничего не видеть, ничего не слышать". Одна в голове мысль: только бы не потерять работу.

- Ты видишь, что делается сейчас в коллективах? - как бы вторил ей знакомый интеллигент. - Молодые дышат в затылок пожилым. Чуть оступился - твое место занято. Поэтому живу сегодняшним днем, о завтрашнем просто не думаю.

Страх перед будущим - это состояние целого поколения, тех самых пятидесятилетних, которые не вписались в нынешнюю рыночную структуру. Воспитанные на прежних идеалах, не адаптированные к быстрым переменам и проявлению инициативы, они более всего страдают от необходимости что-то менять в жизни и, как правило, крепко держатся за прежнее место работы, хотя оно порой давно уже не обеспечивает и прожиточного минимума. Всего больнее ударяет такое новое явление, как массовое сокращение.

Специалисты службы занятости утверждают, что пик массовых увольнений с предприятий пришелся на 1992 год. Тогда в Томске 454 предприятия выбросили на рынок труда 8 тысяч рабочих и служащих. Это был шок и для предприятий, и для рабочих, и для службы занятости.

- Мы прежде с таким числом безработных не встречались, - вспоминает заведующая отделом С.И. Маслакова. - И очень боялись, что цифра будет расти.

В определенном смысле этот "выброс" не был случайным. Он свидетельствовал о смене поколений. Но в какой-то степени пятидесятилетним в то же время и повезло. Чтобы снизить напряженность на рынке труда и уменьшить конкуренцию с молодыми, служба занятости стала активно использовать право досрочного оформления пенсии, беря расходы на себя. Согласно законодательству, у человека есть возможность выйти на заслуженный отдых за два года до наступления пенсионного периода, если при этом его не удается трудоустроить.

В этом году областное управление занятости по содержанию "досрочников" перечислило уже более 600 млн. рублей. Что же касается опанен Светланы Ивановны, то они, к счастью, не оправдались. Тенденции к массовому сокращению есть, но они не столь стремительны. В 1993 году уже всего 233 предприятия подали заявку на сокращение 2050 человек, а в следующем - 277 освободили 3552 места. Но один показатель, несомненно, тревожен.

Если в предыдущие годы люди предпенсионного возраста составляли в среднем 5,6 процента от числа сокращенных, то в нынешнем уже 9,6 процента.

Эта категория попадающих под сокращение весьма специфична. - Меня меньше беспокоит проблема трудоустройства пожилых, нежели молодежи и женщин, - заявил начальник областного управления занятости Г.А. Шамина.

Свое "спокойствие" Григорий Андреевич объяснил менталитетом старшего поколения. Это в большинстве своем люди, на судьбах которых сказались война, тяготы послевоенной разрухи. Они относятся к текущим трудностям философски, довольствуются малым. В отличие от тех, кто вступает в самостоятельную жизнь только сейчас.

Есть и другой объективный по-

выбор в пользу подчиненной.

А И.И. Толстова, ее преемница, и сама рассказывала, как часто и в других подразделениях люди поступали подобным образом.

Сокращения и массовые увольнения "выкосили" не столько цехи, сколько отделы. И пострадали в наибольшей степени инженерно-технические работники. В лаборатории, где начальником Л.М. Хомякова, из 80 сотрудников осталось десять. "Привычка свыше нам дана", - прокомментировала свою приверженность инженер А. Г. Воронцова. Ей повезло, ее не сократили.

Конечно, заводские специалисты в основном не теряются. И сегодня они - отменные проводники на железной дороге, хорошие мастера в коммунальных службах, авторитетные работники на других предприятиях.

- Но если вдруг понадобится возродить производство и собрать свои кадры, нам вряд ли это удастся, - обеспокоен старший мастер инструментального цеха В.Г. Волонев.

Увы, кадровый каток прошелся не только по подчиненным, досталось и директорскому корпусу. Смена поколений произошла и на этом уровне. И хотя, по словам того же Г.А. Шамина, за бывших директоров он спокоен (они - опытные организаторы, и если не находят себе применения на первых ролях, всегда востребуются на вторых), сами они так не считают.

Мы беседовали с И.Д. Старцевым, в недавнем прошлом директором завода резиновой обуви. При всей сдержанности и дипломатичности чувствовалась все же внутренняя обида.

- Директор, отрубившись на заводе 30 лет, уходящий на заслуженный отдых с 220 тысячами пенсии в кармане, может ли оптимистично смотреть на жизнь? - с горечью говорил он.

На собрании трудового коллектива, как известно, принято решение о выделении ему персональной пенсии в размере 30 минимальных окладов. Но нет никакой гарантии, что они будут выплачиваться. Во всяком случае, пока не получено ни рубля. Еще тяжелее морально.

У нового директора А.А. Ершова на этот счет есть свое объяснение. Не хотелось бы обострять ситуацию, но один довод все же стоит привести.

- Делового контакта не получилось, - заметил в разговоре Анатолий Алексеевич, - потому что у нас разные жизненные позиции.

Но что ж теперь - с опытом, знаниями на обочину жизни?..

Это предпенсионное поколение в большинстве своем, выйдя на заслуженный отдых, не отправится в дальние путешествия и не сможет купить себе коттедж. По минимуму - от государства, ничего про запас - из самими заработанного. Потерянное поколение?

У В.С. Шуварикова, директора негосударственного пенсионного фонда "Золотой век" - одного из восьми в Томске, я поинтересовалась, есть ли хоть какая-то возможность у человека с минимальными доходами скопить себе на старость? Как лицо заинтересованное, Владимир Семенович, конечно же, убеждал, что как раз на это и направлена система негосударственных фондов. И хотя ко всему, что связано с выкачиванием денег, мы относимся скептически, это, быть может, все же шанс самостоятельно заработать себе вторую пенсию.

Мина ГУБСКАЯ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



КТО НА НОВЕНЬКОГО? или Пенсионер дешевле электроники?

О социальной беспомощности сторожей в прошлом выпуске "Предприятия" рассказала В. Петунина. Я считаю необходимым дополнить эту корреспонденцию личными наблюдениями и обобщениями, поскольку сам уже несколько лет подрабатываю сторожем мизерную сумму к такой же мизерной пенсии. Но оставим вопрос оплаты в стороне, потому что, как говорится: "Не до жиру - быть бы живу". А вот о том, чтобы оставался сторож живым, у нас никто и не думает.

Казалось бы, еще совсем недавно классической необходимостью каждого сторожа была одноствольная "берданка", которой охранник мог воспользоваться в критической ситуации. Теперь пенсионеры на охрану объекта заступают без всякого оружия. Кто же ему даст разрешение на охотничье ружье? И какой закон позволит открыть стрельбу? Стало быть, охранник заранее обречен, и убийство его с пути так же просто, как висящий на дверях замок. Но возникает вопрос: а почему без ведома милиции так же просто и принимается сторож на работу?

Ведь именно правоохранительные органы должны определить, какие меры нужны для обеспечения безопасности объекта. И сторож обязан пройти инструктаж, ему надо гарантировать хоть какую-то защиту от риска. Наниматель просто обязан застраховать жизнь сторожа, и если беда случится - должен выплатить родственникам компенсацию. Ведь когда человека берут на работу к токарному станку, он проходит специальный техминимум. А для сторожа, в лучшем случае, инструкции придумыва-

ет фирма, владеющая магазином, базой или офисом. Но ведь определять права и обязанности сторожа - это дело милиции! Это она должна знать, как оборудовано рабочее место охранника, есть ли сигнализация, безопасно ли сторожу совершать в одиночку ночные обходы объекта. Порой самодельные инструкции только это и предписывают действиям охранника.

А ведь у нас сторож порой даже и не знает, когда начинается время его "полновластия". В котором часу он может просто выгнать с территории охраняемого объекта всех посторонних. Представьте, что, кроме всего прочего, есть на этой территории еще

и ведомственная сауна. И всякие "нужные" администрации люди волготно проводят там время до глубокой ночи, имея на руках охранные записки от начальства. Кто эти люди, откуда, когда уйдут? Попробуй сторож воспользоваться своими правами - в ответ угрозы, оскорбления. И попробуй сторож не прибраться сауну после этой компании - вылетит с работы. А был бы утвержденный милицией перечень полномочий охранника - выставил бы он всех "нужных" посетителей в точно определенное время.

Сторож должен чувствовать поддержку милиции, а наниматель просто обязан нести уголовную ответственность за смерть сторожа, если он не был обеспечен минимумом безопасности. Ведь сейчас фирмы, подставляя безоружных и бесправных стариков, просто экономят на устройстве дорогостоящей охранной сигнализации. И нет никакого закона о защите прав самих сторожей. Американский полицейский, заступающий на патрулирование, знает, что в случае несчастья его семья будет обеспечена всю жизнь. У нас же безоружный человек, приставленный охранять огромные ценности, - заместитель электроники. А он даже сигнал бедствия не может подать. Как же обесценена человеческая жизнь!

И. СЕЛТНИКОВ,
заслуженный тренер России.



Если человек в возрасте 65 лет все еще может трудиться и хорошо справляться со своими обязанностями, почему он должен уходить в отставку? Вышедший в отставку менеджер долго работал в фирме и все о ней знает. За много лет он немало постиг. Что плохого в преклонном возрасте, если человек здоров? Люди забывают, что возрастные параметры здоровья резко повысились. Если человек физически здоров и горит желанием делать свое дело, почему бы не использовать его опыт и знания?

Я встречал очень много менеджеров, которые заявляли, что выйдут в отставку в 55 лет. Затем, когда они достигали этого возраста, они просто вынуждены были это сделать. Они так часто повторяли свое заявление, что были им связаны, хотя сами уже отнюдь не горели желанием уходить в отставку. Я полагаю, что это - очень печальное явление.

Многие из этих людей, выйдя на пенсию, просто погибают. Они уже привыкли к стремительному темпу жизни, полной волнений и отчаянного риска, больших удач и больших провалов. Затем они внезапно и резко меняют образ жизни, играют в гольф, а обедать ходят домой. Я знавал немало людей, которые умерли спустя несколько месяцев после ухода в отставку. Конечно, работа может убить. Но убить может также и безделье.

Ли ЯКОККА,
"Карьера менеджера".

над головой

КРОВЛЯ



Если точнее, речь пойдет о мягких кровельных и гидроизоляционных материалах. Они, да будет вам известно, должны отвечать 4 основным принципам: принципу ИНДУСТРИАЛЬНОСТИ - материал должен максимально отвечать изолирующим требованиям и, одновременно, быть удобным для кровельных и гидроизоляционных работ. Принцип ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ: в структуру материала обязательно должны входить несколько защитных слоев. Например, армирующие, демпфирующие, атмосферостойкие и другие. Принцип РАБОТОСПОСОБНОСТИ: его еще можно назвать принципом износостойкости. Кровля, как минимум несколько лет, должна противостоять влаге, различным нагрузкам, температурным перепадам и т. п. и по-

ПРИ ЛЮБОЙ ТЕМПЕРАТУРЕ

Последние годы в летнюю пору над Сибирью бушуют почти тропические ливни с ураганами, с градом. Вот и нынче первая майская гроза доставила многим томичам немало хлопот: где-то плохо прилаженную крышу сорвало, где-то вода проникла сквозь покрытие, не рассчитанное на такой "удар". О качестве кровли, от которого зависят надежность и долговечность наших домов и других зданий, мы и хотели бы поговорить сегодня.

ледный принцип - КОМПОЗИЦИОННОСТИ. Как мы уже сказали, кровельный материал "соткан" из разных по своему физико-механическому составу слоев. И непременное условие - их совместимость между собой.

Самые распространенные рулонные материалы для кровли - известные широкому потребителю рубероид, пергамин, гидроизол, толь. Анализ технологических, эксплуатационных, экологических и других свойств мягких кровельных материалов дает все основания говорить о хорошей перспективе применения рулонной кровли на основе неорганических битумиро-

ванных полотен. Особенно, если в качестве основы использована стеклоткань. Именно такую продукцию предлагает сегодня на томском строительном рынке фирма "ЦСТ "Сибирский дом" - официальный представитель Башкортостанского АП "Кровля" по Западно-Сибирскому и Восточно-Сибирскому регионам. Это рулонные, битумно-наполненные и битумно-полимерные материалы БИКРОСТ и БИКРОЗЛАСТ.

Применяются такие материалы для устройства кровель с уклоном, предпочтительно, 2,5 - 10 процентов. И по всем своим параметрам отвечают принципу индустриаль-

ности. Достаточно подлатить нижний слой - и кровельный материал готов к применению. Нет нужды готовить битумные мастики, тащить емкости с ними на верхоу. Производительность строительного труда повышается примерно в 1,5-2 раза, как улучшаются и его условия и культура. Значительно меньше вредное влияние и на экологию. Даже способ укладки того же БИКРОСТА работает на вас: изолирующее основание подсушивается, прочнее становится склейка.

А теперь - более точные технические характеристики. БИКРОСТ выдерживает испытания на теплостойкость, при этом не появляется вздутий и сползания покровного слоя, трещин и отслоения посыпки. Стеклотканевая основа бикроста гнилостойка и водоустойчива, покровная масса имеет повышенные защитные свойства, прочностные на разрыв - не менее 100 кгс. Гарантированная долговечность кровли из этого материала - 10-15 лет. Эластичен при нулевой температуре.

БИКРОЗЛАСТ - рулонный кровельный материал толщиной 4 мм. Разрывное усилие - не менее 100 кгс. Теплостойкость - не менее плюс 85 градусов. Гибкость на бру-

се с закруглением 25 мм даже при минус 20 градусах. Долговечность кровли - 20 лет. И то же сибирское преимущество: проводить кровельные работы можно при минусовой температуре.

Характеристики, как вы сами убедились, достаточно четкие. Преимущества БИКРОСТА и БИКРОЗЛАСТА - надежность, долговечность, технологичность. И экономичность - один (максимум два) слоя предлагаемых вам покрытий, заменяют многослойный рубероидный "ковер". Строительные работы можно вести вне зависимости от сезона.

Кстати, и БИКРОСТ, и БИКРОЗЛАСТ имеют сертификат соответствия Госстандарта России и гигиенический сертификат. А еще, для сравнения, хотелось бы привести такие расчеты, сделанные специалистами "Томскгражданпроекта": применение бикроста позволяет уменьшить стоимость изготовления кровли на 20 процентов, а трудозатраты в 4 раза по сравнению с традиционной кровлей из рубероида.

АО "Сибирский Дом".
Контактные телефоны
(382-2) 760-860, 761-842.

ТАБЕЛЬ о рангах



...Нет, любви продажной не бывает!
О деньгах не думают, любя,
Если кто об этом забывает,
Пусть потом пеняет на себя.
...Женщина в прозрачном платье белом,
В туфлях на высоком каблуке,
Ты зачем своим торгуешь телом
От большого дела в далеке?
Игорь ИРТЕНЬЕВ.

Деньги на торговле своим соблазнительным и очень аппетитным телом она сделала знатные. Я слушала ее неторопливый, обстоятельный рассказ о последних двух годах жизни. Ей нельзя не позавидовать. В свои двадцать с небольшим Светлана имеет многое, что и не снилось большинству наших женщин. Она вызывает уважение, потому что расчетливо вела свой бизнес, пытаясь грамотно его обставить. Но и от чувства безразличия тоже не могу отделаться. Она пришла в редакцию после выхода материала "На чей огонек слетаются "ночные бабочки"? ("Преприятие" от 25 марта 1995 г.). Выглядела чистенькой, богатенькой и донельзя ухоженной куколкой. Ее запросто можно было принять за дочь одного из наших местных богатых политиков или промышленников-воротил. Под оном редакцией стояли ее новые "Жигули" в экспортном варианте. "Упакована" она была тряпками не с нашего рынка. И все это Светлана заработала своим телом, смазливой мордашкой да извилинами в голове. Говорить с ней было непривычно. Света сразу же пояснила цель визита к журналистам:

- Меня глубоко задела тема материала о проституции в Томске. Я в этом дерьме находилась долгое время. Но еще больше времени, сил и материальных затрат мне потребовалось, чтобы выбраться из этой поимки.

Светлана во что бы то ни стало хотела публично рассказать свою историю. Для кого-то она может показаться историей взлета. Для дру-

КОГДА ЗАКОНЧИЛАСЬ НОЧЬ...

гих -банальной историей падения.
- Пусть родители наших девочек знают, что происходит с их детьми. Пусть власти города хотя бы попытаются остановить разгул разврата, который все больше и больше приобретает чуть ли не статус законного блуда.

Разумеется, говорили мы о самой главной причине проституции - социальной. Но она была бы куда более тусклой, если бы местные администрации, кроме дележки бюджетных денег и активной подработки на стороне в коммерческих структурах, время от времени вспоминали об элементарной нравственной чистоте народа. А народ этот сегодня, чтобы окончательно не свихнуться, вынужден пить, колотиться, беспощадно воровать и нарушать законы, и при этом активно заниматься всеми видами проституции.

-Я не хочу больше ложиться в постель со всеми подряд. Устала. Сама на себя смотрю презрительно. Да и всех денег все равно не заработать. Но главное, что остановило меня, - маленькая статейка в одном из журналов. По одной из теорий медиков с мировыми именами своей сверхактивной и беспорядочной половой жизнью я обрекла на деградацию всех своих будущих детей. Оказывается, ничего незаметно в этом мире не проходит. Так или иначе, но сперматозоиды целой армии мужчин оставили в моем организме свой след. И мои дети будут нести на себе отпечаток этого следа.

Светлана скупруленно посчитала всех своих половых партнеров: их набирается не меньше двух с половиной тысяч человек. Многие из них спали с ней по многу раз. Есть среди этих людей и женщины.

А ее профессиональная проституция началась еще в школе. И первым мужчиной был сосед по подъезду, который позднее и стал ее компаньоном. А еще позднее довел ее до отчаяния, шантажировал, вымогал крупные суммы денег, избивал.

Школьная проституция, как рассказала Света, существенно отличается от взрослой. В ней нет денежных отношений в чистом виде. Переспать с одноклассницей можно за джинсы, за косметику, красивое нижнее белье. Многие мальчишки активно все это воруют у своих мам и сестер, а потом занимаются любовью в свое удовольствие. Нередки даже случаи, когда кожаная куртка мамы пропадает из дома на неделю-другую, а потом появляется на вешалке как ни в чем не бывало. Оказывается, курточку сынок давал поносить девочке, с которой все эти дни занимался любовью.

Светлана впервые узнала мужчину за блок сигарет. Она тогда повадилась на дискотеки в ТГУ и ничем не хотела отличаться от студенток. Потом спала за поездку на экскур-

сию в Новосибирск. Потом - за первое в жизни посещение настоящего ресторана.

Все это время Света, начитавшись книжек, стесняясь и переживая, совала в руки партнеру дешевенькие презервативы. Никаких ощущений от близости с мужчиной она не испытывала. В моей голове крепко засело то, что половая жизнь - это работа, возможность нормально существовать.

Когда она готовилась в медицинский, то репетитор по химии уже на втором занятии предложил ей не просто "половую" плату за изучение предмета, а откровенно заявил:

- Будешь спать со мной - поступишь без проблем.

Этот сорокалетний мужчина слово сдержал. Потом еще не единожды она таким же способом получала зачет, экзамен, а то и просто в счет будущего.

Дома у нее всегда было одно и то же: измученная работой мать-инженер, вечно калымящий отчим. Картошка, тушеная с опостылевшими ей шеями кур. Штопаный на сотни раз халат на двоих с матерью.

Сосед, в свое время одаривший ее блоком болгарских сигарет, принес как-то на лавочку одну из местных газет:

- Светка, а давай бордельчик устроим.

И ткнул пальцем в объявление о чудесном времяпрепровождении в обществе очаровательных особ. Решили попробовать:

- Мы абсолютно серьезно были уверены в том, что если подобные объявления публикуют газеты, значит, это разрешено.

И действительно, за все время активного существования их "салона" никто ни разу из властей не поинтересовался их деятельностью. Я робко пыталась защитить перед Светой власть: "Может, они не знали". Она лишь посочувствовала моей наивности:

- Во-первых, газета, в которой мы давали объявления, не подпольная, в каждом киоске продается, в дома приходит. Или ты уверена, что отцы города, представители правоохранительных органов читать не умеют? А во-вторых, бывали у меня клиенты из высшего света города... Кстати, самые жмотистые половые партнеры. Они даже не могут допустить мысли о существовании множества способов любви, да и чаевых никто ни разу не дал.

Сутенером своего соседа-компаньона Сергея она не называет. Он был лишь техническим организатором, и даже далеко не всего процесса проституции. Света сидела на телефоне брата Сергея, чью квартиру они активно использовали. Позднее диспетчером стала работать тетя Сергея. Она прекрасно знала, чем занимаются ребята, и порой даже на

улице договаривалась с мужчинами о свиданиях со Светой. По собственной инициативе. Такая инициатива приносила ей по 20-30 тысяч приработку к основной зарплате от "салона".

- Я была не просто проституткой. Я быстро поняла, что дорогую клиентуру, постоянный ее интерес ко мне можно завоевать только предлагая самое неожиданное для Томска. Так я впервые была проституткой для лесбиянки. Она рассказала подругам, и работы было море. Эта категория сексуально озабоченных дамочек предпочитала встречаться на своей территории. В остальных случаях я выезжала в гостиницы, профилактории, офисы, сауны, в кабинеты директоров фирм.

Сергей ей даже мешал. Постоянно канючил деньги. А она уже самостоятельно вела все. Первая покупка была - старый "Москвич". Водить машину она не умела. Хотела права купить за деньги - не вышло. Предложила себя - ее послали. Пришлось "пучиться" (опять же при помощи собственного тела) в одной из контор, готовящих водителей категории "В". Охрана ей была не нужна:

- До сих пор не понимаю, когда всевозможные томские фирмы по оказанию проститутских услуг набирают громил-охранников, какое-то сопровождение. За все время я не слышала ни одной угрозы, - рассказывает Света. - Наверное, для солидности вокруг себя тусовку создают. У меня глубокое убеждение, что разговоры о всяких "крышах", рэкетах и субботах в среде проститутток Томска - полный вымысел. Мы же не хуже столичных. Я не могу судить обо всех томских проститутках, но со многими в последнее время общалась. Если у тебя на плечах есть голова, то одной-двум девочкам работать куда выгоднее. Конечно, если в голове пусто - нужны и сутенеры, и охрана, и прочие навороты. А может быть, мне просто везло. Ведь приходилось "работать" и с бывшими заключенными, и пьяными вахтовиками.

Прошлым летом Света купила в Ленинском районе отличную двухкомнатную квартиру за 25 миллионов. Мама к тому времени уже разоблачила завравшуюся дочку, якобы работающую медсестрой в одной из больниц города. Компенсацией за вранье была их совместная поездка на юг. Промотали тогда они на пару около 4 миллионов. Об истинных накоплениях Светы я только могу догадываться. От прямого ответа на вопрос о доходах она ушла.

Дважды она болела гонореей. У гинеколога бывала редко. Но предпочитала ходить не в платные кабинеты, а обращалась к докторам клинического института, так как считает их самыми высокими специалистами

города. Денег на свое здоровье ей тратить не приходилось. О налогах государству за свой сверхприбыльный бизнес она и не помышляла. А крупные суммы хранила в двух престижных банках города.

- Вот там мне приходилось делать очень дорогие подарки. Поскольку тамешние дамочки нет-нет да и намекали на большие суммы моих приходов, интересовались даже декларацией о доходах. Что, в принципе, их не касается. Но я понимала, что каждый хочет жить...

Большие траты делала она на сотрудниц гостиниц. Работала во всех без исключения. Ни разу никто из администрации томских гостиниц даже не попытался препятствовать ее бизнесу. А вот радушие с их стороны было и остается полным.

Когда Светлана полностью перестала платить Сергею, потому как совсем отказалась от общения с ним, он начал террор. Выбивал стекла в окнах ее квартиры, родительской. Звонил с угрозами по телефону.

Но делиться с бывшим компаньоном она не хотела ни за что. Институт к тому времени был брошен (о чем она очень жалеет и намерена восстановиться), решила обменять квартиру на Кемерово и начать новую жизнь. Без проституции. Если честно, то я ей поверила. Хотя бы потому, что она трижды сама приходила в редакцию и очень искренне рассказывала о себе. Потому что она, не боясь быть узанной родственниками, друзьями, решила покаяться:

- Проституция - грех не смывающийся. Я всю свою жизнь положу, чтобы рассказывать девушкам о ее пагубности. Чтобы разбудить наши власти, учителей, родителей от спячки.

Разумеется, каяться лучше богатой. Эти мои слова Светлана будто бы ждала:

- У меня нет отвращения к моим деньгам, заработанным моим телом. Глупо было бы сейчас от всего отказываться. Но я намерена большую часть своих сбережений пожертвовать на организацию центров или клубов, которые бы ограждали людей от проституции. Первые разговоры у меня уже состоялись с представительницами женской партии Кузбасса, руководством объединения "Нравственная чистота".

При последней нашей встрече Света, известная сильной половинкой гостей и жителей Томска как Анка-пулетчица (из-за нескрываемой слабости к мужчинам в военной форме и темперамента в постели), передала двум с половиной тысячам своих половых партнеров и финансистов пожелание остановиться и хотя бы на секунду задуматься о душе, не терпящей проституции тела.

А еще она объявила, что Анка-пулетчица умерла...

Вера ПЕТУНИНА.



"Мы признаемся тут же вам откровенно, что говорились обыграть вас, потому что принали вас за человека обыкновенного. Но теперь видим, что вам знакомы высшие тайны".
Н.В. ГОГОЛЬ "Игроки".

Соревноваться с классиками в описании казино - дело зряшное. Потому что у них блистательный XIX век, а у нас на дворе сами знаете какой. Потому что у них все это в Монте-Карло или Ницце, а мы с вами известно где. Потому что игровой бизнес в Европе и до сих пор в состоянии сытно кормить средних размеров страну, а у нас казино балансирует на грани рентабельности. И это первая причина, по которой пышно расцветшие одно время в Томске игорные заведения сегодня исчезли. Кроме одного. Казино "Вавилон" - единственное официальное казино на всю область.

Причина живучести "Вавилона" - в изначальной правильной посылке: если уж организовывать казино, то по самым высоким стандартам, которые возможны в провинциальном городе. Отсюда - престижное оборудование для игорного зала, индивидуальный проект интерьера, жесткая система отбора, обучения крупье с последующим двойным-тройным контролем уже в процессе работы. Как сказали мне менеджеры "Вавилона", другие казино, количество которых в Томске доходило одно время до 6, закрылись в силу двух основных причин: внутреннего воровства и неправильной организации службы безопасности. Однако начнем мы разговор с главного человека в казино.

КЛИЕНТ

...В двенадцатом часу за рюлеточным столом наконец-то появился молодой человек. Он принес с собой кейс, раскрыв который, обменял на фишки в кассе порядочную сумму денег. Я назвал бы сумму миллиона в полтора, но боюсь ошибиться. Усевшись близко к рюлеточному кругу, молодой человек принялся внешне спокойно и буднично делать ставки. Как выяснилось позже, он работает в одном из известных в Томске банков и частенько заходит в казино поиграть.

Чуть позже к нему присоединились несколько молодых людей. Они "отстрелялись" довольно быстро. Проиграв порядка 800 тысяч, они сделали ревизию в своих карманах, нашли еще 100. Крупье, разложив их на столе, пересчитал деньги и отправил специальной лопаточкой внутрь стола. Выдал компания еще 20 фишек (минимальная ставка на рюлетке 5 тысяч рублей на номер). Уже через 15 минут компания спустилась и эти 20 фишек.

- На "тачку" хоть осталась? - уже на лестнице спросил приятеля один из проигравшихся. Компания пребывала в веселом возбуждении.

Завсегдатаев в томском казино мало. Человек 10. Их знают, естественно, в лицо. Среди них есть болезненно азартные люди, которые просто не могут не играть. Но есть и вполне обычные на вид граждане, для которых казино - дорогой, но оптимальный способ снятия стресса. Именно поэтому в пятницу вечером казино практически никогда не пустует. Хотя определить самый напряженный день недели сами крупье затруднились. Это непредсказуемо. Иногда и в понедельник вечером может прийти столько клиентов, что читать книжки или играть между собой к времени не будет.

Бывали среди клиентов казино и полусумасшедшие программисты, которые пытались создать свою теорию случайностей, просчитывали схемы выпадения номеров на рюлет-

ке. Создание таких теорий довольно дорого им обошлось. Хотя бывали вечера, когда теория подтверждалась на практике.

Вообще очень важно понять: завсегдатаи казино, как правило, не ставят перед собой цель выиграть как можно больше денег. Если вы пришли в казино с такой установкой - проигрыш практически неминуем. Для постоянного клиента, как мне кажется, гораздо важнее процесс игры, эмоции, ощущения, которые он испытывает. А спектр их, сами понимаете, широк и меняться они могут ежесекундно: от тупого отчаяния до истерической радости. Деньги в этом смысле важны как стимулятор процесса: чем больше их вкладываешь, тем сильнее ощущения получаешь. Кстати, именно поэтому не рекомендую приходиться в казино с небольшой суммой денег - от проигранных за 15 минут 100 тысяч мало что можно ощутить. Будет немножко неловко, слегка обидно, что так мало поиграли и так быстро остались ни с чем и пора уходить.

Психика клиента очень деликат-

четыре и шесть номеров. Ставка сразу на 12 номеров, чет, нечет, красное и черное - 50 тысяч.

В покере и Блэк Джеке ставки выше. Минимальная - 20 тысяч рублей. Но, скажем, в покере, чтобы сыграть результативно, требуется как минимум утратить ставку. Не стоит садиться за покерный стол, не имея в кармане тысяч двухсот.

В рейтинге популярности первое место, конечно, занимает рулетка. У нее самые несложные правила, да и просто она имеет свойство завораживать человека. Учтите, удача - редкая гостья в казино. По словам клиентов, бывали выигрыши до 8 миллионов за вечер. Но и казино случалось выигрывать: в кассу сдавалось до 15 миллионов рублей. Даже эти две цифры подсказывают: казино выигрывает и чаще, и больше, чем отдельный игрок. Неужели на руку казино играет его величество Случай? Конечно, нет. Просто на стороне казино играет еще и

КРУПЬЕ

Он не может быть беспристрастен. По одной простой причине: зар-

стола наиболее тесно заставлены фишками, может постараться сделать так, чтобы шарик обошел эти номера стороной. Это невероятно сложно и доступно очень немногим крупье. За таким умением стоят годы тренировок. Для обучения томских крупье в "Вавилон" приезжал человек, который по заказу мог выкидывать два "зеро" из четырех попыток. (Прекрасное умение, если учесть, что при выбросе "0" все ставки игроков, кроме ставок на красное-черное, забирает крупье).

Однако за два года достичь таких высот профессионализма сложно. Среди крупье сегодня в основном студенты, как правило, с гуманитарных факультетов. Толково объяснить клиенту правила ведь может не каждый.

Клиент должен быть уверен, что крупье не жульничает. И последний обязан постоянно это доказывать с помощью ритуальных жестов: например, перед сдачей карт провести рукой по сукну стола - "чистый стол, чистые руки" и т.п. Поначалу даже шилась форма для крупье, в которой не было карманов. После

первый же вечер устроил скандал, в результате которого оба уволились из казино. Мужу не понравились слова одного из клиентов, с которыми тот обратился к его жене. Так что девушек перед принятием на работу предупреждают: в казино лексика ненормированная.

Зарплата крупье, по совершенно неофициальным данным, колеблется в пределах от 500 до 700 тысяч рублей в месяц.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛА

В "Вавилоне" почти сразу отказались от платы за вход, как это принято в большинстве столичных казино: там платят и получают взамен фишки, которые возврату не подлежат. Таким образом, каждый входящий не может не играть. Но такая система недействительна в томском варианте, когда круг клиентов постоянен, а случайных людей очень мало.

Некоторое время назад в "Вавилоне" приняли решение кредитов игрокам не выдавать, как это случилось ранее. Проигравшиеся клялись, что завтра же отдадут эти деньги, но клятвы не всегда сбывались. А ездить выколачивать долги из "забывчивых" клиентов - занятие малопочтенное для тех, кто заботится о своем престиже. Прекращена и практика выдачи ссуд под залог ценных вещей, которые, раздухарившись, клиент может снять с себя: часы, "печатки", кольца, цепочки...

От мелких жуликов и другой беспокойной публики в "Вавилоне" избавились просто: повесили объявление - вход в спортивных костюмах запрещен. Как по секрету признались мне, исключение иногда делается для гостей города, которых хорошо знают и у которых просто нет с собой гражданской одежды. На этот случай в казино хранят пару брюк.

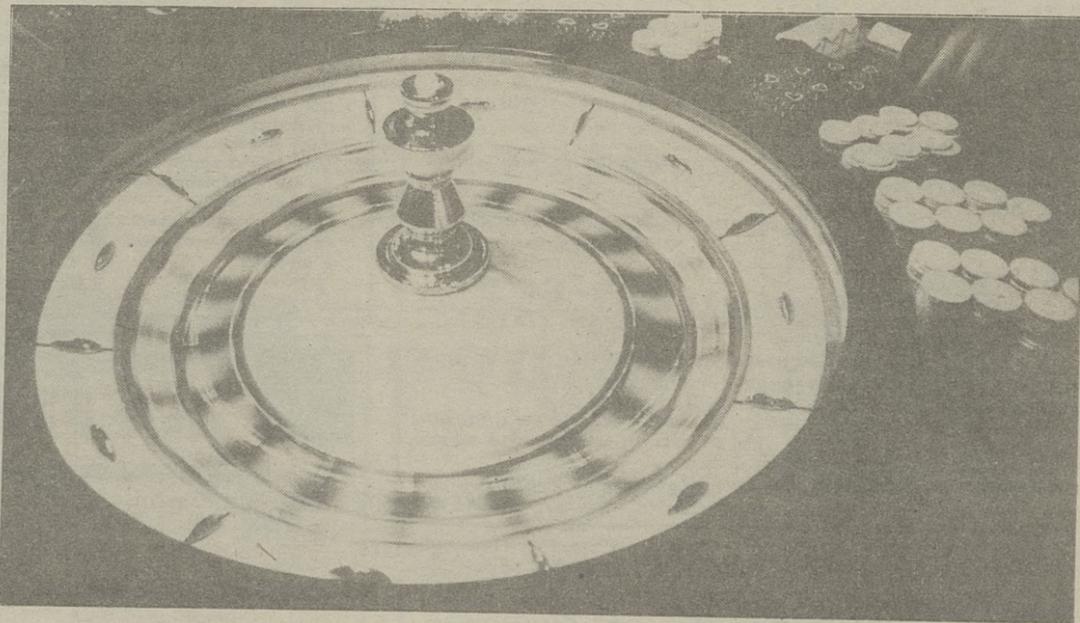
Налоги на игровой бизнес составляют 90 процентов с дохода казино. Владельцы "Вавилона" зарабатывают средства (на ту же реконструкцию зала) в других коммерческих проектах, более прибыльных. От содержания казино не отказываются по одной простой причине: единственное в Томске игорное заведение придает некоторую солидность владельцам "Вавилона". Даже банки, которым на эту солидность в общем-то начхать, с уважением относятся к "вавилонянам" - все-таки владельцы уникальной недвижимости и оборудования, которые совсем не дешево стоят.

На вопрос, как "Вавилон" отбил от наседающих криминальных структур, один из менеджеров ответил: "Мы все томики и многих знаем в городе, а кроме того, многие из нас юристы по образованию..."

Напоследок, отвечу блюстителям нравственности, которые, возмущаясь "пропагандой азартных игр". Зная прикуп, можно жить в Сочи. Но, поскольку все мы еще здесь, почему бы не поразвлечься, сообразуясь с толщиной бумажника и высотой лба?

Андрей ОСТРОВ.
Фото А. МОРОЗОВА.

«ВАВИЛОН» ЕСТЬ,



СТОЛПОТВОРЕНИЯ НЕТ

на. Кто-то получает удовольствие, сдерживая эмоции, кто-то - наоборот. Особенно темпераментны бывали клиенты с кавказским прошлым. Иногда складывались ситуации на грани криминальных. Администрация казино "Вавилон" в этом смысле заняла гибкую позицию: скандал с привлечением милиции - почти всегда потеря клиента. Поэтому скандалистов утихомиривали своими силами, разговаривали, убеждали и, лишь окончательно убедившись, что человек не в состоянии контролировать свои эмоции, разрывали отношения.

Впрочем, скандалов за последний год сильно поубавилось. Стабилизировался круг клиентов. Теперь в казино дежурят сотрудники милиции. После годовой драки между группой клиентов и службой безопасности казино администрация решила отказать от содержания собственной охраны. О чем не жалеем.

ИГРА

В казино "Вавилон" сегодня предлагают три игры: покер, Блэк Джек и рулетку. Правила их достаточно простые, нет смысла объяснять их, если же вы сами соберетесь прийти в казино, вам все расскажут и покажут крупье. Скажем только, что существует проект реконструкции казино, согласно которому часть игрового зала будет выходить на антресольном уровне в соседний зал ресторана. Если такая реконструкция произойдет - администрация планирует поставить на новые площадки двойную рулетку и стол для игры в крэпс (популярная во всем мире игра в кости).

Размеры минимальных ставок в разные игры отличаются. Рулетка - 5 тысяч рублей на один, два, три,

плата крупье напрямую зависит от того, выиграло или проиграло казино. В феврале прошлого года, например, сложился отрицательный баланс - казино больше проиграло, чем выиграло. Крупье получили по минимуму. Случаются иногда целые недели, когда казино катастрофически не везет.

А развернуть избушку случая к себе передом - занятие сложное. Об обмане клиента нечего и думать. В "Вавилоне" это практически невозможно: за действиями крупье непосредственно наблюдают два человека, не говоря уже об общем надзоре менеджеров казино, распорядителя зала.

Опытный крупье, заметив, что какие-то из секторов рюлеточного

от этого отказались - и дорого, и жарковато в ней, несмотря на мощные вентиляторы.

Возможность для сговора клиента и крупье существует всегда. Но долго это обычно не продолжается, и с крупье расстаются. Говорят "до свиданья" и тем крупье-девушкам, которые начинают испытывать личные и взаимные симпатии к клиентам. Поэтому штат крупье, имея основной состав, постоянно обновляется как в принудительном порядке, так и по собственному желанию. Не каждый выдерживает исключительную ночную жизнь, не каждому позволяют это сделать семейные обстоятельства. Рассказывают, что муж, устроившись на работу в казино, где уже работала его жена, в

Раз, два, три...

КАК АУКНУЛОСЬ ЛЕТО

Аукцион, состоявшийся 16 мая в зале заседаний городской мэрии, подтвердил сезонную тенденцию спада деловой активности и отсутствия свободных денежных средств у большинства фирм. Несколько лотов, проданных на прошлом аукционе, вновь были выставлены на торги ввиду того, что покупатели не смогли заплатить заявленную в апреле цену. В числе "вторичных" лотов были магазин "Техническая книга", молочный магазин у кинотеатра им. Горького, а также многоэтажное меховое ателье "Белка", которое выставляется на муниципальный аукцион уже третий, если мне не изменяет память, раз.

Активность покупателей была настолько низкой, что три лота были сняты с торгов: имущественный комплекс магазина №5 Томской базы плавостова по улице Карла Маркса, 24, ввиду небывало низкой предложенной цены, имущественный комплекс магазина №3 по улице Колхозной, 9/2, ввиду отсутствия покупателей на оный и объект незавершенного строительства по пр. Мира, 29, по причине отсутствия заявок на "незавершенку".

Три лота были куплены по стартовой цене. По правилам аукциона, если нашлся один покупатель, он платит сумму, равную стартовой цене, умноженной на сто. Таким образом были проданы имущество ИЧП "Квадрат" (Набережная Ушайки, 12)

за 944 тысячи рублей, имущество магазина №26 (Елизаровых, 44) за 200 тысяч и имущество ателье "Силуэт" за 6.040.000 рублей.

Как ни распылился аукционист, но и за оставшиеся лакомые кусочки никто не дал даже апрельской цены. Магазин "Техническая книга" приобрели сами работники магазина за 610 миллионов рублей (апрельская цена 770 миллионов). Молочный магазин в результате продолжительной борьбы между человеком в грязно-розовом пиджаке (№23) и, по нашим данным, представителями концерна "Советеро" был продан "пиджаку" за 1 миллиард 350 миллионов. Что несоизмеримо с апрельской ценой под два миллиарда. Да и майские цены вызвали у покупателей сокращенное покаяние головой в процессе торгов.

"Белку" купили в очередной раз за 140 миллионов, несмотря на задолженность ателье, которые выражаются в сумме 39 с хвостиком миллионов.

Можно предположить некоторое неудовлетворение специалистов городского комитета итогами торгов - в муниципальный бюджет могло поступить больше. Бросим очередной камень в огород ведущего аукциона. Все тот же зеленый пиджак, все та же каша во рту и полное неумение подстраивать шаг аукциона под возможности и настроение покупателей.

РУССКО-БРИТАНСКОЕ СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
ПРОДЖЕКТС • R • PROJECTS
RUSSIAN - BRITISH JOINT VENTURE

Предлагаем
 теплицы с автоматически открывающейся форточкой;
 строганный пиломатериал;
 деловой горбыль;
 поддоны;
 дрова (с доставкой).
 т. 25-94-88.

Требуются на пиломатериал
 технолог по деревообработке;
 электромонтеры;
 станочник на четырехсторонний и многопильный станок;
 рамщики на Р-63;
 стропальщики;
 механик по деревообрабатывающему оборудованию.
 т. 25-91-98.

ПРИОБРЕТЕМ
 станки многопильные торцовочные;
 станок для заточки пил типа ТЧПА-7 (можно б/у).
 т. 25-94-88.

Адрес: пр. Академический, 10/3.

АОЗТ "ЖТК "Прага" предлагает мелким и средним бизнесу ЭМАЛИ:
 НЦ-25 во флягах, 38 кг - белая, желтая, красная, серая, серо-голубая, зеленая, черная. Цена 532000 руб. за флягу;
 НЦ-25 в банках, 2,7 кг - светло-бежевая. Цена 30000 руб. за банку;
 ПФ-1217 в банках, белая, 2,8 кг. Цена 31000 руб. за банку;
 НЦ-132 в бочках, 216 кг - бежевая, желтая. Цена 7100 руб. за 1 кг;
 НЦ-25 в бочках, 190 кг. Цена 11000 руб. за 1 кг;
 МЛ-12 в барабанах, 56 кг - светло-серая. Цена 18000 руб. за 1 кг;
РАСТВОРИТЕЛЬ 646 в бутылках, 0,5 л. Цена 5300 руб. за бутылку;
ОЛИФУ "оксоль" в банках, 2,0 кг. Цена 19000 руб. за банку;
КЛЕЕНКУ столовую различных расцветок. Цена 230000 руб. за рулон. Рулон 25 м погонных.
 Пр.Фрунзе, 240-а, 2-й этаж, каб. 7
 ("Томскстройтранс"). Тел. 21-17-61.



СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК "Лотос", "Зифа", каша гороховая с мясом, рис, томат-паста.
 Все недорого.
 Тел. 44-45-46, 499-048.

ПРОДАЕМ КУБАНСКИЕ ВИНА:
 кагор, 0,7 л - 8500 руб.;
 "Ркацител", 0,7 л - 4500 руб.
 Тел. 26-43-72, 77-99-12.

со склада в Томске ОПТОМ тел: 21-38-79 77-69-64
 Шоколад плиточный
 Шоколадные батончики
 Йогурты, кексы, кетчупы
 Компоты, сухие напитки Ури
 Чай индийский, детское питание
 Газированные напитки 0,33, 2 л.
 Рыбные консервы (Прибалтика)
 Сигареты, жевательная резинка в ассортименте.
 Вино "Монастырская изба"
 Водка "Столичная",
 "Канский купец"
 Пиво баночное 0,355 л. (4 вида)
 Шампанское "Sprimante" (розовое и белое)
 Бренди "Солнечный берег"
 Коньячный напиток "Богатырь"
 -- ул. Шевченко 19, каб. 25, (здание "Томскжестрой")
 -- пер. Путевой, 36А, ТОО "Триль"
 -- Магазин "ТРОЙКА" (павильон старого рынка)
 -- Дворец спорта (левое крыло)

Intourist ПРИГЛАШАЕМ ВАС В УВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ПУТЕШЕСТВИЯ!
БОЛГАРИЯ, "Золотые пески",
 11 дней - 22.06 - 02.07 стоимость - 530 дол.
 20.07 - 30.07
 03.08 - 13.08
 15 дней - 16.06 - 30.06 стоимость - 610 дол.
 14.07 - 28.07
 11.08 - 25.08
ИСПАНИЯ, Канарские острова,
 15 дней - 07.07 - 21.07 стоимость - от 1200 дол.
 21.07 - 04.08
 04.08 - 18.08
Майорка,
 11 дней - 21.06 - 02.07 стоимость - от 940 дол.
 12.07 - 23.07
 02.08 - 13.08
Коста Браво,
 8 дней - еженедельно, стоимость - от 605 дол.
ГРЕЦИЯ, Солоники,
 11 дней - 11.06 - 21.06 стоимость - 700 дол. + 200 тыс.руб.
 01.07 - 11.07
 21.07 - 31.07
 10.08 - 20.08
КИПР, Лимасол, Парнака, Ай Нана
 8, 11 дней - еженедельно, стоимость - от 650 дол. + 75 тыс.руб.
МАЛТА,
 8, 14 дней - еженедельно, стоимость - от 530 дол. + 75 тыс.руб.
ТУРЦИЯ, Анталия,
 8, 12 дней - еженедельно, стоимость - от 600 дол.
 По Вашему желанию мы можем организовать поездки в любые страны в удобные для Вас сроки. Детям до 12 лет - скидка.
 Обращаться: г.Томск, ул.Белинского, 15, "Интурист".
 Тел. 23-25-37, 23-41-71.

ОПТОВАЯ ЯРМАРКА Тел. 44-51-45.
 продуктов питания

РЕГИОН Ждем Вас: пр.Фрунзе, 152; ул.Угрюмова, 7. Тел. 26-44-34, 26-44-70, 75-25-71.
 МЕЖОБЛАСТНОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР
 - шифер,
 - линолеум,
 - труба а/ц,
 - смеситель,
 - ДСП,
 - санфаянс,
 - эмаль для пола и белая,
 - обои, плитка керамическая отечественные и импортные,
 - посуда керамическая,
 - пленка полистироловая,
 - 150 микр.,
 - панно для ванной,
 14 кв. м,
 - стол-тумба,
 - стол письменный одностумбовый, двухстумбовый,
 - тумбочка под радиоаппаратуру,
 - "стенки": "Казачка", "Молодежная", "Кедр",
 - шкафы 2- и 3-дверные,
 - кровать одно-, двухспальная,
 - "спальня",
 - книжная полка,
 - стул,
 - стол ученический.

БИРЮСА
ХОЛОДИЛЬНИКИ «БИРЮСА»:
 одно-, двухкамерные, морозильные камеры.
DAEWOO (двухкамерные)
СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ «ВЯТКА-АВТОМАТ-16 и 18».
 Гарантия 3 года. Доставка на дом.
 Работаем без выходных.
Тел. 24-00-74
 Торговые филиалы:
 пр. Ленина, 15 (универсам «Дар»);
 ул. Мокрушина, 24 (магазин «Камень»);
 ул. Шевченко, 3 (пересечение с ул.Елизаровых);
 ул. Ив. Черных, 30 (магазин «Фиалка»);
 ул. Смирнова, 38 (универсам №172).

АВТОШИНЫ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ:
 ЗИЛ, ГАЗ-53, ГАЗ-66, ЗИЛ-157, УАЗ, МАЗ, "Москвич", "Волга" (узкая);
АВТОКАМЕРЫ для автомобилей МАЗ, "Урал"; КОМПЛЕКТЫ РТИ к а/м "Волга".
 Принимаем в наложение протектора шины всех размеров.
 Обращаться по тел. 75-31-26, 75-23-25.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА Тел. (382-2) 49-25-33, 49-24-18.
КЕЙТОМ
 предлагает:
 - ВОДКУ "Столичная" (эксп.вар.);
 - ВИНА: "Сочи", "Бронешты" (г.Сочи);
 - соки "ВВ" в ассортименте;
 - шоколадные наборы "Ассорти";
 - рис узбекский в/с.
 А также всегда в продаже отечественные и импортные водка, пиво, сигареты, кетчуп и многое другое.
 Ул.Советская, 84.

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.

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.

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ХОЛОДИЛЬНИКОВ
 "Бирюса-14" "БИРЮСА" "Бирюса-22"
 Низкие цены. Доставка на дом. Гарантия 3 года. Любой расчет. В розницу и оптом.
 Ул.Красноармейская, 114 (Дом быта, 4-й этаж)
 "Бирюса-10" Тел. 23-45-36 49-81-24
 "Бирюса-18" "Бирюса-6" "Бирюса-145"

ОПТОВЫЕ ПОСТАВКИ АНТИБИОТИКОВ И КРОВЕЗАМЕНИТЕЛЕЙ
 Ампициллин н/с 0,5 - 861 р.
 Гемодез р-р 400 мл - 7632р.
 Перчатки латексные (Австрия) - 505 р.
 Б/пенициллина н/с 1 млн ЕД - 560 р.
 Дисоль р-р 200 мл - 2990 р.
 Полиоксидин 200/400 мл - 3000/4200 р.
 Ампиокс-натрий 0,5г - 1700р.
 Канамицин 0,5г/1г - 1750р./2225р.
 Стрептомицин 1г - 768р.
 Реополиглюкин 400мл - 10800р.
 Анальгин 0,5 №10 - 465р.
 Аспирин 0,5 №10 - 365р.
 Парацетамол 0,2 №10 - 173р.
 Пентальгин №10 - 874р.
 А так же одноразовые шприцы 2,5,10,20мл, рентгеновская пленка AGFA, весь спектр шовного материала, сшивающие аппараты Auto Suture и лапароскопическое оборудование Styker

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

МАРГАРИН из Чехии stolni MARGARIN по сниженным ценам: от 6800 руб. за 1 кг - оптом, 8000 руб. за 1 кг - в розницу. РАССМОТРИМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО БАРТЕРУ.
 Пр.Ленина, 55 (здание облсвопрофа). Тел. (3822) 23-20-29.

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 СТЕКЛО 3-6 мм
 160*130см
ЦСТ Сибирский Дом
 Цены на 23.05.95 г.: 3 мм М-6 - 12 тыс.
 3 мм М-4 - 13,3 тыс.
 4 мм М-5 - 14 тыс.
 5 мм М-5 - 16 тыс.
 6 мм М-5 - 19 тыс.
 тел. 760-860

ул. Герцена, 2, к. 203, Тел.: (382-2) 23-14-19, 23-14-32 Факс: 23-11-70



АО "Томскстрой"

заключит договоры долевого участия

площадь 300 кв.м

в завершении строительства КОММЕРЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА (офис, гостиничный номер, магазин на два торговых зала)

по адресу: ул.Мельничная (район центрального рынка)

с последующей передачей в собственность.

Срок сдачи - май 1995 года;

в строительстве жилого комплекса со встроенно-пристроенными помещениями под офисы, кафе, магазины, предприятия быта

по проспекту Фрунзе - ул.Красноармейской.

в строительстве жилых домов

Ввод - IV кв. 1995 года, I кв. 1996 года.

РЕАЛИЗУЕМ:

- 1-, 3-, 6-комнатные квартиры по ул.Мельничной (1-я очередь);
- 3-, 4-комнатные по Иркутскому тракту, 212 (7-й и 2-й этажи);
- 1-, 2-, 3-комнатные квартиры по пр. Ленина, 193;
- 2-комнатные квартиры по ул.Осипенко.

ул.Белинского, 54, каб. NN 4, 14. Справки по тел. 44-51-53, 44-27-63.

ОПТОМ

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ

(Лицензия N 225, 152, 135)

ВОДКА: "ROSSIA", "Кремлевская"; ЛИКЕРЬ: "CANTORY", "CRISTIANI", "AMARETTO"; ШАМПАНСКОЕ: "SPUMANTE" (3 вида); "СОВЕТСКОЕ" (п/слэд., п/сух.); "НАДЕЖДА"; ИГРИСТОЕ ВИНО "КАЛИОПА"; ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ "MILESTA", "CRUSH".

А также в широком ассортименте импортный плиточный шоколад, московский плиточный шоколад ("РОТ-ФРОНТ"), шоколадные батончики, кексы, рулеты, шоколадный крем "СЕВЕ NUSSA" (2 вида), жевательная резинка, жевательные конфеты, карамель, йогурты (7 видов), кофе "PELE" (3 вида), чай "PICKWICK", "CRUGER", РАСТВОРИМЫЕ СОКИ И НАПИТКИ "YUPI", "ZUKO", "INVITE", "DRINK-O-POP", соки "BB" (4 вида), "ФЛОРИДА", КЕТЧУП и другая бакалейная продукция импортного производства. Рыбные консервы (шпроты, лосось, салака, треска, килька, паштет шпротный).

Ул. Красноармейская, 119, тел. 26-90-65; кинотеатр "Родина", тел. 72-14-20; кинотеатр "Октябрь", тел. 44-44-77.

САХАР

Низкие цены. Мин. партия - 1 мешок. Пер.Заозерный, 16/3 (без выходов). Тел. 78-61-34.

Только у нас

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДВЕРИ

ПОВЫШЕННОЙ ПРОЧНОСТИ

Втулки против среза напесов

ДЕКОРАТИВНАЯ ОТДЕЛКА

26 94 05

ОБРАЗЦЫ В МАГАЗИНАХ ЦУМ СПОРТТОВАРЫ (ИРКУТСК)

Купим лист 2-2.5мм электроды 4мм

ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ

издательство "ТРИАДА" пер. Кооперативный, 2, каб. 3, (ост. "ЦУМ", набережная Томи) тел. 22-42-57 в Северске: ул. Курчатова, 15А тел. 4-99-78

ВЫВЕСКИ, УКАЗАТЕЛИ, ТАБЛИЧКИ ТИПОГРАФСКИЕ УСЛУГИ ПЕРЕПЛЕТНЫЕ РАБОТЫ

Организация ПРОДАЕТ АВТОМОБИЛИ и МЕХАНИЗМЫ, бывшие в эксплуатации: КамАЗ-43101; трактор К-700 с прицепом; чепюстной погрузчик ТДТ-55; кран КС-4661А; оборудование к чепюстному погрузчику ТДТ-55; лебедка Т-4; контейнеры автомобильные АУК-2,5 т. Обращаться по тел. 75-31-20, 75-72-10, 75-77-78.

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ КАМАЗ:

распылители, форсунки, топливные насосы, комплект поршневых колец, вкладыши всех размеров, поршневые группы, диски сцепления, шестерни и валы КП, синхронизаторы, энергоаккумуляторы, шланги тормозные, тормозные краны, компрессоры, пальцы рулевой тяги, реактивной штанги, валы карданные, насосы ГУР, ПГУ, стартеры, генераторы, 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. 21-16-45, с 8-30 до 17 час.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОИЗВОДИТ РЕМОНТ ДВЕРЕЙ АВТОМОБИЛЕЙ "МОСКВИЧ" - 408, 412, 2715, 2140

с заменой пришедших в негодность внешних панелей (накладок), а также изготавливает и реализует панели дверей и задние крылья "М-412" без установки.

Обращаться по тел. 77-76-79, с 9 до 17 часов.

ЧАЙ

цейлонский, индийский в ассортименте, в пачках по 100 г; гранулированный - 1800 руб. за пачку; "Лондонский" - 1800 руб. за пачку; "Эль Грей" - 2800 руб. за пачку; "Мадрас" - 2800 руб. за пачку; "Юнион" - 2800 руб. за пачку; расфасованный в одноразовые пакеты: "Цейлонский" - 4000 руб. за пачку; "Эль Грей" - 4000 руб. за пачку; "Клубничный" - 4000 руб. за пачку.

МАСЛО

крестьянское несоленое. Цена 15000 руб. за кг. Доставка бесплатная. Магазином - под реализацию. Тел. 233-174.

ВОДКА,

0,75 л (з-д "Кристалл"), 0,5 л (г.Бийск); ВИНО "Донской сад"; кондитерские изделия (г.Пермь); рыбные консервы; масло подсолнечное, 1 л (Болгария); масло сливочное (Голландия). Тел. 22-43-64.



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

Идеальные

ОБОИ

для дома и офиса

из Германии, \$ 4,46-12,16

АВРУМ-ТРЕЙД

Томск, пр.Ленина, 55 (здание облсовпрофа) Тел. (3822) 23-20-29, факс: 23-25-20

СИБИРСКОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ПРЕДЛАГАЕТ ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ: ВИТРИНЫ, ПРИПРАВКИ, ГОРКИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ИЗГОТОВЛЕНО ИЗ ПОЛИРОВАННОГО СТЕКЛА И ЗЕРКАЛ
МОДУЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ
ЛЮБАЯ КОНФИГУРАЦИЯ
ПРОСТОТА СБОРКИ И РАЗБОРКИ
ОСОБЕННО УДОБНО ДЛЯ МЕЛКИХ ВЕЩЕЙ:
ПАРФЮМЕРИИ, ПОСУДЫ, ИГРУШЕК,
БУТЫЛОК, ШОКОЛАДА И ПР.
СОВСЕМ НЕДОРОГО И ПРОСТО КРАСИВО

Образцы по адресу: пр.Фрунзе, 152, оф. 705, т. 26-49-85.

Советское шампанское

по цене 12000 руб. Ул.Бердская, 20, база облпотребсоюза, фруктохранилище N 1.

COMPAQ - КОМПЬЮТЕР N 1!

Корпорация COMPAQ анонсировала новое поколение серверов Rack- Mounted ProLiant. Модели 5/90 и 5/100 семейства ProLiant 4000 сконструированы на 90- и 100 МГц процессорах Pentium. Повышенная степень надежности, КЭШ 2 МБайт, оперативная память 512 МБайт с корректирующими кодами, дисковая подсистема с технологией RAID емкостью до 150 ГБайт, источник питания с горячим резервированием, Compaq SmartStart и Insight Manager до 6-ти серверов в стандартной стойке. В прошлом году было представлено более 40 новых продуктов. Уже в первом квартале нынешнего года COMPAQ выпустила 10 новых моделей серверов, настольных и портативных компьютеров, которые демонстрировались на COMTEK-95. Выпуская столько новых моделей, COMPAQ практически устанавливает мировые компьютерные стандарты в промышленности. Неудивительно, что последние 2-3 года во всем мире стабильно возрастает спрос на компьютеры COMPAQ.



- ШЕСТЬ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА КОРПОРАЦИИ COMPAQ
- Быстрое реагирование на изменение конъюнктуры рынка
 - Четко организованное корпоративное руководство
 - Сокращение расходов
 - Желание меняться
 - Ориентация на заказчика-покупателя всегда прав
 - Ставить перед собой смелые агрессивные цели

МИРОВОЙ РЫНОК КОМПЬЮТЕРОВ

Результаты за 1994 г. (доли рынка в %)

Company	Share (%)
Compaq	10.3
IBM	8.5
Apple	8.5
Packard Bell	4.9
NEC	4.0
HP	2.7
AST	2.7
Toshiba	2.6
Dell	2.6

Одна из причин успеха COMPAQ - отлично налаженная система продажи обслуживания через официальных реселлеров. COMPAQ предлагает лучшие, чем у конкурентов, цены и гарантию на производимую технику в течение трех лет.

В Восточной Европе COMPAQ увеличила объем продаж на 158%. Это было достигнуто за счет России, где объем продаж вырос в 6 раз. Фирма ЭЛЕКС-ТОМСК является самым крупным поставщиком компьютеров COMPAQ в регионе.

Таким образом, цель COMPAQ - стать в 1996 году компьютерной компанией N 1 в мире - осуществилась уже в 1994 году.

По материалам журнала "СОВМЕСТИМОСТЬ & КАЧЕСТВО" (COMPATibility & Quality) N 1 '95.

ЭЛЕКС-ТОМСК РЕКОМЕНДУЕТ COMPAQ!

РУБЕРОИД тел. 760-860
БИКРОСТ
 ЦЕНТР
 СТРОИТЕЛЬНОЙ
 ТОРГОВЛИ
 Сибирский Дом
 тел. 761-842

**ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ
 КОМПАНИЯ "СПИКА И К"**

реализует со складов в г.Томске материалы:
 - минвату на бумаге прошивную, рулонную;
 - вентили муфтовые чугунные, Ру=16кгс/кв.см - Ø 15, 20, 25, 32, 40, 50 мм;
 - вентили фланцевые чугунные, Ру=16кгс/кв.см - Ø 25, 32, 40 мм; Ру=25кгс/кв.см, Ø 50 мм;
 - задвижки чугунные, Ру=16кгс/кв.см 30ч66р - Ø 50, 100 мм;
 - отводы штампованные, ГОСТ 17380-83, Ø 57, 76, 89, 108, 133 мм;
 - трубы стальные, Ø 15, 20, 25, 32, 50, 76, 89, 102, 108 мм;
 - трубы чугунные канализационные, Ø 50, 100 мм, а также все фасонные части;
 - лен строительный (пакля) и сантехнический;
 - арматуру к высоко расположенным бачкам;
 - муфты стальные, Ø 15, 20, 25 мм;
 - контргайки, Ø 15, 20, 25 мм;
 - угольники, Ø 20 мм, тройники, Ø 15 мм;
 - битум строительный БН-70/30;
 - конвекторы стальные настенные е-400-1200 мм;
 - рубероид;
 - штукатурную станцию.

Обращаться по тел. 75-75-66, с 8 до 17 час.
 в рабочие время и дни, обед с 12 до 13 час.

Управление труда и занятости
 населения Томской области

**проводит
 ЯРМАРКУ
 УЧЕНИЧЕСКИХ
 МЕСТ.**

Всех, кто решил попробовать
 свои возможности
 в другой профессии,
 ждем 25 мая с 12 до 18 часов
 в здании ПТУ-1 (ул. Беленца, 11).

РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ (Эстония):

Шпроты в масле, 160 г - 3200 руб.;
 Сардины в т/с, 250 г - 3250 руб.;
 Килька в т/с, 250 г - 2300 руб.;
 Скумбрия в масле, 250 г - 3960 руб.;
 Паштет шпрот., 160 г - 1950 руб.

Сгущенное молоко (кофе и какао с молоком).
 Пр.Фрунзе, 111, к.312. Тел. 26-08-87, 26-07-37.
 Иркутский тр., 100. Тел. 75-69-49.
 Ул.Мичурина, 112, склад N 1 (склады АОТ "Березовское").

СибИнтерМебель

Кухни:
 "Астория" (Словакия)
 "Росена" (Словакия)
 "Фредерика" (Словакия)
 "Тоска" (Словакия)
 "Магда" (Словакия)
Кухонный уголок:
 "Ванесса" (Румыния)
Стенки:
 "Родос" (Словакия)
 "Николетта" (Румыния)
Мягкая мебель:
 "Гизелла" (Чехия)
 "Памелла" (Словакия)
Спальни:
 "Беркенфельд" (Румыния)
 "Пауль" (Румыния)
Библиотека:
 "Апсенис" (Румыния)
Прихожие:
 "Отто" (Румыния)
 "Лупо" (Румыния)
Тумбы
 (Румыния)

Иркутский тр., 15,
 ДОСААФ, т.76-91-20.

ШУБЫ

из восьми
 видов меха;
СВИНГЕРЫ,
 пальто, куртки,
 плащи из кожи
 и микрофибры -
 до 20 моделей.
 Обращаться по
 адресу:
 Дворец спорта,
 правое крыло.
 Тел. 77-05-56.

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.

АО "Севертрансстрой" реализует:

МРАМОР, РАКУШЕЧНИК.
ВОЗЬМЕМ ПОПУТНЫЙ ГРУЗ
 до г. Красноярска, Кемерово, Новосибирска, Бийска.
 Тел. 77-97-72, 77-97-52.

**АВТОМОБИЛИ
 ЛуАЗ, "ТАВРИЯ"**

со склада в г.Томске реализует
"Томскагропранс".
 Тел. 75-31-26, 75-23-25.

Черный металлопрокат:

лист 2,5 мм; 3 мм; 5 мм; 6 мм; 8 мм;
 10 мм; 16 мм;
 уголок 40x40; 75x75; 90x90;
 арматура d=18, круг d=40; труба d=25.
 Тел. 780-114.

ПОРОЛОН,

лист 1м x 2 м, толщина 3, 5, 10, 20, 30, 40 мм.
 Тел. 44-74-46.

**ПРОДАЕМ
 КОММЕРЧЕСКИЕ КИОСКИ**

в Советском районе.
 Тел. 78-18-74.

АОТ "Фанта" ПРИМЕТ НА РАБОТУ ОПЫТНОГО
 ТЕХНОЛОГА ликероводочного производства. Нужда-
 ющемуся специалисту приобретем благоустроенное жилье.
 Московский тракт, 46. Тел. 44-05-75.
 Требуется газосварщик. Тел. 44-05-75, 44-01-07.

МУКУ

первого и высшего сортов
 реализует организация.
 Цены приемлемые.
 Система скидок.
 Ул. Нижне-Луговая, 89-а,
 склад "Томлесторга" N 8.
 Тел. 789-528.

В магазине "Автозапчасти"
 (ул. Учебная, 34)
 имеются в продаже:
 Подвески ГАЗ-24-10 в сборе;
АККУМУЛЯТОРЫ
 бст55, май 1995 г.
 Большой выбор
 кузовных деталей
 автомобилей ВАЗ, ГАЗ.

СПАГЕТТИ

(производство Италия),
 Выработанное из лучших твердых сортов пшеницы,
ПО САМЫМ НИЗКИМ ЦЕНАМ В РЕГИОНЕ,
 500 г - 2100 руб.
 Обращаться: склад магазина N 204
 (за рестораном "Осень"). Тел. 23-25-43.

ТОО "ЭЛЕКТРОМОТОР" реализует:

- утюг электрический - 24000 руб.;
 - станки деревообрабатывающие бытовые 4 типов -
 350000-890000 руб.;
 - крышку металлическую для консервирования - 250 руб.;
 - мыло хозяйственное, 350 г - 1800 руб.;
 - кормоземельчитель электрический бытовой - 369500 руб.;
 - белье постельное - 31000-39500 руб.
**ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ НА ПОШИВ БЕЛЬЯ,
 ХАЛАТОВ, СПЕЦОДЕЖДЫ И Т.Д.**

Ул.Победева, 87. Тел. 21-46-91.

АОЗТ «Кандинское»
 постоянно продает петушков
 яйценосной породы,
 кур-бройлеров разновозрастных.



по адресу: Томский р-н, с.Кандинка.
 Тел.: 960-723, 21-38-22.

**ПИВО
 "СТОЛИЧНОЕ",**

ж/б, емк. 0,33 л,
 без консервантов;
 майонез, печенье,
 уксус, сода пищевая
 и другие продукты.
 Пер.Кооперативный, 2.
 Тел. 22-37-06.

ПОМЕЩЕНИЕ

площадью 208 кв.м
 с телефонами сдает
В АРЕНДУ
 организация.
 Обращаться по адресу:
 пр.Фрунзе, 137-а.
 Тел. 21-18-00, 26-33-12.

Вечерние курсы

"Бухгалтерский учет".
 Оплата - 130 тыс.руб.
 Тел. 77-68-21, 76-28-76.

АВТОМОБИЛЬ

ГАЗ-3102
 продает организация.
 Тел. 44-30-80.

ВОДКА "ЗВЕРБОЙ", 0,5 л, 40° - 4700 руб.;
 молоко сухое, цельное; приправа овощная;
 клубника протертая с сахаром; печенье весовое.
 Работаем с 9 до 21 часа.
 Пер.Совпартшкольный, 10, в помещении облпотребсоюза, каб.23.
 Тел. 22-40-87, 22-47-18, 22-29-95.

КУПИМ: трубы
 d=399-1020, метал-
 лопрокат, бульдозер
 ДТ-75, мешковину
 или стеклоткань.
ТРЕБУЮТСЯ: га-
 зоэлектросварщики,
 плотники-столяры,
 авто- и пневмокра-
 новики, разнора-
 бочие.
 Пер.1905-го года, 18,
 каб. 9, 13.
 Тел. 22-64-01.

АОТ "Центральное"
 предлагает

**ЦЕМЕНТ
 ПЦ-400**
 россыпью с доставкой.
 Тел. 75-16-55.

Кинескопы

цветные и
 черно-белые.
 Тел. 26-66-85.

**ПРИЛАВКИ,
 "ГОРКИ", ВИТРИНЫ**

изготовит предприятие.
 Низкие цены.
 Тел. 75-86-16.

САДОВЫЕ ДОМА, БАНИ с доставкой.

Пер. Картасный, 6. Тел. 22-25-08.

- Размеры и виды - на любой вкус.
- Полная сборка в цехе. Приходите, выбирайте - и дом на Вашем участке. Требуется плотники.

ТКАНИ!

Новое поступление:
креп, шир. 112, 150 см, цветной;
креп-сатин, 112, 150 см, цветной;
"мокрый" шелк, 112, 150 см, цветной;
батист, шир. 150 см, шифон, фатин, подкладочная, сетка, атлас, капрон, велюр, бархат, гипюр, трикотаж, шитье, ангора, костюмная и др.
В продаже тесьма, кружево, фурнитура.
Холодильники
"Ока" - 1100000 руб.
Д/б N 2, ул. Красноармейская, 114, 2-й этаж.
Тел. 44-72-50, с 9 до 18 час.

Вода газированная

(Польша), 1,5 л - 3700-3800 руб.
Пр.Фрунзе, 111. Тел. 26-69-02, 26-07-37.
Иркутский тр., 100. Тел. 75-69-49.
Ул. Мичурина, 112, склад N 1 (склады АОТ "Березовское").

ВОДКА

"СТОЛИЧНАЯ", 0,5 л, пробка винтовая - 6000 руб.
Ул. Бердская, 20, фруктохранилище N 1.

КУЗОВНЫЕ ДЕТАЛИ

и другие запчасти к а/м "МОСКВИЧ" в автошколе ДОСААФ (Иркутский тр., 15) ежедневно, кроме вс., шп. Тел. 76-93-11.

Предприятия изготовит, установит, остеклит **БАЛКОННЫЕ РАМЫ, НАСТЕЛЕТ ПОЛЫ, ОБОШЬЕТ БАЛКОНЫ.** Форма оплаты любая. Тел. 23-44-05, в рабочее время.

ВЕСЫ ТОВАРНЫЕ

(площадка) - 360000 руб.;
электродрели
БЭС-1-3М - 160000 руб.,
БЭС-1-6М - 145000 руб.,
"Вильва-420ЭР" - 170000 руб.;
миксер "Ритм" - 60000 руб.;
трикотажные изделия; изделия из хрусталя.
Даем на реализацию. Расчет любой.
Тел. 22-47-18, 22-40-87, 22-29-95.

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ:

- тушенка говяжья (Китай);
- йогурты (Германия);
- сыр (Голландия);
- молоко сгущенное;
- кетчуп;
- консервированная продукция;
- кондитерские изделия.

Тел. 948-409, 24-23-96.



Магазин предлагает оптом

Водка "Абсолют" (Швеция, 0,75л)	35000 руб.
Сок "ВВ" (апельсиновый)	4900 руб.
Пиво "Red Bull", 0,5л	4100 руб.
Пиво "Red Bull", 0,355л	2900 руб.
Пиво "Old Milwaukee", 0,355 л	2900 руб.
Помидоры (Венгрия, 860 г)	5500 руб.
Зеленый горошек (Венгрия, 870 г)	5500 руб.
Кетчуп (Венгрия, 500 г)	5500 руб.
Джем (Венгрия, 425 г)	4400 руб.

Приглашаем к сотрудничеству оптовиков.
Тел. 49-73-44. Ул. Красноармейская, 122 (маг. "Томские товары", вход со стороны с/к "Томь").

ЛИНОЛЕУМ:

пр-ва Германии - 11 видов;
пр-ва России - 6 видов.
Доставка - бесплатно.
Тел. 22-24-89, 22-61-22.

"КРИСТАПП-2", 500 г - 2700 руб.;
"САРМА", 400 г, 550 г - 2600-2800 руб.
в магазине АО "БЭТИ" оптом.
Берем на реализацию:
- бытовую химию;
- электробытовые товары;
- теле-, видеоаппаратуру.
Ул. Епизаровых, 46/1. Тел. 24-10-43.

ТЕАТР ДРАМЫ

(театр в фойе)
23 мая. Премьера. "Любовь книга золотая" - 19.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТЯБРЬ"

23 мая. "Нерон и Пoppея" (Италия, историческая драма, для взрослых) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20. Век кино: "Леон" (США-Франция) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. "Грязное белье" (США, для взрослых) - 13, 15, 17. Век кино: "Женщина французского лейтенанта" (Великобритания) - 19.

"РОДИНА"

23 мая. "Последнее дело Варенного" (Россия, комедия) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20.

ИМ. М. ГОРЬКОГО

23 мая. "Правая и левая рука дьявола" (США, комедия) - 10, 12, 14, 16, 18, 20. "Плоды страсти" (Франция-Япония, психопатологическая драма) - 12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"

23 мая. "Дорога в рай" (Германия-Россия) - 12, 14, 16, 18, 20. "Говорит Москва" - 14. Мультсборник "Кто стучится в дверь ко мне" - 10.

"СИБИРЯК"

23 мая. "Неведомые узлы" (Индия, две серии) - 14, 17, 20.

ЧАСТНОЕ

ПРОДАЮ ЛуАЗ (87 г. выпуска, пробег 32000 км). Тел. посредника 26-33-87, звонить вечером.
КУПЛЮ благоустроенную квартиру улучшенной планировки. Тел. 26-93-58.
РЕМОНТ холодильников и стиральных машин. Тел. 23-00-80.
СНИМУ квартиру в Кировском или Советском р-не. Тел. 77-78-44 (раб.), с 10 до 18 час.
МЕНЯЮ четырехкомнатную квартиру в Советском р-не на две двухкомнатные. Тел. 23-45-29.
ПРОДАЮ штакетник, столбики, прожилы, пиломатериалы, столлярные изделия на заказ. Возможна доставка. Тел. 92-02-39.
ВЫПОЛНИМ любой ремонт автомобилей ВАЗ, кроме жестячных. Тел. 75-46-27.
ПРОДАЮ недостроенный двухэтажный коттедж на Степановке (10 соток, материал имеется) или меняю на квартиру, автомобиль. Тел. 44-39-72, с 19 до 23 час.
ПРОДАЮ мотоцикл "Иж-Планета-5" с коляской, без пробега. Тел. 21-27-60, вечером.
ПРОДАЮ а/м ГАЗ-31029 1994 г. выпуска. Тел. 44-39-29.

ПРОДАЮ бетономешалку (100 л), аппарат "Попкорн". Тел. 21-63-83, с 20 до 22 час.

МЕНЯЮ в Томске двухкомнатную квартиру на равноценную в Новосибирске. Тел. 23-45-29.

ПРОДАЮ запчасти, б/у, к а/м "Москвич-412": задний мост (450 тыс.руб.), передняя подвеска (400 тыс.руб.), капот задний (70 тыс.руб.), кожаные сцепления (60 тыс.руб.), корзина сцепления (новая, 170 тыс.руб.). Тел. 22-68-59.

ПРОДАЮ кузов от а/м Иж-Комби, б/у, недорого. Тел. 26-27-18.

ПРОДАЮ теплый капитальный гараж в двух уровнях (погреб, пристройка, свет) на Каштаке-1, в р-не школы МВД (18,5 млн.руб.). Тел. 76-39-11, после 19 час.

ПРОДАЮ дом с большим приусадебным участком в 50 км от Омска. Возможен обмен. Тел. 25-85-78, с 18 до 22 час., 44-74-84, с 9 до 18 час.

МЕНЯЮ трехкомнатную полублагоустроенную приватизированную квартиру в р-не центрального рынка (все удобства, кроме отопления, 2-й этаж) на однокомнатную. Тел. 77-79-30. Или продам.

ДИПЛОМ серии ЕТ N 399047, выданный ТПОП 1 марта 1993 г. на имя Тазитдиновой Рамили Абдулловны, считать недействительным.

ПРОДАЮ новую дачу с баней, участком 10 соток в р-не с. Батурина. Тел. 22-57-59 (раб.).

СНИМУ квартиру или малосемейку. Тел. 77-02-12.

ПРОДАЮ гараж. Тел. 26-19-63.

ПРОДАЮ гостинку в р-не 3-го микрорайона общей площ. 19,2 кв.м (15 млн.руб.). Тел. 26-40-82.

ПРОДАЮ стеклотару (0,7 л); дачу с недостроенным домом в Заварзине. Тел. 95-33-86.

МЕНЯЮ в пос. Морьяковке участок (насаждение, фундамент); строительные материалы для дома) на благоустроенное жилье в Томске. Или продам. Тел. посредника 75-63-00.

ПРОДАЮ кирпичный гараж на Каштаке-2. Тел. 77-01-24.

МЕНЯЮ мичуринский участок в р-не Нижнего Склада на автомобиль, кроме ЗАЗа, "Москвича". Тел. 21-23-73.

МЕНЯЮ гараж кирпичный 6x8 м в р-не маг. "Ласточка" на а/м ВАЗ-2105-06 или "Таврию" новую с доплатой до 6 млн.руб. Рассмотрим варианты. Тел. 26-52-19, после 18 час.

АКП "Мичуринское"

предлагает к реализации:

- ЛУК-РЕПКУ;
- рис шлифованный;
- капусту свежую;
- огурцы маринованные, 1 л, ст/б;
- повидло абрикосовое, 1 л;
- сок персиковый, 1 л, 0,65 л;
- сок абрикосовый, 1 л;
- сок томатный, 1 л;
- компот персиковый, 1 л;
- компот абрикосовый, 1 л;
- компот черешневый, 1 л;
- перец болгарский маринованный, 1 л;
- компот сливовый, 1 л;
- компотную смесь, 1 м. - 25 кг.

Обращаться: ул. Мичурина, 110, ост. "Тарная база", авт. N 6.
Тел. 76-64-90.

ТРУБЫ

ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ
диаметром 20, 32, 40, 50,
задвижки и вентили.
Тел. 75-26-46, 75-24-40.

СУХОФРУКТЫ, КОНСЕРВЫ речных рыб.

Тел. 77-84-79.

Продаем: ЛИФТ ПАССАЖИРСКИЙ - ЛПО501-43; бочку квасную на шасси, модель АЦПТ-0,9 (900 литров). Тел. 75-26-46, 75-24-40.

РЕАЛИЗУЕМ МЕШКИ

из-под муки: полипропиленовые по цене 1200 руб.; льняные по цене 2200 руб. Тел. 78-09-10, 78-04-55.

СТЕКЛО ОКОННОЕ, РУБЕРОИД

ОПТОМ. Ул. Б.Подгорная, 13. Тел. 22-36-18.

ВСЕГДА В ПРОДАЖЕ ЖИВЫЕ ОВЦЫ И БАРАНЫ. Наш адрес: д.Кафтанчиково, ул.Стадионная, 19.

ПРИМЕМ НА РАБОТУ жестянщиков, рихтовщиков автомобилей. Тел. 77-96-28, с 9 до 18 час.



компания электрического света

САЛОН ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

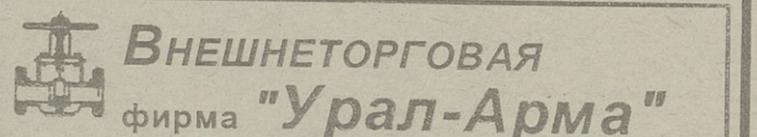
предлагает со склада в Томске:
подвесные потолки от 95000 руб.,
стенные панели от 122000 руб.,
А ТАКЖЕ: двери паркет
светильники жалюзи
плинтусы и др. материалы.

Адрес: Дворец зрелищ и спорта (правое крыло).
Справки по тел. 23-44-43

В большом ассортименте

ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ, СОКИ, ПИВО

Ул. Смирнова, 5-а. Тел. 77-25-87. С 10 до 17 час.



ВНЕШНЕТОРГОВАЯ фирма "Урал-Арма"

предлагает запорную арматуру:
* вентили муфтовые, шаровые, фланцевые;
* клапаны обратные;
* задвижки стальные и чугунные;
* фланцы ответные;
* отводы стальные штампованные;
* сгоны в сборе;
* элеваторы;
* трубы и фасонина "ЧК" (отводы, тройники, кресты, переходы, ревизии).

Тел. 498-906, 446-184, 444-024.

Администрация и профсоюзный комитет управления труда и занятости населения Томской области выражают соболезнование главному специалисту Бледных Наталье Анатольевне по поводу смерти отца КАНИНИНА Анатолия Викторовича.

Коллектив АОТ "Томский завод измерительной аппаратуры" глубоко скорбит по поводу смерти старейшего работника завода САФРОНОВА Сергея Яковлевича и выражает соболезнование родным и близким покойного. Вынос тела состоится 23 мая в 13 час. (пер.Дербышевского, 17).

Администрация Тегульдетского района выражает глубокое соболезнование зам. главы областной администрации Белоусову Николаю Михайловичу по поводу кончины дочери Оксаны.

Администрация области и областная Дума выражают глубокое соболезнование Белоусову Николаю Михайловичу, заместителю главы администрации области, в связи со смертью дочери Оксаны.

Производственно-торговая фирма "Россптродторг" выражает глубокое соболезнование заместителю главы администрации Томской области Белоусову Н.М. по поводу кончины дочери.

АО "Восточная нефтяная компания" выражает глубокое соболезнование заместителю главы администрации области Белоусову Николаю Михайловичу в связи со смертью дочери.

Коллектив АО "Фирма "Гарантия" выражает соболезнование Шахворостовой Зое Клавдиевне по поводу смерти отца НЕСТЕРОВА Клавдия Ивановича.

Областная детская больница и кафедра детских болезней N 3 СГМУ выражают соболезнование заведующей кафедрой, профессору Л.П.Бушмелевой по поводу смерти матери.

В СТРАНЕ СОВЕТОВ

начает, что автомашина получает индивидуальный номер, который вносится в компьютерный банк данных и может впоследствии иметь большое значение в случае, если на машину объявляется розыск. С момента маркировки машина находится уже под особым контролем ГАИ и милиции.

Метод ЛИТЭКС имеет патент РФ на способ идентификации транспортного средства. Автовладельцы должны это знать обязательно, потому что если машина будет «промаркирована» пиратской фирмой, работающей «под ЛИТЭКС» (а такие уже появились), данные якобы промаркированного авто-

ГАИ рекомендует:

«ЗАКОДИРУЙТЕ» СВОЮ МАШИНУ ОТ УГОНА

Не все автовладельцы знают, что по машине можно разбросать специальные «метки», которые сделают ее непривлекательной для угонщика или тех, кто занимается перепродажей частей и узлов краденых машин.

Что же это такое - маркировка автомобиля? Помните, как в пору тотального дефицита и тотальных краж автомобильных стекол кустари-умельцы прямо в автомагистине при покупке машины предлагали недорогую услугу - нанесение на стекло специальной фрезой клейма. Как правило, это были цифры номера кузова. Мера оказалась весьма эффективной - меченые стекла воровали реже.

Именно этот прием - нанесение меток на стекла, дверцы, кузова, различные части автомобиля - и лег в основу системы ЛИТЭКС, которая внедряется в России при участии Главного управления ГАИ МВД РФ и Главного управления внутренних дел Москвы.

По мнению заместителя начальника МУРа В. Рошина, система ЛИТЭКС достаточно эффективно поможет находить следы угнанных автомобилей. С другой стороны, как считает заместитель начальника управления дорожно-патрульной службы, розыска транспортных средств и борьбы с преступностью Главного управления ГАИ МВД РФ Е. Михайлов, машина с яркими наклейками на стеклах, свидетельствующими, что она «закодирована» ЛИТЭКСом, менее подвержена риску быть угнанной, так как угонщику гораздо проще иметь дело с «чистым» автомобилем. В Европе система противоугонной маркировки автомобилей действует уже много лет и охватывает миллионы автомашин.

«Кодирование» в ЛИТЭКСе оз-

начает, что автомашина получает индивидуальный номер, который вносится в компьютерный банк данных и может впоследствии иметь большое значение в случае, если на машину объявляется розыск. С момента маркировки машина находится уже под особым контролем ГАИ и милиции.

Метод ЛИТЭКС имеет патент РФ на способ идентификации транспортного средства. Автовладельцы должны это знать обязательно, потому что если машина будет «промаркирована» пиратской фирмой, работающей «под ЛИТЭКС» (а такие уже появились), данные якобы промаркированного авто-

мобиль уже не попадут в компьютерный банк и не окажутся в поле зрения ГАИ и милиции. В основу системы ЛИТЭКС положен опыт Интерпола, западных розыскных и маркировочных служб. ЛИТЭКСом охвачены не только Москва, многие регионы России, но и страны СНГ, Балтии. В некоторых городах России решением местных администраций маркировка автомобиля введена как обязательное условие постановки на учет.

Пиратским фирмам, видимо, придется окончательно свернуть свою деятельность после того, как на территории РФ вступит в действие Государственный стандарт (ГОСТ) «Транспортные средства. Маркировка», регламентирующий места нанесения обозначений на узлы и агрегаты автомобиля. Этот документ (к слову, уже утвержденный) разработан по заказу Главного управления ГАИ МВД РФ Центральным научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом (НАМИ).

Пиратским фирмам, видимо, придется окончательно свернуть свою деятельность после того, как на территории РФ вступит в действие Государственный стандарт (ГОСТ) «Транспортные средства. Маркировка», регламентирующий места нанесения обозначений на узлы и агрегаты автомобиля. Этот документ (к слову, уже утвержденный) разработан по заказу Главного управления ГАИ МВД РФ Центральным научно-исследовательским автомобильным и автомоторным институтом (НАМИ).

«Кодирование» в ЛИТЭКСе оз-

КАМЕННЫЙ ДОМ

Кирпичный теремок на улице Карла Маркса, гостиница «Октябрьская», известен томичам как бывший «карманный отель» обкома КПСС. И еще с тех давних времен закрепилась за «Октябрьской» слава, что «в терем тот высокий нет хода никому», кроме облеченных властью товарищей из Москвы и преисполненных важности господ из-за рубежа. Просто так с улицы не зайдешь. Ну а мы зашли. Тем более что читатели наши уже не раз высказывали недовольство тем, что в гостиницу нет свободного поселения, а номера между тем пустуют и обходится эта привилегированная пустота налогоплательщикам ой как дорого.

В самом деле ситуация и проще, и занятнее. Гостиница действительно находится на балансе финхозотдела областной администрации и свободного поселения в нее нет и в ближайшем будущем не предвидится. Работает система предварительных заявок, которые подаются в финхозотдел и лишь затем, утвержденные, отдаются в гостиницу. То бишь существует нормальная система бронирования мест. Тем более что их в гостинице не так много - 74. Пустующих номеров практически не бывает! Час «пик» для работников «Октябрьской» наступает во вторник-среду, когда за день могут поселить-выселить до 50-60 человек! Ручаюсь, что ни в одной гостинице Томска таких нагрузок на администратора нет.

Счастье «Октябрьской» состоит в том, что она находится в очень удачном месте («тихий центр»), проектировалась и строилась очень профессионально, в расчете на небольшое количество привилегированных постояльцев. А когда нет необходимости обслуживать огромные площади и есть возможность нормально принимать ограниченное

ПОЧЕМУ В «ОКтябрьской» НЕТ МЕСТ?

количество приличных гостей - рождается странный на фоне остальных гостиниц феномен. Прибыльность заведения.

За прошлый год общий доход «Октябрьской» составил 128.400 тысяч рублей. Расходы - 124.746 тысяч рублей. Прибыль, конечно, смешно выглядит - три с половиной миллиона рублей, но не надо забывать, что в прошлом году гостиница начала дорогостоящую реконструкцию, в результате которой уже этим летом сможет бесперебойно пода-

тор гостиницы Людмила Иванова приняла решение об оказании дополнительных услуг. Теперь в обеденный перерыв у одного из буфетов гостиницы ставят вешалки и любой желающий с улицы может вкусно и достаточно недорого отобедать.

«Октябрьская» - первая из томских гостиниц, которая поставила у себя счетчики электроэнергии. Что снизило платежи в «Томскэнерго» в 5 раз! А еще утверждают, что партияный лозунг об экономной экономике был тавтологией!

Начальник финхозотдела обладминистрации Михаил Брестовицкий и Людмила Иванова едины в одном: гостиница должна быть теплой домом, и они делают для этого все возможное и даже неправомерное. Директор, в частности, призналась, что не селит в гостиницу граждан КНР. Запретить распивать спиртное может и хотелось бы, да как это сделать. Живое в «Октябрьской» и старорежимное



правило - гости только до 23 часов. Можно по-разному относиться к такой патриархальности, но именно она обеспечивает престиж и привлекательность гостиницы для солидных спокойных клиентов. Хотя в одном из окон «Октябрьской» я заметил пулевое отверстие. «От жизни не отгордишься», - вздохнула в ответ директор. Справедливости ради надо сказать, что ЧП, приезд милиции здесь не помнят уже давно. Охрану «теремка» обеспечивает фирма «Защита», и похоже, что это не самый беспокойный из защищаемых ею объектов.

Напоследок извините за приземленность: насекомые в гостинице не живут. И хотя существует мнение, что тараканы - к деньгам, постояльцы его не разделяют.

В. ШЕРАТОН.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.



Рис. Надежда КАСИМОВА.

ПЭЙНТБОЛ - игра 90-х годов

Пэйнтбол - спортивная игра, возникшая в Соединенных Штатах в начале 80-х гг. и ставшая быстро завоевывать популярность во всем мире. По оценке Международной ассоциации игроков, в пэйнтбол (International Players Association - IPA) в США каждый год играют более миллиона человек. Если описать пэйнтбол кратко, то это спортивная игра на свежем воздухе или в помещении с использованием специальных пневматических маркеров (ружей или пистолетов), стреляющих шариками с краской (отсюда и название «paintball»).

В игре используется специальное снаряжение: оружие-маркер, защитные очки-маски, камуфляжная форма и много разноцветных шариков. В качестве рабочего газа маркеров используется углекислый газ CO₂. Газ заправляется в небольшой баллон, который крепится непосредственно к маркеру или в специальном поясе за спиной. Дальность прицельного выстрела - около 30-40 метров. Попадание шарика в игрока практически безболезненно (цельтесь в голову запрещено, ношение маски во время игры обязательно). При попадании в игрока шарик разбивается и оставляет яркую кляксу. Шарик с краской экологически чистые: растительная краска легко смывается с одежды, желатиновая оболочка растворяется водой.

Пэйнтбол - один из самых безопасных видов спорта. «В 1988г. ста-

статистические данные, основанные на данных страховых компаний, показывают, что пэйнтбол имеет 0.31 травмы на 1000 человек, в то время как теннис 1.09, гольф 1.13, лавание 1.30...» (информация IPA).

Размер игрового поля в основном зависит от количества игроков и от густоты леса. В непосредственной близости к полям оборудуются «зона безопасности», куда не допускается залетание шариков и на территории которой игроки имеют возможность снять защитные очки, отдохнуть.

Игра с участием двух команд длится 5-45 минут, в зависимости от сценария игры, разновидностей которого великое множество, и количества игроков. Вместе с игроками на поле присутствуют судьи, одетые в яркую форму и следящие за соблюдением правил игры и техники безопасности. После игры команды покидают игровое поле с целью отдохнуть, стереть кляксы с одежды, взять новый запас шариков и подготовиться к новой игре. Таким образом, за игровой день каждая команда может сыграть несколько игр.

Пэйнтбол дает возможность не только получить физическую нагрузку на свежем воздухе, но и проявить при этом способность мыслить тактически и стратегически, быстро принимать неожиданные решения, снимать психологическое напряжение и накапливающуюся подсознательную агрессивность. Наконец, это хорошая возможность вспомнить детство и по-



играть (без стеснения и комплексов) «в войнушку» или «в индейцев». Эти качества пэйнтбола как вида спорта оказались весьма привлекательными, особенно для проживающих в крупных городах руководителей среднего и высшего звена, в том числе и женщин. Немаловажным является возможность неформального сотрудничества игроков, формирование «чувства команды» - вот почему все больше компаний на Западе начинают отправлять за свой счет на соревнования по пэйнтболу своих сотрудников целыми подразделениями. Игроки в пэйнтбол работают в таких известных компаниях, как IBM, Coca-Cola, Texas Instruments, Nissan, Apple Computer, Nortrop, Disney, и др.» (информация IPA).

Зародившись всего несколько лет назад, пэйнтбол быстро приобрел

популярность в большинстве развитых стран, в том числе и России. По пэйнтболу проводятся как национальные чемпионаты, так и чемпионаты континентов и мира. Психологическая привлекательность пэйнтбола для человека современного индустриального общества обусловлена и повышенным интересом коммерческих структур к этому виду спорта. Появились многочисленные компании-организаторы игр, выпускаются десятки моделей оружия и снаряжения, издаются специальные журналы.

Если вас интересует возможность сотрудничества в этом интересном деле, наш контактный тел./факс в Томске (3822) 76-59-63, 76-41-56.

Директор сибирского пэйнтбол-клуба А. НИКИФОРОВ.

За успех нашего предприятия!

Красное Знамя
ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель - АООТ «Редакция газеты «Красное знамя»

Главный редактор Т.Е. КОНДАРАКЦАЯ.

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

Дежурные по номеру: А.Б.Бережков, 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 69.567. Заказ 123

1 2 3 4