



предприятие

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 20 ИЮНЯ 1995 ГОДА, № 145-146(22416-22417), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

В номере



ЮРИЙ ЛАРИЧЕВ:

«Наторговавшись и тем и другим, и пятым и десятым, сегодня мы знаем, как это взять кредит, купить товар и не суметь его продать. Жить на торговле очень тяжело, учитывая ту же налоговую ситуацию... В доходе остается в лучшем случае десятая часть прибыли...»



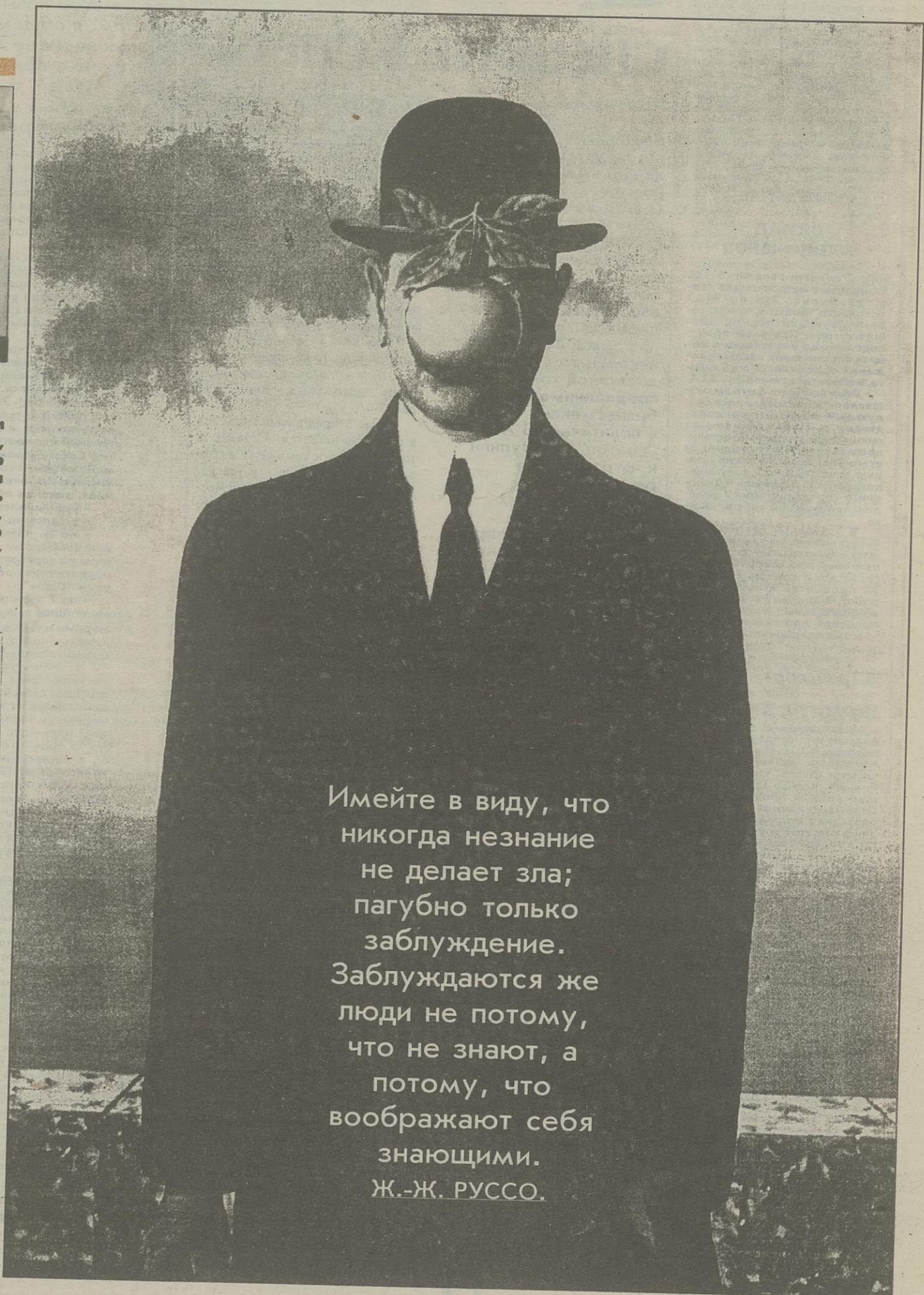
РОМАН РАСУЛОВ:

«Лет пять уже так дружно в Чернышевке никто не работал. Ни пьянок, ни прогулов...»



ВЕРА ПРЫТКОВА:

«Все говорят: «Да кто же сегодня строит? Это невыгодно». Но нам надо выжить. Мы не собираемся умирать, мы думаем, что "Томскрыба" должна жить...»



Имейте в виду, что никогда незнание не делает зла; пагубно только заблуждение. Заблуждаются же люди не потому, что не знают, а потому, что воображают себя знающими.
Ж.-Ж. РУССО.

4 БУХГАЛТЕР, МИЛЫЙ МОЙ БУХГАЛТЕР...
Новая для сотен людей профессия все чаще приносит разочарование.

6 БИЗНЕС ЗА КОЛЮЧЕЙ ПРОВОЛОКОЙ
Предпринимательская жизнь Северска: проблемы и преимущества.

«Ненка» месяца
«Деревянный» рубль сегодня сделан уже из железного дерева. Мы надеемся, что в результате совместных усилий Банка России и всего банковского сообщества этот рубль скоро по-настоящему зазвонит!
Из пресс-релиза Центрального банка России.



**Экономическая
МОЗАИКА**

Промышленность

**НЕТ РАБОТЫ -
НЕТ ЗАРПЛАТЫ**

Май не принес сколько-нибудь существенного облегчения нашим предприятиям. Из-за длительных остановок производства (в основном по причине отсутствия материальных ресурсов) потеряно около четверти всего табельного фонда рабочего времени. Как и в предыдущие месяцы, в основном простаивали предприятия машиностроения (64 процента от общих потерь). Более 6 тысяч работников предприятий отправлены в отпуск без сохранения или с частичным сохранением заработной платы и еще более 2 тысяч работали в режиме сокращенного рабочего дня. А следовательно, и сокращенной зарплаты.

Строительство

**ВКЛАД
АКЦИОНЕРОВ**

За январь-май в эксплуатацию в области введено 61166 квадратных метров общей площади жилья. Это на 9133 "квадрата" больше, чем за соответствующий период прошлого года. При этом производственные инвестиции в общий объем капитальных вложений составили 57,6 процента, непроизводственные - 42,4. Ввод жилья по формам собственности распределился следующим образом: предприятиями и организациями смешанной формы собственности введено 49,3 процента от всего введенного в эксплуатацию, с частной - 15, с муниципальной - 35,5. И лишь 0,2 процента - предприятиями с федеральной формой собственности.

В подрядной деятельности безусловными лидерами являются строительные акционерные общества открытого типа. На их долю приходится около 80 процентов выполненных работ. Во время как на долю муниципальных, к примеру, 0,5 процента, кооперативов - 1,1, частных предприятий - 0,2 процента.

Транспорт

ПОМОГЛА ПРИРОДА

К началу июня внутренним водным транспортом (сюда относится АООТ "Томречпорт") перевезено нынче 1216,1 тысячи тонн грузов, что в 1,3 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года. Открытие ранней навигации позволило отправить на север 347,6 тыс. тонн грузов, что в 2,3 раза больше, чем в январе-мае 1994-го. В основном на север поставляются строительные грузы (93,7 процента).

Связь

ЗВОНИМ БОЛЬШЕ?

Предприятиями связи общего пользования получены доходы от основной деятельности в сумме 46362,3 миллиона рублей. Из них треть - 14541,3 млн. руб. - объем реализации услуг населению. Сами по себе эти цифры неспециалисту, однако, мало о чем говорят. А вот то, что в фактически действующих ценах услуги населению выросли к соответствующему периоду прошлого года в 3,1 раза (в то время как суммарные доходы в 2,7), свидетельствовать может лишь об одном: либо услуг населению нынче оказывается действительно больше, либо плата за них опережает все остальное.

Интервью



СПЕШИТЕ УСПЕТЬ

Привычная, принятая во всем мире форма обращения к покупателю и к клиенту банка, к пассажиру и к водителю автомобиля, к зрителю и к участнику музыкальной тусовки, короче, к любому потребителю лаконичной необходимой информации наконец-то становится доступной томским предпринимателям, бизнесменам и политикам. В АО "Реатон" приступили к изготовлению рекламно-информационных электронных планшетов. На вопросы нашего корреспондента отвечает генеральный директор фирмы

Марк Михайлович, что же это такое: РИЭП - рекламно-информационный электронный планшет?

- Новое наше изделие работает по достаточно хорошо известному принципу "бегущей строки". Но это несколько не то, что многие могли наблюдать в свое время в Томске на площади Ленина, задрвав голову. Прежде всего - по размерам. Наше устройство настолько компактно, что его можно поместить хоть в небольшой закле, холле, хоть в автомобиле.

Затем - универсальность. Полное или частичное обновление информации быстро и просто осуществляется с помощью алфавитно-цифровой клавиатуры, добавляемой к планшету и отсоединяемой после набора информации. Возможность заносить в память до двух страниц машинописного текста, воспроизводить который можно и с разными скоростями (включая стоп-кадр), интервалами и разными шрифтами. Работать "бегущая строка" может непрерывно, от бытовой сети в 220 вольт. Стыкуется с любым IBM-компьютером для автоматической смены текстов в течение суток без участия оператора.

Это лишь основные техничес-

кие показатели.

- А как вы вышли на разработку этого изделия?

- Мы - специалисты в области информационных технологий. Об этом узнал томский коммерсант Ю. М. Лирмак (фирма "ГРАФТ"). Где-то в марте он привез к нам из Сингапура индикатор, служащий основанием табло "бегущей строки". Дальше, как говорится, было делом техники.

- А как вы думаете, почему

это могло заинтересовать коммерсанта Лирмака?

- Потому что в Сингапуре по существу нет лавки, нет магазина, нет банка, нет транспортной конторы и т.д., где бы не было табло, которое сообщает клиентом любую необходимую для них информацию. И о курсе валют, и о наличии товаров, и о ценах на них, и о расписании поездов... Вот томский коммерсант и счел, что в России это тоже надо сделать - перенять полезное из технологий их бизнеса.

- Но если в Сингапуре это на каждом углу, то не проще ли было там купить готовые изделия? А здесь перепродать и иметь прибыль?

- Да. В предпринимательстве все просчитывается. Стоимость товара там плюс таможенные сборы, плюс наши налоги и так далее... Когда мы все это посмотрели, то поняли: мы можем сделать и предложить потребителю дешевле. Пусть ненамного, но тем не менее дешевле. Причем даже сегодня, когда индикаторы приходится закупать за рубежом. Но мы уже вошли в контакт с нашим НИИПП, и они в достаточной сжатые сроки готовы начать выпуск этих самых индикаторов. И тогда это будет чисто томское изделие.

- А качество?

- Томские предприниматели, которые захотят установить наши изделия, забот с ними знать не будут. Это могут подтвердить томичи - владельцы наших проигрывателей компакт-дисков (у клиентов нет никаких проблем с техническим и гарантийным обслуживанием). А гарантию мы даем минимум на два года.

- Вы все время говорите о клиентах. А будут ли они? Будет ли спрос на вашу новую продукцию, а значит, выгода и для вас?

- К новому изделию уже проявили интерес структуры, где деньги считать умеют. Например, Промстройбанк, Нефтьэнергобанк.

В Томске есть немало дальновидных, солидных людей, которые говорят, что они готовы покупать "Реатон-РИЭПы". Правда, пока мы вынуждены работать по следующей схеме: сначала набираем определенный портфель заказов, покупаем под это комплектующие и через полтора примерно месяца доставим и установим клиенту то, что он просил.

Экономический обзор

КОМУ ВЫЖИТЬ ЛЕГЧЕ?

Можно по-разному относиться к вопросу разукрупнения промышленных предприятий, к рождению за последние годы массы новых, но факт остается фактом: в общем объеме промышленной продукции (а ее за пять месяцев выпущено в области на сумму 3062,9 млрд. рублей) львиная доля - более четырех пятых - приходится на предприятия крупные и средние.

Зому в нестабильное наше время выжить легче? Однозначного ответа здесь нет. Например, если в целом объем промышленного производства в январе-мае уменьшился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 11 процентов, то на крупных и средних предприятиях (то есть там, где работников более пятидесяти) этот показатель еще плачевнее - более 14 процентов.

Еще более показательны в этом отношении отдельные взятые май-94 и май-95. Однако по сравнению с нынешним апрелем производство продукции в следующем месяце возросло на 13,3 процента. В том числе на крупных и средних предприятиях - на 12,5 процента. И еще более заметно на предприятиях малого бизнеса.

Из 235 важнейших видов продукции, учитываемых в срочной отчетности, объем производства в январе-мае по сравнению с тем же периодом 1994 года:

- увеличился по 65 позициям (или 27,6 процента от общего числа). Это такая продукция, как электротермосты, приборы, средства автоматизации и запчасти к ним, выпускаемые в АО "Манотом" и на заводе измерительной аппаратуры, электродвигатели малой мощности ("Сибэлектромотор"), осветительные электролампы, манометры, телефонные кабели, металлорежущий инструмент, лекарства, ДСП, спички, мороженое, майонез, валяная обувь;
- уменьшился по 141 позиции (60 процентов);
- остался на уровне по 6 позициям (2,6);
- по 16 позициям (6,8 процента) прежняя продукция вообще не выпускалась. Например, электромиксеры на электротехническом, пищевые концентраты на предприятиях облпотребсоюза, сорочки швейной фабрики "Швей";
- по 7 позициям (3 процента от общего числа) нынче начался выпуск новой продукции. Это новые полимерные пленки ТНХК, цветные телевизоры Сибирского химкомбината, трехфазные электросчетчики ТЭТЗ, чулочно-носочные изделия "Томского умельца"...

Не очень удачным выдался май для томских нефтяников. Спад к апрелю хоть и незначительный, но все-таки есть. Впрочем, на общем фоне одна из ведущих наших отраслей экономики выглядит достаточно надежно: нефти за 5 месяцев добыто меньше только на 2 процента, чем год назад. А вот газа произведено на 15 процентов больше.

Среднесуточное производство промышленных вентиляторов на ТЭМЗе в мае несколько упало. Хотя почти в два с половиной раза превысило прошлогодний показатель и почти в 3 раза - прошлогодний итог пяти месяцев. Сходные тенденции можно отметить на производстве полипропилена, метанола, муки, водки и ликероводочных изделий.

Даже наступление строительного сезона не вызвало оживления на предприятиях стройиндустрии: все меньше выпускается кирпича, сборных железобетонных деталей и конструкций. На уровне прошлогодних пяти месяцев держится производство пиломатериалов. Но в мае их выпущено на треть меньше, чем в апреле.

В производстве продуктов питания безусловным "лидером" в падении производства остается наша мясная отрасль (на уровне 57 процентов к прошлому году). Чуть больше, чем в апреле, произведено цельномолочной продукции, животного масла, жирных сыров, консервов, хлеба, пива. Но все это далеко от того, что выпускалось год назад.

Фактический выпуск товаров народного потребления за пять месяцев в денежном выражении на крупных и средних промышленных предприятиях упал на 8,6 процента. При этом непродовольственных товаров за январь-май выпущено на 2 процента больше. А это значит, что объем производства продовольственных товаров народного потребления (включая алкогольные напитки, выпуск которых увеличился более чем в 3,5 раза) снизился на 16 процентов. Впрочем, из этого вряд ли можно сделать заключение, что потребности в пище у томичей упали. Скорее меньше стало возможностей с точки зрения стоимости, цены товаров.

В. АЛЕКСАНДРОВ.

ПОМОГАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В РОССИИ

наконец решили и за свой счет

И создали 21 агентство развития малого и среднего бизнеса. Четыре агентства - головные. Одно из них в Томске. Им руководит кандидат технических наук Владимир Архангельский. Вы видите его на снимке вместе со старшим советником программы TACIS Кристиной Вредберг (Программа комиссии Европейских сообществ технической помощи России). Томское агентство координирует работу коллег в Новосибирске, Барнауле, Кемерове.

"Ага, - скажет искушенный читатель, - без иностранцев и тут не обошлось". И бу-

дет прав лишь отчасти. Действительно, кто только ни брался помогать развитию малого и среднего бизнеса в России, а предпринимательство далеко отстает от торговли. Торговать хотят все, производить и рады бы, да нет реальной правительственной помощи и умения. И когда приезжают к нам закаленные рыночными битвами люди с Запада и рассказывают российскому человеку, как надо делать бизнес, он вроде все понимает, а ничего у него чаще всего все-таки не выходит.

- Слишком большая разница с Западом в реалиях рынка, - говорит Владимир Ар-



хангельский, руководитель Томского агентства поддержки малого и среднего бизнеса, - с реальными условиями действия российского предпринимателя, с нашей психологией наконец. Поэтому принято правильное решение, что российского предпринимателя будут учить наши преподаватели и консультанты в агентствах, а вот готовить этих преподавателей, консультантов будут в Москве с нашими специалистами и иностранцами. То есть все западные красивые идеи нашими преподавателями и волюно, и невольно будут преломляться в соответствии с российской действительностью.

Вторая задача сотрудников агентств - техническая помощь российским предпринимателям. (Продолжение на стр.10)

ПЕРВОПРОХОДЦЫ



Тяжел был разговор с Юрием Вольтовичем! Махровой усталостью веяло от него, не столько физической, сколько какой-то внутренней. (Немудрено - 7 лет без отпуска, как выяснилось позже). Солнце присаживалось за окнами офиса, а телефон все звонил и звонил... И был Юрий Вольтович с незримыми собеседниками то язвительен, то терпелив, но очень редко - добродушен. И после каждого отзвонившего словно прорывалась некая плотина и рождалась новая тема для разговора. Так что разделил я нашу беседу условно на звонки, не обессудьте.

После ТИАСУРа работал на радиотехническом заводе. Занимался производством магнетонной техники. В 1988 году, по собственному выражению, "плавно перетек в кооператив". Сегодня - директор фирмы "Старт ЛТД". Лично о себе говорит с неохотой. Самое употребительное местоимение "мы", означающее команду, с многими членами которой он работал еще на заводе.

поставить, допустим, радиопроизводство, а легкая промышленность на то и легкая, что запустить ее легче. От момента вложения денег проходит мало времени - порядка 6 месяцев. Так и получилось: площади нашли на ГПЗ, энергичного руководителя - на швейной фабрике, и дело пошло. Вещи улетали с визгом.

Повторюсь, это было



Юрий ЛАРИЧЕВ: «ОПТИМИСТОВ МНОГО СРЕДИ ДУРАКОВ...»

ПЕРВЫЙ ЗВОНК

Восхождение к «Парнасу»
(1988-1991 гг.)

У всех тогда было намерение заниматься производством. Поэтому был организован Инженерно-технический центр, в задачи которого входила подготовка малых производств. ИТЦ было разработано и начато производство каленых автомобильных стекол, ингаляторов, производили приборы для стимуляции биологически активных точек, так называемый прибор "Аксон". Занимались и медицинской техникой, сотрудничали с ТЗРИ, хотели наладить производство многоцелевой отвертки, но общезакономерное положение все ухудшалось, ухудшалось, и у кооператива начались проблемы. Самые разные. В том числе и чисто внутренние. У множества фирм той поры они были. Люди, оказавшись вместе в новых экономических образованиях, притирались друг к другу, сходились и расходились, шел нормальный процесс. В "Парнасе" же для нас появились проблемы, связанные прежде всего с самой личностью Рабиновича. Это был энергичный, умный, рискованный мужик, и в этом смысле мы с ним сходились. Но он был типичным коммерсантом той поры с фрагментарным образованием, который никогда не работал в привычной нам схеме государственного производства. У него не было наших понятий о дисциплине, иерархии. Недостаток, возможно, той культуры взаимоотношений, которую высшее образование все-таки дает, и порождает конфликты. К тому же в его команде появились люди с непонятным прошлым - это породило свои сложности. Мы, бывшие ИТРовцы, с одной стороны, и вот этот полуплебальный дух. Это логично завершилось нашим выживанием из "Парнаса".

Уже был год 1990-1991. Мы тогда создали самое крупное, к чему я имел непосредственное отношение, - фирму "Нить". Идея мобильного швейного производства нашла поддержку в "Парнасе" у Рабиновича, у тогдашнего руководства швейной фабрики, ведь на тот момент не было изделий для человека, вся промышленность ориентирована была на производство средств производства, но не на потребительские товары, которых катастрофически не хватало. Я, как бывший производственник, знал, сколько времени, сил и денег требуется, чтобы

самое крупное дело, которое сотворил "Парнас", хотя вполне возможно, что Рабинович впоследствии сложил голову и за более крупный проект.

ВТОРОЙ ЗВОНК

В поисках
понимания и денег
(всегда)

Мы бьемся за деньги с тех самых пор, как ушли с завода. Когда мы делали знаменитую "Томь-209" - страшно намучились. Поняли, что технологический уровень совершенно не отвечает уровню конструкторских идей. Переводить добро на кое-что похуже не стоит. Радиоустройства к тому же требуют большого количества комплектующих, мы мотались по Союзу, имели огромные накладные расходы - и в то же самое время продукция из-под нашего радиотехнического топора

нам заявили, что советская концепция совместных предприятий состоит в том, что западный партнер должен дать оборудование, а мы, может быть, дадим здание. После этого немцы сюда нос не совали. А были намерения вложить сюда порядка 30 миллионов дойчмарков. В то время. Я понимаю, что тогда все усугублялось отсутствием правовой базы по собственности на землю, здание. Объективно все еще не было готово, но не получилось все именно потому, что просто не захотели!

Общаемся мы постоянно и с томскими банкирами, и со столичными. Ни один банк сегодня на инвестиционные проекты не шел и не идет. Они ерзают, кричат на всех углах, что готовы вкладывать деньги, но денег не дают. И прошлым летом, именно прошлым летом, когда падали ставки, они не давали.

- Что вы могли бы оставить после себя?
- Только то, что я получил.

Из интервью с Альфредом ШНИТКЕ.

была никому не нужна. Теперь заходим с другой стороны. Какое сырье в Томской области? Первое, что приходит в голову, - древесина. Дерево используется крайне неэффективно. Изделия из дерева высоко котируются на мировом рынке. Значит, можем производить и иметь доллары. А имея доллары, можно закупать любые технологии, в том числе для производства радиоаппаратуры. Единственное, что нужно для деревообработки, - оборудование. Оно есть на Западе, отлаженное, надежное. Сроки окупаемости - даже если не быть оптимистами - два года. Для завода срок мизерный. Организовать производство можно за те же 6 месяцев. Все просто, как логарифмическая линейка.

Но я никого не понимаю. Ни администрации всех уровней, ни всевозможные ассоциации предприятий и банков. Ну почему бы не сделать пару таких заводиков для области? Ведь это же деньги для области. Ну почему? Сюда мы привозили одну знаменитую немецкую фирму. 7 человек высшего руководства. Палка с проектом до сих пор у нас. На Ленина, 55, устроили переговоры. Были тогда товарищи, а нынче господствуют банкиры и предприниматели. Переговоры закончились ничем -

А вот к концу года, когда ставки стали подниматься, начали давать. А как с такими процентами запустить производство в этом засилии так называемой благодати?

Так что нам бояться некого: проблемы с тем же криминальным миром начинаются тогда, когда слишком много денег или слишком много долгов. У нас того и другого немного. А что касается криминала, то сидеть в предпринимателям в тихом месте не удастся. Думать, что камень, брошенный в московский пруд, не даст круги по провинции, смешно. Вся разница - что у нас круги будут реже. По аналогии: если в томской таможне взятки не берут - так это вопрос времени.

ТРЕТИЙ ЗВОНК

«Старт ЛТД»
(1991-1995)

17 октября 1991 года появился "Старт ЛТД", и произошло это не от хорошей жизни. И торговлей всем и вся мы занялись не от хорошей жизни. Наторговавшись и тем и другим, и пятым и десятым, сегодня мы знаем, как это - взять кредит, купить товар и не суметь его продать. Жить на торговле очень тяжело, учитывая ту же налоговую ситуацию. Во Дворце спорта у нас есть

магазин: в доходе остается в лучшем случае десятая часть прибыли. Поэтому на чистой торговле очень сложно зарабатывать. Именно поэтому в 1993 году мы неотвратимо остановились, в ноябре был коллапс. Все, клиническая смерть. Но 1 декабря снова начали работать, не нервничая по поводу того, что сгорел наш магазин, а нам до сих пор не выплачена страховка, что ограбление другого магазина до сих пор не расследовано, а вещи даже не возвращены, что одежда, которую мы приобрели в Бельгии на сумму 100 тысяч долларов, оказалась залежалой и мы до сих пор не можем ее продать... Мы продолжаем барахтаться. И, я надеюсь, выкарабкаемся, потому что развиваемся сегодня в двух направлениях: система Fast food (быстрая еда) и торговля ювелирными изделиями.

В отличие от торгово-коммерческих операций рентабельность "фаст фуда" может составлять до 100 процентов. Не случайно сегодня очень многие фирмы меняют профиль, начинают заниматься продуктами питания. Потому что на еде человек экономит в последнюю очередь. Другая важная черта продукции Fast food - высочайшая ликвидность. И не надо думать, что "быстрая еда" - это только сосиски, булочки, хот-доги, гамбургеры и т.п. В том то и дело, что это бесконечное количество блюд, вариаций с гарниром и напитками. К тому же мы все знаем: система общепита порушена и различные торговки пирожками ее не заменят.

Здесь нет проблемы конкуренции - едят все. Накормить каждый день и в любое время весь народ - задача настолько непосильная не то что для одной, а для десяти, двадцати фирм. Здесь поле непаханное. Можно находить новые места торговли, новые блюда, за еду человек всегда заплатит, особенно если это вкусно.

А наш "Сибирский сувенир" - это бизнес, который мы делаем на протяжении двух лет. Просто были контакты с Красноярским заводом цветных металлов. Они нам предложили продавать в Томске свою ювелирную продукцию. Мы торговали во Дворце. А потом у нас появились площади на улице Мокрушина. И мы там расположили магазинчик просто потому, что негде больше было. Магазинчик уютный, но далекий. А потому пока убыточен. Цены ниже, чем в городе, а народу меньше. Нужна реклама. И должен сказать, что ни один рекламопроизводитель Томска так и не помог нам сделать магазин рентабельным. Подход у рекламных фирм один - взять деньги, дать объявления в газету, снять видеоролик - все. Поэтому мы больше никого не слушаем и делаем все сами. Сами придумали систему скидок для магазина, и именно ее теперь будем рекламировать. Ввели товарные чеки с 7-процентными скидками при следующей покупке. Сами распечатали и развезли по загсам приглашения в наш магазин, в которых мы гарантируем, что если молодежь оформит заказ у нас, они получат 25-процентную скидку с цены обручальных колец. Мы не берем денег вперед, не требуем залога, не садим клиента на крючок, как делают многие. Недавно пришла пара, которая нам поэтому не поверила и купила "обручалку" в другом месте - они 200 тысяч потеряли на паре колец! А в последнем заказе был бриллиант по цене 5 миллионов, так на его покупке человек сэкономил миллион!

Вот поэтому я думаю, что люди к нам на Мокрушина поедут, и ювелирную торговлю мы на ноги попробуем поставить при всем при том, что охрана очень дорого стоит...

Мы надеемся, что эти два направления нас вытянут. Если хотите, это наша последняя ставка. Потому что если и это себя не оправдает, значит, ничего в этой стране уже не получится. Вы говорите, что я пессимист? А покажите мне сегодня оптимиста?

И дальше Юрий Вольтович сказал то, что мы вынесли в заголовок.

Записал Андрей ОСТРОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Вандализм XX века

ПОЗВОНИ МНЕ, ПОЗВОНИ...

На большинстве томских улиц таксофонов нет. Но даже по телефону-автомату вряд ли можно вызвать ту же "скорую".

15 трофейных аппаратов фирмы "Сименс" привезли из Германии в 1947 году. Очередное благо цивилизации томичи ценят и берегли. Сломанный телефон был настоящим ЧП. Громоздкие ящики с карболитовыми трубками прослужили до середины шестидесятых, уступив место аппаратам новой модификации. В начале восьмидесятых количество уличных телефонов приближалось к 1200. С учетом номерной емкости станций город должен быть снабжен 1500 таксофонами. Сейчас их число неотягивает и до 900.

От хулиганов наша сеть страдала частенько, но десятками стали взламывать автоматы с начала 90-х, - говорит Н. П. Попов, начальник таксофонного участка ГТС.

Автоматы ломали в центре, иногда даже не вынимая копейку. В отдаленных, криминальных районах разбивали диски порой с единственной целью - лишить жителей возможности вызвать милицию. Весной этого года появился еще один вид телефонного разбоя. Каждые три дня в центре города выходят из строя едва ли не все таксофоны.

Судя по почерку, действуют далеко не озорные подростки, - продолжает Николай Петрович. - Преступники подвезают к таксофонам на машине, взламывают автомат, уничтожают номеронабиратель и уносят копейку с жетонами. Вся операция происходит быстро и, естественно, ночью.

В результате выключены из сети автоматы на участках пр. Ленина - Учебная, Фрунзе, пр. Ленина до ЦУМа, Томск-1, площади Дзержинского. Вероятнее всего, группа сдает жетоны в киоски, не имеющие к ГТС никакого отношения. Сейчас проверкой этой версии занимается ОБЭП. На самих телефонных пиратов собираются выйти с помощью методов, о коих Николай Петрович, конечно же, умалчал.

Поиском преступников займется милиция, а вот ликвидация поврежденных - наша проблема. Деньги, предназначенные для ремонта, улетучиваются с неимоверной быстротой. На содержание таксофонов в этом году руководство ГТС выделило 120 миллионов. Этих средств уже нет. Но если восстановить аппараты мы все-таки в состоянии, то купить новые не можем. И дело не только в деньгах: пермский завод, что поставляет нам свою продукцию, сейчас не работает.

Каждую неделю в городе выходит из строя в среднем 350 автоматов, рвется 600 метров телефонного провода. Особо неблагоприятные районы - студгородки. Впрочем, таксофоны ломают не везде. В частном секторе на улицах Калужской, Кошовой, Заречной жители весьма рьяно следят за автоматами.

В некоторых городах, например в Санкт-Петербурге, от разбоя частично избавились, когда ввели кредитную телефонную систему. Нет копилка - нет грабежей. В Томске этот опыт перенять не могут: не по карману. Да и внедрять новую технику у нас пока ни к чему.

В 1990 году работники ГТС купили 15 телефонов-автоматов международного стандарта (точь-в-точь как в зарубежных фильмах). Но сначала провели эксперимент. Установили одну такую "игрушку" на военно-медицинском факультете. Телефон принимал плату любыми монетами, а соединял не только с абонентом из Томска, но и из любой точки страны. В фойе, где постоянно дежурит дневальный, автомат не прореджался и полгода. Разбили светодиоды, а кто-то даже жег клавиши. Остальные автоматы сейчас лежат на складах ГТС.

Татьяна ПОДЛАСОВА.



над головой

КРЫША



начинается с "нуля" - нулевого цикла. Потому без **фундаментных блоков** не обойтись. Наиболее распространенные при этом - ФС-4 и ФС-6. Разброс цен здесь довольно значителен. Пожалуй, только традиционные наши железобетонные "монстры" - ЖБК-100 и завод КПД - идут, что называется, голова в голову. На первом "сороковку" вам предложат за 133650 рублей штука (причем очередь заказов чуть ли не на все

кает по 442 тысячи рублей.

Если традиционный красный вам не по карману, то в любом количестве вы без труда приобретете копыловский силикатный - по 120 рублей за штуку. Причем в поддонах и с погрузкой.

Не дефицит сегодня и **плиты перекрытия**. Цены тоже варьируются. ПП-48-12 идет от 403400 рублей за штуку ("Вира") до 451 тысячи (КПД, причем здесь еще и очередь). ПК-51-12 соответствен-

аж за 46000. Усиленную БУ-15 (БУ-19) дешевле 50 тысяч за штуку вы, пожалуй, не найдете. А потому, если попадетесь по этой цене, берите смело, не раздумывайте.

Номенклатура железобетонных изделий, необходимых при строительстве, разумеется, значительно шире. Мы привели цены лишь на самые ходовые, без чего действительно не обойтись.

Итак, вы подсчитали и поняли: ваши финансовые возможности вынести бремя кирпичного строительства не в состоянии. А что если выполнить сооружение в деревянном исполнении?

Здесь, скажем сразу, свои сложности. И хотя фирм, предлагающих стройматериалы из древесины, значительно больше, - это

четырёхметровый).

Вероятно, в силу дефицитности позиции, мало чем уступает сегодня в цене брус 100 x 150 и 150 x 150. Хотя он всегда был традиционно дешевле, так как на его производство идет менее дефицитный тонкомер. Здесь можно поконтактировать, например, с "Дикси" (260 тысяч за куб), "Сиблеспротом" (300 тысяч), "Проджексом" (330 тысяч).

Но очень уж существенны различия при этом по качеству. То слишком много обзола, то с гнильцой попадет, а то и откровенно такой, что в сруб не положишь. Так что - будьте внимательны при покупке.

Конечно, в лесной нашей области на областном центре свет клином не сошелся, можно поискать брус в районах. На первый взгляд, это дешевле. Порой тысяч на 100 за куб. Но прикиньте затраты по погрузке, транспортные расходы... Пожалуй, то на то и выйдем.

Полегче обстоят дела с **плехой**, пиломрам, слава Богу, сегодня в достатке. "Пятидесятка" необрезная идет от 160 тысяч рублей за кубометр до 200 тысяч. Обрезная - от 240 до 300 тысяч и выше.

Тес - от 150 до 200 тысяч за кубометр. Половая рейка устойчиво держится практически во всех фирмах на уровне 400 тысяч, процентов на 10 дороже вагонка.

При довольно приличных ценах качество многих материалов из древесины, увы, оставляет желать много лучшего. Самодельные фирмы, похоже, решили, что нет ничего проще, чем распилить бревно, и из-под пилы ассигнации повалятся сами. Любое дело, однако, требует профессионализма. Так что, покупая пиломатериалы, будьте придирчивы.

И если все-таки решились строить - мы искренне желаем вам успеха!

В.АЛЕКСАНДРОВ.

ПЛЯШИТЕ ОТ БРЕВНА

Обзор рынка стройматериалов

Что ни говорите, а строить сегодня - удовольствие дорогое.

Это, пожалуй, знают даже те, кто не особенно и следит-то за рынком стройматериалов. Знают, так сказать, понаслышке.

Впрочем, строить было дорого всегда. И тем не менее с приходом очередного лета мы регулярно отмечаем всплеск строительной активности индивидуальщиков, говорим то о строительном буме, то ажиотаже. Так тоже было всегда.

Жизнь не остановишь. Несмотря ни на какие кризисы. Человеку всегда хочется жить. И жить лучше, чем вчера. Кто-то решаете возвести домик на мичуринском, другому позарез нужен погреб, третьему - гараж. Актуальна по-прежнему для многих тысяч томичей и проблема просто нормальных жилищных условий.

Становятся на ноги бизнес и предпринимательство. А значит, необходимы офисы, помещения производственные, складские...

Строительство, как известно,

пето), на втором - по 134 тысячи. Чуть дешевле (126 тысяч) данные блоки в товариществе "Вира". А если еще и расчитывается наличными - скидка до 20 процентов стоимости. "Оптимист" готов уступить вам данную продукцию по 112 тысяч.

"Шестидесятка", как более увесистая, идет при этом на перечисленных предприятиях от 170 до 200 тысяч за штуку.

Несколько "выпалывается" из общего "блочного ряда" завод ЖБИ "Каштак". Здесь цены на блоки чуть ли не на порядок ниже. Впрочем, если повезет, значительно дешевле вы можете купить их наткнувшись на частные объявления в нашей газете. Но это - если повезет. Спрос здесь, естественно, опережает предложения.

Вы решили строить из **кирпича**? Что ж, тогда познакомьтесь с июньскими ценами на него (впрочем, все цены - на начало июня). Традиционный красный сегодня отнюдь не дефицит, вы можете заполучить его буквально в течение считанных часов. Были бы деньги.

А их за М-100 на ЗКМИ (в народе - "кирзавод на Южной" или просто "Зона") придется выложить 370000 рублей за тысячу штук кирпича. ЗСМИ, что по Иркутскому тракту, тысячу М-125 отпус-



но от 433 тысяч до 482. Но и здесь наиболее низкие цены держит ЖБИ "Каштак". Причем за наличный расчет почти повсеместно скидка - до 20 процентов стоимости.

Без окон и дверей строение, как известно, не бывает. Потому вам непременно понадобятся **железобетонные перемычки**. Обычную Б-13, проявив настойчивость, можно найти сегодня тысяча за 13-15 ("Оптимист, КПД). А вот в "Вире" вам ее предложат

еще совсем не значит, что проблем с их приобретением у начинающих строителей меньше. Так, скажем, если вы заранее (зимой) не позаботились о бруссе, то полноценный (180 x 180) и качественный приобрести сегодня весьма и весьма непросто. В Томске - практически невозможно. Пожалуй, его могут предложить лишь на шпалозаводе. Причем изготовленный на импортном оборудовании. И обойдется вам это в 330 тысяч рублей за кубометр (брус

о рангах

ТАБЕЛЬ



Великий вождь пролетариата утверждал, что коммунизм - это Советская власть плюс электрификация всей страны. Другие времена - другие нравы. Сейчас, используя наследие великого вождя, можно было бы заявить, что капитализм - это частная собственность плюс бухгалтеризация всей страны.

Частным собственникам нужны бухгалтеры. Сотни и сотни вчерашних инженеров, программистов и других пролетариев умственного труда с усердием начали осваивать новую профессию,

надеясь если не на процветание, то на более или менее стабильный достаток. Нельзя сказать, что все их ожидания не оправдались. Но поиски своего места в жизни оказались достаточно сложным делом.

ЭТО СЛАДКОЕ СЛОВО - ХАЛТУРА

Путь О.С. в бухгалтерию был достаточно типичным: среднее техническое образование, никому не нужная специальность, увольнение из организации, попавшей в финансовые передряги.

Свое обучение она теперь вспоминает с улыбкой, но тогда, три года назад, Контора - назывем это учебное заведение так - вызывала у нее совсем другие чувства.

"Это не было мошенничеством, скорее - просто халтурой. Но эта халтура обошлась обучающимся в достаточно приличную сумму, - рассказывает О.С. - Я имею в виду не только плату за обучение, но и плату за кон-

сультации. Те, кто устроился на работу, на каждом шагу были вынуждены обращаться в различные консультационные фирмы. И теперь-то я понимаю, что даже азы бухгалтерии в Конторе преподавали плохо, бездарно.

Представьте преподавателя, который бубнит что-то свое, не отрываясь от конспектов. А на все вопросы слушателей отвечает: "Наберитесь терпения, вы все узнаете позже". Это "позже" чаще всего никогда не наступало.

За все время обучения мы даже близко не подошли к компьютерам, не увидели ни одной бухгалтерской программы. Но самое поразительное, что нам предложили прослушать лекцию ЗА ОТДЕЛЬНОЮ ПЛАТУ. Большинство из нас отказались, но представляете себе бухгалтера, который ничего не знает о налогах? Такое возможно только у нас...

Можно считать удачей, что, во-первых, я устроилась на работу, а во-вторых, не разорила

БУХГАЛТЕР, МИЛЫЙ МОЙ БУХГАЛТЕР...

Новая для сотен людей профессия все чаще приносит разочарование

фирму, в которой проходила "повышение квалификации". Кстати, сейчас найти приличное место становится очень трудным делом. Выпускники Конторы и других подобных заведений сблизил цену на бухгалтерские услуги до минимума, они соглашаются работать за копейки. Одно утешение, что владельцы фирм скоро поймут, что здесь экономия им может обойтись очень дорого.

Однажды я хотела устроиться в одну довольно успешно работающую организацию, но директор выбрал другого бухгалтера. Тот не торговался насчет оплаты, а заявил, что ДЕНЬГИ ЕГО ВООБЩЕ НЕ ИНТЕРЕСУЮТ. Не так давно я услышала, что фирма из-за штрафов оказалась на грани банкротства. Может, это и плохо, но никакого сочувствия у меня не было, наоборот - да-же некоторое злорадство. В самом деле: как можно брать на работу бухгалтера, которого деньги вообще не интересуют..."

ИЗ БЕЗРАБОТНЫХ - В БЕЗРАБОТНЫЕ

По данным областного управления труда и занятости, в первом квартале в качестве официально зарегистрированных безработных насчитывалось 104 бухгалтера, 93 продавца, 53 секретаря-референта и 36 товароведов. Причем некоторые из этих людей уже жили на пособие по

безработице. Они сменили свою прежнюю профессию на ту, которая, как им казалось, поможет им адаптироваться к условиям рыночной экономики. И снова оказались ни с чем.

- Мы иной раз даже не советуем людям выбирать те или иные специальности, если видим, что у них мало шансов устроиться на работу, - говорит сотрудник управления труда и занятости Татьяна Петракова. - Но в конце концов выбор каждый делает сам... Бывает жалко наших денег, потраченных на переобучение. Если говорить о тех же бухгалтерах, то сейчас все меньше работодателей соглашаются иметь дело с "новичками".

Положение осложняется тем, что сейчас образовательные учреждения напоминают хорошо раскрученный маховик. С каждым годом они выбрасывают на рынок



«ШКУРЕ»

Но, по приблизительным оценкам, в новоявленных страховых компаниях от 5 до 40 процентов всех страховых взносов приносят в своих рядах рядовые агенты. Остальное - дело штатных сотрудников страховых компаний, которые имеют широкий круг общения, связи с крупными и средними предприятиями. Страховой взнос от одной крупной фирмы перекрывает иногда годовые скитания самой мелкой сошки в страховом деле - агента. Немудрено, что в агентах ходят недолго. Немудрено, что многие страховые компании предпочитают вообще не иметь дело с агентами. Учи их, а они потом сделают ручкой при первом удобном случае. Так что теперь предпочитают учить за деньги. На работу принимают, но платят минимальный процент от суммы заключенного договора. Если учесть, что в договорах с мелкими фирмами фигурируют, как правило, небольшие суммы, то и процент с них в денежном выражении довольно мал.

Немного иная ситуация сложилась в старшей на сегодняшний день страховой фирме "Росгосстрах-Томск". Только в одном "Советском" филиале фирмы работают около 50 штатных страховых агентов (для сравнения, штатных - 15). Именно они приносят в фирму 80 процентов от общего количества платежей. Поэтому и отношение к страховому агенту в бывшем Госстрахе совершенно другое.

■ Необходимое разъяснение. Страховые фирмы сегодня предлагают широкий спектр услуг по личному, имущественному и т.д. страхованию. Только идут разными путями. Молодые страховые фирмы предпочитают общаться со сверстниками-коммерсантами, предлагают ряд новых видов страхования, экспериментируют со сроками и процентами. Как правило, они более агрессивны, ведут широкомасштабные рекламные кампании. Росгосстрах в этом ряду стоит особняком, его условия страхования менее привлекательны, реклам-

Страховой агент подобен одинокому волку. Только в одних страховых компаниях он относительно сыт и доволен, а в других влачит довольно жалкое существование: крупная дичь ему не по зубам, мелкой и проворной вроде хватает, но ей не наешься. Только лапы, то есть ноги, в кровь собьешь. Вечно голодные, вечно свободные рыщут страх агенты таких фирм в поисках незастрахованных граждан и организаций.

ные усилия невелики, но зато и надежность компании, гарантии выплаты при наступлении страхового события высоки.

По некоторым данным, доля застрахованного имущества в нашей стране составляет около 5 процентов. То есть 95 процентов материального мира может быть утеряно безвозвратно. Для сравнения ска-

жее - почти трагедия. Вечерами, иногда и ночами, сидеть за заполнением разного рода бумажек - ну какой мужчина это в состоянии долго выдерживать? Ну и, конечно, страховой агент должен быть психологом и, как это ни странно, почти членом семьи. Идя в семью, где есть дети, прихватить конфетку, поздравить с днем рождения постоянного и многолетнего клиента и близких его... А иногда и выслушать душещипательную житейскую историю.

Агент-профессионал может уговорить застраховаться любого ярого сторонника девиза "жить одним днем". Надо для этого всего лишь несколько условий. Разговор с глазу на глаз: застраховать компанию или даже кого-то из компании просто невозможно. Все скопом тут же начинают припоминать истории о том, как "у меня в прошлом году двоюродная сестра застраховалась и ниче не получила". Во-вторых, страховать надо всегда людей, на-

ходящихся в "трезвой памяти". В-третьих, на мужчину нужно давить женским обаянием (но попытки перейти от слов к делу пресекать в корне). Убеждая женщин, обязательно играть на женском страхе перед судьбой, обстоятельствами и потворствовать стремлению к стабильности, что так свойственно слабому полу. Замечено, женщины чаще страхуют от всяких случайностей и неприятностей домашних и детей, мужчины предпочитают страховать автомобили и дачи.

Еще один полиофис. Чудом какая-то женщина вспоминает, что да, действительно есть в их здании такая-то фирма и, что интересно, руководитель ее сейчас в соседнем кабинете. Выходим потолковать с руководителем на лестничную площадку. Они только организовались и над вопросами страхования не думали. Да и имущества пока - два сварочных аппарата...

Выгоднее всего для

НЕ МУЖСКОЕ ЭТО ДЕЛО...

жем, что в странах Запада уровень застрахованности - от 40 процентов и выше. Так что страховому агенту в России есть где развернуться. Однако...

Прогулка с захождением в первый попавшийся на глаза офис результатов не дала. Все фирмы, а тем более крупные и давно организованные, застраховали свое имущество (или соврали, что сделали это) в различных компаниях, и я уходил не со слона хлебаши.

Тогда, по совету знакомых, я раздобыл сведения о новых предприятиях и отправился на поиски в надежде, что уж эти-то свое имущество еще никак не застраховали.

Надо ли говорить о разочаровании, которое я испытал? Сколько закрытых дверей без всяких табличек подергал, сколько звонков нажимал, сколько коридоров прошел в поисках новоявленных предпринимателей. Примерно пятая часть адресов не подавала признаков жизни. В одном обширном здании какого-то НИИ, в духоте и запахе от

не принято.

Любой страховой агент со стажем расскажет вам о том, как кусали его собаки, как спасался он от "разогретых" мужичков, как предохраняют их от работы по вечерам, когда надо ходить по вечно темным подъездам. Тем более что 99,9 процента от числа страховых агентов - женщины. И это закономерно.

В работе агента есть два кита, на которых все держится. Первый - умение разговаривать и уговаривать. Второй - умение тщательно, регулярно и кропотливо вести необходимую документацию, что особенно актуально для "Росстраха" и в силу традиции, и в силу четкой направленности страховых агентов на работу с частными лицами. Держать в голове имена, места работы нескольких сотен клиентов, знать, у кого и когда наступает время страхового взноса, выплаты, окончания действия договора о страховании, просто невозможно. Поэтому сумка для страхового агента - неперемный атрибут и головная боль. Потерять

Выгоднее всего для

Выгоднее всего для

Выгоднее всего для

страхового агента сегодня заниматься автомобилями, квартирами. Суммы платежей велики, потому и комиссионные проценты немаленькие. Однако фирмы-страховщики выходят из положения просто: снижают комиссионный процент на особо выгодные для агента виды страхования и поднимают на менее прибыльные. Вот и получается, что агент заинтересован во всем спектре страховых услуг. И несет эту заинтересованность клиентам.

Волна сокращения на производствах, как ни странно, сказалась на профессиональном уровне страховых агентов. Их стало больше, они стали более компетентны. По уверению самих страховщиков, со средним образованием в агентах делать нечего. Как минимум, необходимо средне-специальное и опыт работы с людьми на прежней работе. Поэтому среди нынешних страховых агентов много специалистов отделов кадров, начальников отделов, словом, бывших ИТРовцев. С улицы в страховые агенты если и приходят, то быстро возвращаются. Ну а мой эксперимент заведомо был обречен на неудачу. Потому что опыта работы - ноль, потому что доверяют больше женщинам, да и просто потому что все ближние страховые стежки-дорожки хоженны-перехоженны. Надо искать дальше. Кстати, у агентов того же "Росстраха" есть одно правило - клиентов друг у друга не перебивать, и если человек желает застраховаться, но до этого имел дело с другим работающим агентом, извиняйтесь и отправляйтесь восвояси.

Так что мои странствия закончились почти безрезультатно. А еще говорят - новичкам везет.

Д.ЛАПШИН.



языках: - Ваши бухгалтеры и прочие специалисты сразу после учебной парты идут на биржу труда. - Да, но почему вас это волнует? Людям нравится учиться - и они учатся. У нас же свобода...

Но свобода оказывается в чисто российском варианте: по форме все похоже, теперь бы содержанием овладеть... Обучение начинается напоминать сцены из студенческих юморесок. Как сообщали в администрации, в одном из техникумов процесс газорезки, не мудрствуя лукаво, объясняли на пальцах. Кое-как удалось "прикрыть" подготовку будущих браконьеров. Наша экономика их не выдержала бы.

На фоне всеобщей "бухгалтеризации" только Томская банковская школа смотрится "белой вороной". По словам директора школы Николая Угловского, это учебное заведение готовило бухгалтеров на четырехмесячных и полугодовых курсах. По общему мнению, уровень подготовки здесь был достаточно высоким - на курсы приходили даже дипломированные специалисты. И тем не менее Угловский прекратил подготовку бухгалтеров, потому что считал, что курсы не всегда могут гарантировать высокий уровень профессионализма. Он не хотел ставить под угрозу репутацию банковской школы - одной из лучших в стране.

Сколько сейчас в Томске готовится бухгалтеров и секретарей-референтов в институтах, техникумах, на различных краткосрочных курсах, не знает никто.

Тем более неизвестно, сколько их нужно готовить, чтобы по крайней мере не ухудшить ситуацию на рынке труда. Проводить анализ должны несколько ведомств, а потому, как всегда в таких случаях и бывает, у семи нянек - дитя без глазу.

Например, в управлении труда и занятости уверены, что спрос на тех же бухгалтеров есть, дело только в низкой квалификации новоявленных специалистов. Но в конце концов и этот спрос имеет свои границы. Тем более что малые торговые предприятия - основные работодатели - сейчас все чаще меняют организационную форму. Их руководители под напором прессы закрывают свои фирмы и регистрируются в качестве предпринимателей без образования юридического лица. Как правило, в этом случае бухгалтерский учет они ведут сами.

посудины, и флотилии флибустьеров. Дело случая, на кого вы нарветесь.

По идее, лицензирование образовательных учреждений должно было отсеять зерна от плевел. Но на практике этого не получилось. Лицензии выдавали и столичные министерства, и местные власти - в зависимости от того, кому подчинялось образовательное учреждение. К тому же сама процедура лицензирования зачастую носила достаточно формальный характер.

Впрочем, в ближайшее время контроль вроде бы усилится. Образовательные учреждения должны будут проходить аттестацию и аккредитацию. Это подразумевает более серьезную проверку качества образовательных услуг. Только по результатам аккредитации учреждение получает право выдавать диплом государственного образца с гербовой печатью. Подразумевается, что это право будет предоставлено самым лучшим... Но все это в теории, а как будет на практике - пока неясно.

В комитете по образованию, науке и научно-технической политике областной администрации полагают, что нужно создавать единый центр лицензирования, аттестации и аккредитации. Только тогда удастся выработать общие требования. Кроме того, как считает заместитель председателя комитета Николай Родионов, государственный контроль должен дополняться общественным. Возможно, в скором времени появится организация, которая возьмет

на себя функцию общественной экспертизы.

А пока можно только посоветовать всем, кто собирается что-либо платить за обучение, быть осторожными. Во-первых, нужно заключить договор с образовательным учреждением, в котором должны быть оговорены права и обязанности сторон. Во-вторых, желательно проверить наличие лицензии. Сама лицензия мало что гарантирует, но ее отсутствие должно вас насторожить. В-третьих, желательно порасспрашивать выпускников этого учебного заведения - легко ли они нашли работу, каковы их впечатления от учебы и тому подобное.

Если вы не платите никаких денег, то вы рискуете только своим временем. Но, как все больше убеждает жизнь, время действительно деньги. А значит, и его не стоит терять понапрасну.

Алексей ТРОФИМОВ.
Рис. Надежда КАСИМОВА.





**СЕВЕРСК -
ЗАКРЫТЫЙ ГОРОД**

Несколько десятков километров ключевой проволокой, окружающей город, естественным образом зафиксировали и его рыночное пространство. Очень ограниченный ры-

По европейским стандартам, Северск - город довольно крупный. Все-таки 120 тысяч жителей, основная часть которых трудится на СХК, в "Химстрое" и других, не очень многочисленных предприятиях. А предпринимательская история этого города началась с того, что многие граждане, тогда еще Томска-7, воспитанные на нормальном, застойном "московском обеспечении", щедро делились остатками роскоши с Томском, вывозя кое-что на продажу, вследствие чего и приобрели соответствующий имидж "спекулянтов" и "торгашей". Со временем кто-то ушел в "челноки", кто-то занялся другим бизнесом, но деловая аура начала образовываться, по всей видимости, именно тогда.

**БИЗНЕС ЗА КОЛЮЧЕЙ
ПРОВОЛОКОЙ**

нок сбыта - одна из основных отличительных черт Северска. И, конечно, не самая лучшая. К тому же практически все коммерческие структуры испытывают на себе еще и негативные последствия ограниченной покупательской способности, которую не в состоянии увеличить никакая реклама.

Дело в том, что большая часть населения Северска работает на СХК и в "Химстрое", - говорит предприниматель А. - Поэтому городской бизнес очень сильно зависит от своевременной выдачи заработной платы в этих структурах. Но если СХК еще как-то "крутится", то в "Химстрое" дела обстоят не самым лучшим образом. Денег у людей нет, значит, никто ничего не покупает.

Впрочем, стагнация в различных секторах рынка Северска в какой-то мере носит сезонный характер. В частности, лето - пора отпусков и получения "отпускных" - может заметно увеличить объемы продаж бытовой техники и предметов длительного пользования. Что касается, например, специализированной техники, то, как отмечают "почтовские" компьютерщики, пик спроса на их товар - это декабрь-январь, то есть период поступления средств для формирования нового бюджета. Выручив за это время 400-500 миллионов рублей от продажи техники, фирма более-менее сносно живет на эти деньги в течение года. До следующего пика. Кстати, финансовая зависимость бизнеса от бюджетных организаций в Северске выражена особенно ярко. Например, на каждые десять проданных компьютеров приходится лишь один-два частных покупателя. Остальные - бюджетники.

Замкнутая структура рынка позволяет коммерсантам устанавливать розничные цены на 1-3 процента выше, чем в Томске. Касается это большей частью продуктов питания, спиртных и безалкогольных напитков, которые и закупаются у томских оптовиков. Правда, в последнее время отдельные северские фирмы переориентировались на Новосибирск и Москву. Их товар часто даже дешевле, чем в Томске. Такая же ситуация и на сезонных рынках: те, кто "кормится" областным центром, держат достаточно высокие цены, а конкуренцию им составляет продукция из соседних регионов - менее дорогостоящая.

Что касается промышленных товаров, то здесь разницы с Томском практически не существует. Большая "челночная" прослойка обеспечивает северчан товарами примерно того же ассортимента, который представлен и в Томске. Крупные магазины, в процессе приватизации отошедшие к столь же крупным фирмам и предприятиям, торгуют не претендующей на оригинальность продукцией. Той, что можно увидеть и во многих магазинах областного центра. Реклама здесь, судя по скудным объявлениям в местной прессе и на телевиде-

**НЕ ПОДМАЖЕШЬ -
НЕ ПОЕДЕШЬ**

Маленький город порождает особый род отношений между фирмой и клиентом. Бизнесмены отмечают, что представители различных бюджетных организаций Северска, крупных государственных заказчиков очень часто прямым текстом требуют "податей".

Допустим, некой организации необходима техника, - говорит представитель одной из компьютерных фирм, расположенных в Северске. - Но в городе пять или шесть контор, которые ею торгуют. Руководитель этой организации приходит ко мне и предлагает презентовать ему "навороченный" телевизор - кадр в кадре, телетекст и т.д. - в обмен на заказ. Я не отказываюсь, но говорю, что цена товара будет чуть выше, чем указано в прайсе. Вот и все. Это повсеместная практика.

Известен ряд случаев, когда руководители отделов снабжения, учебных заведений и т.д. таким образом долгое время "паслись" в какой-то одной избранной ими фирме. Фирма в свою очередь получала возможность продать крупную партию компьютеров и т.п. Такие случаи бывают и в Томске, но... Повторимся, Северск - город с очень ограниченным рынком сбыта, поэтому пренебрегать многомиллионным заказом здесь никто не станет. Даже если требуется предоставить кому-то телевизор, видеомангифон или кухонный комбайн.

**МАФИЯ
БЕССМЕРТНА**

Самым достопримечательным явлением Северска считается его организованная преступность. По неофициальным данным, в Северске действуют очень сильные мафиозные группировки. Город поделен на несколько секторов, каждым из которых руководит отдельная группа. Численный состав таких групп может достигать до 100-150 человек.

Работают они достаточно цивилизованно. По признанию некоторых бизнесменов, практически не бывает случаев, чтобы к кому-то пришли и начали вымогать крупную сумму денег. Если такое происходит, то действуют, как правило, "сопляки зеленые", которым потом перед обиженной фирмой приходится еще и извиняться. Профессиональные рэкетиры так не "наезжают". Чаще всего они помогают попавшему в затруднительное положение предпринимателю, затем опекают его, пестуют и имеют с этого некоторый доход. Такой предприниматель надежно защищен от всякого рода неожиданностей. Возможно, результатом подобной политики и яв-

ляется то, что в Северске не жгут киоски и не взрывают магазины. За прошедший год преступность в городе снизилась на 12 процентов. Уменьшилось число угонов автомобилей и крупных преступлений, но увеличилось число квартирных краж, совершаемых подростками. Такой баланс дает почву для некоторых раздумий.

Мафия здесь гораздо крепче томской, - говорит предприниматель А. - Даже по сравнению с соседними регионами вряд ли такая найдется. Причин этому несколько. Во-первых, никому из посторонних нет сюда доступа. Это как партия. Сначала кандидат, потом член и т.д. И вступить в нее не так-то просто. Во-вторых, город все-таки закрытый. Это значит, что пространство легче контролировать, никто из соседей-"коллег" сюда не нагрянет и разборок не устроит. Я не знаю, в курсе этих дел милиция или нет... Мне кажется, они живут дружно.

Можно, конечно, и не согласиться с таким мнением. По крайней мере, известно, что все "круче" становится омская преступность, связанная, по данным ФСБ, даже с зарубежной мафией. Но и оспаривать утверждение А. вряд ли кто-то станет. Процесс-то невидим.

По вполне понятным причинам состоятельные люди Северска стараются не мозолить глаза своими доходами. Поэтому все крупные покупки, как правило, совершаются в Томске. За редким исключением. Прогуливаясь по "почтовому", вы можете не встретить ни одной иномарки или престижной отечественной модели. Некоторые бизнесмены разъезжают по делам на видавших виды автомобилях десятипятнадцатилетней давности, хотя в гараже держат одну-две иномарки. Красивая дорогая машина сразу бросается в глаза, и владельцу могут предложить для отчета предоставить своеобразную "декларацию о доходах", а затем потребовать уплаты "налога".

**ВЗГЛЯД
ИЗ-ЗА ЗАБОРА**

Делать бизнес в Северске, конечно, не просто. Это и проблемы со связью, и с транспортировкой грузов. Примерно два года назад городская администрация объявила, что все режимные проблемы для бизнесменов, желающих развернуться в Северске, будут решены. И решаются, и разворачиваются. Сегодня в городе множество филиалов томских фирм, а у коренных "почтовых" дельцов все больше прослеживается желание выйти в Томск и другие города. Жители Северска дискомфорта не ощущают. Те же товары, услуги, что и в Томске. Разве только цена... Да и ее сегодня многие предприниматели готовы снижать по договоренности с клиентом. Конкуренция все-таки. Хоть и за колючей проволокой.

М.ВЛАДИМИРОВ.

Дела таможенные

**ВЫБИРАЙ ДЕЛОВОГО
ПАРТНЕРА, КАК ЖЕНУ**

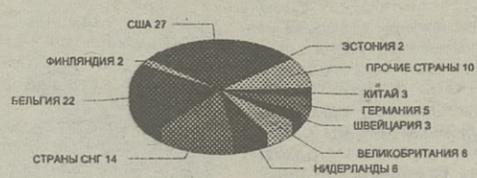
Особенно если он из дальнего зарубежья

Н о, похоже, перестроечная эйфория никак не может оставить часть наших предпринимателей. Радужные, простоватые с виду американцы и уважаемые немцы и прочие заморские бизнесмены далеки от всякой политэкономической благотворительности и работают исключительно ради выгоды. Своей, разумеется. Вот почему, заключая сделки, томским купцам неплохо бы вспомнить идеологически когда-то выверенный образ капиталиста-хищника. Среди тамошних порядочных дельцов нет-нет да и затешется мошенник или просто неудачник, решивший поправить свои дела за счет российских новичков. По итогам 5 месяцев на Томской таможне заведено 81 дело по нарушению таможенных правил, рассмотрено (наложены различные взыскания) 68 дел. Почти половина из них - по непоступлению валютной выручки: 3 - рассмотрено, 7 - в производстве и по примерно двадцати идут аудиторские проверки.

В перечне в той или иной степени обманутых: АО "Томский инструмент" и "Электроламповый завод", НИИПП, Томский ЛПК. Только у этих четырех предприятий караемое законом непоступление валютной выручки составило сумму почти в 500 тысяч долларов. Похоже (ситуация изучается), в этот список скоро войдет АО "Ролтом".

Отдельной строкой нужно сказать (не упоминая в интересах следствия названия трех наших госпредприятий) о монгольских мошенниках из фирмы "Монрос Цацарт". Томичи отгрузили по заключенным контрактам свою продукцию еще в прошлом году и ждут ответной "реакции" до сих пор. Только на одной такой сделке наши "погорели" на 69 тысяч долларов. Ну а про другого восточного соседа, с не менее хитрым "прищуром", мы рассказывали совсем недавно. На Томской таможне банка недобросовестных партнеров нет. Ведь здесь работают, как говорится, уже по свершившемуся факту. Другое дело - МВЭС и Центробанк: через последний, кстати, оформляются все паспорта "забугорных" сделок без исключения. Но, видимо, проще (а может, выгоднее?) зачислять солидные штрафы, нежели предостеречь коммерсантов - с этим бизнес-партнером "не водись".

ЭКСПОРТ ПО СТРАНАМ
по региону за январь-март 1995 г. (%)



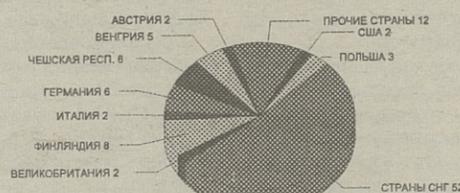
- НА «АВОСЬ» ДА «НЕБОСЬ»

через границу провезти что-либо без необходимых формальностей сегодня весьма сложно, - считает заместитель начальника Томской таможни О. Н. Лейба. - Все про это знают, и все равно на 10 нарушителей наших правил приходится только один злоумышленник. Остальные попадают в разный по крутости таможенный оборот по собственной халатности, глупости, лени и из-за прочих, весьма расхожих качеств.

Вот вам типичная ситуация. Некто везет товар из Казахстана. На границе с Россией коммерсант дает обязательство - в определенный срок представить товар для оформления в Томской таможне. Вся процедура заняла бы по приезду от силы часа три и обошлась бы в 0,1 процента от стоимости продуктов или вещей. Но, миновав рубцовских таможенников, наши предприниматели почему-то напрочь забывают о данных обещаниях. Некоторые вообще считают, что дальнейшие таможенные процедуры - это какие-то нелепые выдумки чиновников. "Авоось и так сойдет" - знаменитое русское присловье больно бьет по карману. За одно нарушенное обязательство приходится платить сразу по шести пунктам: за непредставленные документы, за неотгрузку на складе временного хранения, за выгрузку машин без разрешения на своем складе, за недекларирование, за уклонение от уплаты таможенных платежей, за продажу без таможенного разрешения. Допустим, стоил весь товар 1000 "зеленых". За оформление заплатить пришлось бы 1 доллар. Ну а у "букета" из нарушенных цена другая: 1002 доллара плюс 25 минимальных зарплат россиянина.

Частенько в таможенных разборках с коммерсантами крайними остаются перевозчики. Скажем пока дипломатично: к ответу за выдачу груза без таможенного оформления привлекались все железнодорожные станции Томска. Но самый драматический пример, подтверждающий, что не надо шутить с законом, случился с асиновской фирмой "Аском". История была громкая и долгая. Но, если вкратце, томичи заключили с узбеками бартерную сделку - меняли лес на драгоценный металл. Уже тогда, в июле прошлого года, этот контракт "танул" на 13,5 килограмма, или почти на 1 миллиард рублей. Золотые цепочки привезли в Асино спецсвязью. Два месяца все было шито-крыто. Но тайное стало явным. Помните: непредоставление необходимых документов, недекларирование? В итоге золото изъяли и оштрафовали "Аском" на 380 миллионов. Ценности не конфисковали, но они подлежат возврату в суверенное государство Узбекистан. Как показало расследование, частной корысти не было. Наоборот, руководство мечтало поправить финансовое положение, рассчитывая с леспромхозами. Да и контракт с узбеками не был сделочкой-однодневкой. А в итоге - солидные убытки, потеря директорских постов.

ИМПОРТ ПО СТРАНАМ
по региону за январь-март 1995 г. (%)



«ЖЕЛЕЗНЫЙ» ТАМОЖЕННЫЙ ЗАНАВЕС

Можно назвать это прогнозом, по крайней мере для тех, кто занимается импортным товаром. Кто конкретно сотворил новый импортный таможенный тариф, сказать не берусь. Но без нашего стенографического от собственной нерасторопности промышленного лобби здесь не обошлось. И теперь перечень облагаемых ввозными пошлинами товаров занимает почти 20 обычных страниц. Вот "радостные" извлечения из этого таможенного кондуита: ввозимые раньше бесповторно лекарства теперь облагаются по ставке 10 процентов; вдвое повышены ставки на рыбу и рыбопродукты (с 5 до 10 процентов); втрое - на овощи. Ждите подорожания чая и кофе (раньше бесповторные, они будут облагаться по ставке 10 процентов). И специально для любителей иномарок: теперь ввоз "двухлетних" автомобилей будет оплачиваться по полной ставке, как и новых. Сегодняшние власти хотят показать себя истинными патриотами России, а заодно - заручиться поддержкой отечественных промышленников на предстоящих выборах. Но вряд их всех поблагодарит рядовой россиянин: импортный продукт, безусловно, подорожает. Да и родной не станет дешевле.

Александр БЕРЕЖКОВ.



ПОД СОЛНЦЕМ



Но повод для слухов и легенд не в национальности и профессии. Последнее время Расулов был известен в районе исключительно как председатель Чернышевского сельпо. Да, негромкая должность. Сколько по деревням таких председателей - не вдруг и сочтешь. Рядовым среди них его, правда, не назовешь - он на редкость хваток, предприимчив. И хотя по всей округе, да и по области, обнищавшие сельпо отдают Богу душу, а вот его Чернышевское если уж и не процветает, то по крайней мере уверенно держится на плаву, работает прибыльно.

Однако и это еще не предмет для удивления. В области все-таки есть и другие сельпо, умеющие работать не хуже. Суть удивления в ином: с начала нынешней весны Расулов возглавляет в Чернышевке не только сельпо, но и бывший совхоз. Практически "узурпировал" в этом селе и окрестных деревнях всю реальную власть, стал, по его собственному определению, единым хозяином.

Хорошо это или плохо? Думаю, что хорошо. Деревенские жители, с кем удалось обмолвиться, связывают с этим новым хозяином лучшие надежды. Нет, политикой тут и не пахнет. Крестьянам (я имею в виду истинных, а не кабинетных) вообще чужда охота на политическим играм. Не до них. Любую власть они воспринимают не по словесным выкрутасам, а по конкретной, осязаемой работе, по тому, что она дает земле, как относится к хлебу...

А если говорить откровеннее, то мужики истосковались по порядку, по работе. Они до изнеможения устали и от безделья, и от разных тягот, от собственного безделья. Взять соседнее Панычево. Там вообще вся производственная жизнь выдохлась. Скот на ферме или прирезали, или растащили. Поля запустили до одичания, даже на сев готовы были махнуть рукой. Обстановка была такая - хоть ложись и помирай. Только еще подворья едва теплятся.

Мы уже и не знали, что делать с Панычевым. Да и весь совхоз "Чернышевский" уже невозможно, казалось, спасти, - говорила мне глава администрации Бакчарского района Григорий Андреевич Горбунов. - Но взялся за дело Расулов, и деревни встрепенулись!..

Не один час беседовал я с Романом Гамбаровичем в Чернышевке - и в его конторах, совхозной и сельповской, стоящих напротив друг друга, через дорогу, и на полях, покрытых нежной зеленью первых всходов. И старался понять, уразуметь одно: как удалось вдохнуть веру и надежду в деревенских жителей, которые уже утонули в отчаянии и пьянстве, смирились с безысходностью? Чем их "купил" сельповский председатель?

Если одним словом, то - предпримчивостью. Они видели, как он "крутит" товаром, благодаря чему сельповские магазины и лавки никто не заколачивает, не то что в других "кустах". Эти-то сельмаги (а они в шести соседних деревнях) спасают, кроме себя, еще и самих сельян, не оставляя их без хлеба и круп, соли и сахара, других как промышленных, так и продовольственных товаров первой и даже десятой необходимости. Люди видели ежедневно, что Роман Гамбарович и сам постоянно в работе, и товарищам, подчиненным своим, "околичивать груши" не позволяет, любит дисциплину, порядок. Как бы тяжело ему ни было - не жалуется, не стонет. Действует, ищет - и находит! - выход и из, казалось бы, тупикового положения.

Можно такому человеку довериться? Вполне. И сельяне, которым терять было по сути уже нечего, своим голосованием "поставили" Расулова на бывший совхоз. Таким образом в его руках теперь вожжи сразу и от сельпо, и от товарище-

Об этом человеке в Бакчаре ходят чуть ли не легенды. Среди сибиряков выделяется он, конечно, своей внешностью - "типичный" азербайджанец: смугл, усат, черноволос, говорит с явным акцентом. Но в Сибири, в нашей области, в Бакчарском районе Роман Гамбарович не гость, он прожил здесь уже более двадцати лет. И в сельском хозяйстве не новичок, работал ветспециалистом, управляющим в совхозе.

«НИКОГДА ТАК ДРУЖНО НЕ РАБОТАЛИ»

- сказал, оценивая итоги посевной, директор ТОО «Чернышевское» Роман РАСУЛОВ



ства, от торговли и производства. Но это не разные рысики, смотрящие в разные стороны, и не разные телеги. Это единый воз, один состав, который тянет все та же деревня. За ее "хозяйном" остается самое "малое" - умело и крепко держать вожжи, чтобы общий воз не свалился в общую яму.

Расулов - не оратор. И в свою предпринимательскую веру он обращал чернышевских крестьян не словами, а рублями. Да, сперва из сельповской кассы. Он обещал людям платить за работу исправно - и стал платить. Стал понемногу возвращать им долги хозяйства по зарплате. Не вдруг, не сразу. В несколько приемов - тысячу по 40-50. И в конце концов хозяйство обрело тот ритм (в общем-то обычный, нормальный), когда люди изо дня в день работают, а им регулярно выдают получку. Как это ни странно, но именно вот такая нормальность, естественность сегодня воспринимаются почти как великое достижение, сенсация. Что ж, по отношению к человеку, который едва не лишился последнего куска хлеба, это, пожалуй, и так.

Как бы там ни было, а еще в апреле чернышевские механизаторы вышли в поле на сев. Трудно с техникой, устареела, износилась, запчастей нет. Но и ее к страде подготовили, собрав один агрегат из двух. Даже панычевские мужики - и те начали пахать и сеять. Убедились, что только работая, можно получить деньги, что Расулов не обманывает - выдает зарплату в срок. И дело закрутилось!

Лет пять уже так дружно в Чернышевке никто не работал, - говорит Расулов. - Ни пьянок, ни прогулов.

В организации труда в ремонтных мастерских и на полях ему хорошо помогают специалисты, в первую очередь супруги Шевченко, Михаил и Татьяна, завгар и агроном. Большинство и механизаторов, и животноводов трудятся на совесть. И Расулов, как директор, нашен и душевные, и материальные силы, чтобы как следует отблагодарить людей за добросовестность.

Это для сегодняшнего дня тоже из ряда вон: во время сева для механизаторов было организовано

двухразовое бесплатное (!) питание. А когда закончился сев (чернышевцы его завершили первыми в районе), директор устроил для трактористов, шоферов и сельщиков праздник удачи. Всем им была выдана зарплата по 200, 300, 400 тысяч - кто сколько заработал. И всем им была предоставлена неделя отдыха.

Было за что: в хозяйстве нынче засеяно свыше двух тысяч гектаров - на такое давно уж не решались. Не забыли внести в почву удобрения вплоть до гумата. Проблемы с семенами тоже не было. И получилось: в других хозяйствах еще мучились, растянув сев больше, чем на месяц, а под Чернышевкой уже зеленели всходы. Вовремя были выведены на пастбища и стада. В общем, все так, как оно и должно быть.

Предполагаю, что кое-кто из скептиков может это прокомментировать и так: не диво, что крестьяне умеют и хотят работать. Лучше скажите, откуда ваш Расулов берет деньги на зарплату? Многие хозяйства пашут и сеют, доят коров и выращивают бычков, сдают молоко и мясо, однако у них нет средств на зарплату, тем более на бесплатные обеды. Их деньги оседают на молокозаводах и мясокомбинатах, в карманах "торгашей". И если еще удастся что-то выколотить или выпросить дотации, так это почитают за счастье. Может, Расулов живет в оазисе, на особом положении?

В какой-то степени - да, на особом. Но это "особое" он создал для себя (а теперь и для хозяйства) сам. Молоко и мясо с ферм чернышевцы, как и прочие, отвозят в районские сельхоз заводы и комбинаты. Но не сидят после этого сложа руки в ожидании оплаты. Ту продукцию, что изготовлена из их сырья, они, "отстегнув" переработчикам процентов 10-20 на их затраты, реализуют сами - вот именно в этом весь, можно сказать, экономический "секрет".

Но ведь реализация, то есть торговля, - дело тоже хлопотное, требует дополнительных затрат и усилий, - напоминаю я Расулову.

- Конечно, надо крутиться. Зато мы почти постоянно имеем живые деньги.

- Но, может быть, выгоднее самим на месте перерабатывать свое сырье, не прибегая к услугам мясокомбината или молзавода?

- Зачем нам заново городить огород, когда он уже есть? Тем более что и на комбинате, и на заводе работают знающие свое дело люди, там отработана технология. Нам удобнее заказать у них, скажем, не одно масло или колбасу, но и творог, сыр, кефир, сметану. Они берут и выполняют наши заказы. Им это удобно - мы ведь реализуем все то, что заказали. Обоюдная выгода.

- Но, чтобы в полном объеме и своевременно продать все то, что произвели по вашему заказу из вашего сырья, надо располагать постоянно и четко действующей торговой сетью...

- Безусловно. И у нас такая сеть создана. Во-первых, это сельповские магазины в ближних деревнях, в том числе, конечно, и в Чернышевке. Кроме того, свою продукцию мы продаем и в Бакчаре, и в Томске...

- Но в этом случае велики транспортные расходы, так как объемы ваших перевозок все-таки незначительны. Не разорят вас порожние или полупорожние пробеги?

- Нет, наши машины вхолостую не бегают. "Туда" мы возим свои продукты на продажу, а "там" закупаем товары для себя и возим их в села и деревни.

- Так, значит, сельпо и товарищество - это единый финансовый организм?

- Не совсем так. Деньжки у них врозь. У сельпо - своя бухгалтерия, у товарищества - своя. Движение средств между ними строго учитывается. Ну а что касается производства, то тут все действует заодно. Руководитель-то один...

- Ну а что вам лично больше по душе, сельпо или совхоз? - продолжаю пытаться Романа Гамбаровича.

- Трудно сказать. Мне по душе работа...

Когда встречаешься с людьми, ведающими торговлей, то сложно избежать подозрения в их корысти, в тайных и частных интересах... Потому и я спросил об этом Расулова, рискуя его обидеть: а вдруг все то, что он сегодня наобещал местным крестьянам, завтра не сбывается, не будет, скажем, средств на твердую зарплату? Что тогда, ударится в бег? - Если я что и обещаю, то лишь то, что могу. Лично мне от хозяйства ничего не надо. У меня есть все: дом, машина, семья... И если я сказал, что зарплата будет в срок, значит, она будет. Я скорее свой дом продам, чем обману людей. И никуда я отсюда убежать не собираюсь, мне нравится жить здесь. У меня русская жена, дети... Зачем и куда мне уезжать? Работать надо.

- Подозреваю, что не все поверят в то, чтобы вы бескорыстно взяли на себя спасать погибающее хозяйство. Да и ради чего?

- Ради людей. Мне больно за них. За то положение, в какое они попали не по своей вине. Поэтому я и хочу им помочь всем, чем могу. Они платят мне тем же. И если все-таки в селе начнутся банкротства, то в их числе мы будем последними.

- Значит, можно и в наши дни честно зарабатывать деньги на земле и на ферме?

- Конечно, можно. Больших капиталов не наживешь, но прожить можно. Без всяких кредитов. Собственными силами.

- На эти силы вы и рассчитываете?

- Да, на свои силы. На помощь со стороны рассчитывать нельзя, хотя мы и вынуждены обращаться в управление сельского хозяйства - товариществу нужны новые тракторы, комбайны, цена на которые уже больше ста миллионов...

- И все же вы, Роман Гамбарович, уверены в удаче сельпо-товарищества, в жизнеспособности такого совмещения, такой кооперации?

- Уверен. Хотя и тяжело бывает, но уверен. Потому что люди хотят работать. Сев мы закончили вовремя, в теплицах к сроку выросла рассада для огородов. Теперь, дай бог, теплого дождика - и все будет хорошо.

Александр СОЛОВЬЕВ,
с. Чернышевка,
Бакчарский район.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

Деловая хроника

КАРМАННАЯ СВЯЗЬ

Вскоре в Томске заработает новая сотовая радиотелефонная связь. Каждый желающий тогда, имея в кармане, на даче, в машине радиотелефон, сможет побеседовать с любым абонентом в пределах России. Преимущество этого современного вида связи по стоимости уже оценили москвичи, ставропольцы, красноярцы, жители других городов.

К концу года АОТ "Томсктелеком" намерено закончить монтаж оборудования и в начале будущего года запустить новую систему в эксплуатацию. В областной администрации, учитывая важность создания новой связи, предоставили фирме отсрочку по уплате налогов в областной бюджет за июль-ноябрь нынешнего года. Долги и начисленные проценты, по словам заместителя генерального директора "Томсктелекома" В. П. Шидова, будут возвращены в течение следующего года.

С. ГРИГОРЕНКО.

БЕЗ БУМАЖКИ ТЫ...

На томском рынке рекламной полиграфической продукции - интересное явление. Рекламный буклет Томскпромстройбанка. Это не первый буклет в Томске и далеко не первый у ТРБбанка, но примечательен тот уровень полиграфии, который, имеем смелость сказать, впервые появился в Томске. Выше всяких похвал бумага и качество печати - все финское. Однако на фоне широчайших возможностей финской полиграфической базы очень неплохо смотрится дизайн томских специалистов Евгения Микулина и Петра Христоролюбова ("Macintosh"). Замечательной, отчасти несколько философской находкой явились вплетенные в мелованный орнамент странички из кальки, сквозь которые просвечивает исторический облик Томска в виде утерянного ныне Троицкого собора и картинки старого деревянного Томска. Графит простого карандаша на плотной кальке дает полную иллюзию воспроизведения старой гравюры и ненавязчиво дает представление о Томске, как о городе, который имеет в лице представляемого ТРБбанка не только будущее, но и богатое прошлое. Сей нетрадиционный пока для прием применило Сибирское рекламное агентство "Деловой мир", имеющее тесные связи с финскими полиграфистами.

Интересны в этом смысле позиции рекламных агентств города, занимающихся полиграфической рекламной продукцией. При полном несовершенстве российской полиграфии рекламопроизводители работают в основном с финансами и словами. У первых шире возможности, но и цена выше, у вторых достаточно ограничены и выбор бумаги, и возможности издательского комплекса, но ниже цена.



По сравнению с большей частью промышленных предприятий Томска дела у АООТ «Томскрыба», казалось бы, идут неплохо. Численность коллектива не уменьшилась, напротив - работников прибавилось; зарплату выплачивают ежемесячно, а не раз в полгода. И это при том, что реализация рыбной продукции сократилась за последние десять лет с 21 тысячи тонн до 5 тысяч. К тому же конкурентов прибавилось - рыбой сегодня в Томске торгует больше пятидесяти фирм.

Тем не менее предприятие продолжает снабжать горожан и жителей области рыбной продукцией. А директор «Томскрыбы» **Вера Прыткова** не считает это результатом применения каких-то особых секретов выживания. Простая работа.

- Мы приватизировались в числе первых предприятий области в ноябре 1992 года, - рассказывает Вера Михайловна. - После этого прошли чековый и денежные аукционы, где все наши акции пользовались спросом. Например, на последнем денежном аукционе в этом году были выставлены всего три акции «Томскрыбы». Но при номинале 50 рублей их цена составила 20 тысяч. Я считаю, это неплохо.

- Положительный эффект от приватизации был?
- Конечно. Ведь тогда мы ока-

зались никому не нужны. В области считали, что предприятие должно подчиняться министерству, а в Минрыбхозе говорили: «Вы работаете для области, вот там и решайте свои проблемы». Мы зависли между небом и землей, поэтому и пошли на приватизацию, чтобы хоть каким-то способом выжить. Тогда за нас боролся хладокомбинат - стоял вопрос об объединении. На администрацию области с такой просьбой выходило Министерство торговли, и если бы мы не успели приватизироваться, то, наверное, «Томскрыбы» уже не было бы. Просто получилось так, что в то время хладокомбинат оставался государственным предприятием, а мы уже стали акционерным обществом. Поэтому администрация ответила, что объединить нас не получится.

Правда, после того, как мы стали АООТ, во всех инстанциях нам говорили: «Вы - частники. Что хотите, то и делайте». Но это было лишь

начнется. А дальше розничная цена рыбы зависит от того, через сколько перекупщиков товар пройдет, прежде чем попадет в магазин. Мы стараемся закупать рыбу у крупных поставщиков, минуя посредников, поэтому в нашем киоске свежемороженый минтай стоит 4550 рублей, в продаже сегодня дешевле 6000 нигде нет.

На Дальнем Востоке в прежние времена требовали - сначала оплатить секцию (она стоит 500-800 миллионов), а потом ждите рыбу. Но получалось, что кому-то отгружали в первую очередь, и надо было ехать, выбивать свою рыбу или вдруг не было свободных секций и т.д. Мы свои деньги боимся «раскидывать». Они у нас очень дорогие. Сейчас ситуация с поставками изменилась. С Дальнего Востока нам грузят рыбу, а мы рассчитываемся в течение месяца. Нам и «Океанпродукт» грузит рыбу без предоплаты, и «Дальморепродукт». И даже гер-

чили прошлый год с убытками. Но сейчас завод действует и уже с декабря прошлого года приносит прибыль. Конечно, сразу появились проблемы - увеличился расход воды и электроэнергии. А сегодня «Томскводоканалу» и «Томскэнерго» разрешено в безакцептном порядке снимать с предприятий деньги. Представляете? А если там бухгалтер ошибся и снял с меня несколько сот миллионов, то кто потом будет «выбивать» деньги через арбитраж?

Как бы ни было сложно, за пять месяцев текущего года мы выработали 300 тонн продукции. По сегодняшним меркам, это много, так как сроки реализации короткие и сбыт продукции очень затруднен. А ведь мы выработываем больше, чем все, кто занимается пищевой переработкой рыбы в Томске. Хотя, по сравнению с застойным периодом, 300 тонн - это, конечно, мало. Рыбу горячего копчения вообще не производим. У нее большая стоимость, а

мещение и открыли магазин «Менандр» в Кировском районе. У нас есть два выездных автомобиля, которые торгуют на сезонных рынках. Решаем вопрос об установке киоска в переулке 1905 года. Кстати, выездная торговля нравится людям, но очень сложно найти понимание у санитарных служб. Свежей рыбой торговать запрещено. Мы просили в порядке исключения разрешить, но нельзя. Поставить машину, выбить место - тоже целая проблема. Ежедневный рэкет. Продавец получает с выручки, она не может платить рэкетирам. Объясняем им, а те просто говорят: «Плати или мы твою рыбу раскидаем...» Проблем много, но торговлю ведем. Все районы области предлагают нам открыть магазины на местах. Но нам невыгодно, потому что везти рыбу в Каргасок, Асино или ПарABELь очень дорого. А там еще надо холодильники установить.

Что касается «Океана», то здесь тоже возникла проблема. Магазин находился в собственности «Сибкабеля». Мы обратились к ним с просьбой помочь в монтаже нового немецкого оборудования и ремонте. У «Сибкабеля» средств не было. Тогда А. Н. Семес подписал письмо, мы перечислили им 187 миллионов рублей, и «Океан» перешел в нашу собственность. В 1992 году мы его поставили на баланс, провели ремонт и реконструкцию, а потом приватизировали. Но на сегодняшний день городской комитет по управлению госимуществом считает акт приватизации незаконным. Основание - областной комитет в январе 1992 года передал магазин в муниципальную собственность. Но с февраля 1992 года нам ни разу не предложили заключить договор аренды, за собственностью никто из городского комитета не смотрел и не вспоминал про нее! А в марте 1995 года вдруг вспомнили и предложили заключить договор аренды. Конечно, мы отказались. Городской комитет сейчас обжалует в суде решение облкомитета по управлению госимуществом и пытается у нас отобрать единственный фирменный магазин в городе. Я сказала Еремину, что судиться придется не только с «Томскрыбой», но и с двумя нашими акционерами. А среди них и пожилые люди, и студенты, которые купили на чековом аукционе наши акции. Я считаю: если бы мы не приватизировали «Океан», его, как рыбного магазина, сегодня бы не существовало. Так что свой магазин мы будем отстаивать.

Беседовал Владислав МИХАЙЛОВ. Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

«ТОМСКРЫБА» В СВОБОДНОМ ПЛАВАНИИ

первое время. Мы все-таки сумели сохранить свой профиль и доказать, что нужны и городу, и области. Сейчас областная администрация выделила нам льготный кредит на закупку рыботоргов для севера. Выделили нам льготный кредит и в Москве. Так что к 1 июня мы полностью отказались от коммерческих кредитов, которыми пользовались все это время.

- И удавалось сводить концы с концами?

Дело в том, что банковский кредит - а это 203-210 процентов годовых - обязательно закладывается в стоимость продукции. Но, когда он занимает 85 процентов всех издержек и приходится ежемесячно платить по процентам банку 320-330 миллионов рублей, это очень сложно выдержать.

- Кроме кредита, какие еще факторы влияют на ценообразование?

- Многие. Например, получили мы минтай. Очень дешевый - 1900 рублей за килограмм. Но при этом стоимость доставки до Томска - 1000 рублей на каждый килограмм. После оплаты железнодорожных тарифов начинаются различные наценки. Наша - до 60 процентов - утверждена областной администрацией. Так как мы храним продукцию в холодильниках, то нужны электроэнергия и вода, а стоимость их растет ежедневно. Но наша наценка на ме-

манская фирма «Комсерв» нам поверила. Она является нашим основным поставщиком сельди и скумбрии.

- Всякое производство должно развиваться. Какие планы у «Томскрыбы» на будущее?

- Сегодня мы строим за счет собственных средств новый холодильник на 1000 тонн, поскольку холодильных мощностей у нас не хватает. Все, конечно, говорят: «Да кто же сегодня строит? Это невыгодно». Но нам надо выжить. Мы не собираемся умирать, мы думаем, что «Томскрыба» должна жить. Рыбу люди едят и будут есть. Она необходима. Мы хотим держать ассортимент - 4-5 наименований (раньше было 38!) свежей, копченой, соленой и вяленой рыбы. Мы перерабатываем рыбу для кулинарии, коптим. Консервное производство сейчас осталось только в Александрове, но в будущем, вероятно, фирма «Комсерв» зарегистрирует здесь филиал. Мы предоставим им в аренду наши неиспользуемые площади, и там со временем начнем совместное консервное производство.

- Но производство существует и сейчас?

- Да. В прошлом году мы присоединили к себе обанкротившийся томский рыбозавод, акционеры которого согласились присоединиться к нам. Заплатили за него около 500 миллионов долгов, из-за чего закон-



срок реализации всего 24 часа.

Беда еще в том, что магазины при ликвидации управления торговли и райпищторгов не «наградил» оборотными средствами. У них нет денег, чтобы взять продукцию столько, сколько они хотят. Мы готовы выполнить любую их заявку, но они не имеют средств, чтобы рассчитаться. Задолженность городских магазинов «Томскрыбе» ежемесячно составляет 500 миллионов рублей. И это главная проблема.

- Но у вас есть свои магазины.

- Дело в том, что из-за нехватки средств мы не смогли развить такую розничную сеть, как, скажем, у мясокомбината или хладокомбината. Купить магазин мы тоже не можем по этой же причине. Поэтому сегодня у нас остались фирменный магазин «Океан» и кафе «Якорь». Пришлось закрыть магазин на Каменном мосту, так как он принадлежал военкомату, который решил там начать собственную торговлю. Сейчас мы взяли в аренду по-



В ЖАНРЕ ПРОХИНДЕЕВ

Частные объявления все чаще и чаще оказываются «утками», подстрелить которых пока почти невозможно

ные действия все новых и новых газетных аферистов. Вдобавок ко всему - существенно улучшаем их финансовое состояние.

КУЗНИЦА РАБОЧИХ МЕСТ

В нашем законодательстве нет даже самой безобидной зацепки для того, чтобы хоть как-то наказать шарлатанов. РОВД Советского района первым в городе работает по расследованию одного такого газетного дела. Следователю А. Катаргину, ведущему его, пришлось крепко поломать голову, он обвинял коллег из других городов, ворошил кипы юридических документов. Единственное, на что он мог опираться, так это на статью Уголовного кодекса, предусматривающую наказание за мошенничество,

хищения путем обмана или злоупотребления доверием.

А тот на первый взгляд безобидный обман заключался в том, что студент одного из томских вузов оказался очень предпринимчивым и поместил в газете «Семья» скромное частное объявление о том, что он готов предоставить любому желающему непостоянную работу на дому. Гарантировал хоть и не большие, но стабильные заработки. Наш земляк, кроме всего прочего, оказался парнем с головой, выбрав именно газету «Семья», среди подписчиков которой много пенсионеров, многодетных семей, одиноких женщин. Все эти люди готовы зарабатывать на кусок хлеба любыми доступными способами, и, я уверена, что ни у кого из откликнувшихся на предложение томича даже не возникло вопроса о законности

его и своих действий.

За предоставление работы «газетный» предприниматель запрашивал невесть какие деньги. Народ их высыпал и томился в ожидании новых сообщений из Томска - российской «кузницы рабочих мест». Их, разумеется, и быть не могло. Студент рассчитал грамотно, что три-четыре тогдашних тысяч - не деньги для каждого в отдельности из страждущих получить работу. А он сможет сколотить состояньице.

ЛЕТИ С ПРИВЕТОМ. ВЕРНИСЬ С ОТВЕТОМ

Разочарованные безработные махали руками на отправленные в никуда деньги, а новые клевали на объявления. Финансовая струйка текла на томский счет исправно. Но нашлась в Саратове одна упрямая бабушка, которая ждала-ждала ответа, «как соловей лета», от работодателя да и рассердилась. Пожилые люди уверены, что жалобой в прокуратуру любое безобразие можно пресечь. Написала она горестное письмо прокурору и пожаловалась на обманщика. За ним

понаблюдали и задержали.

Оказалось, что таких, как саратовская бабушка, по России немало. Следствие по этому делу пробуковывало потому, что приходилось тратить много времени на розыски потерпевших. А те считали, что ввязываться в разоблачение мошенника - себе дороже: путь на суд, обратно выливался в копеечку и не шел в сравнение с понесенными убытками из-за собственной доверчивости.

Вообще-то наш земляк не успел развернуть свое дело широко, саратовская старушка дорогу перешла. А вот другим господам частные объявления не одну сотню тысяч рублей принесли. И ведь как организуются дело! Красиво, достойно. Чтобы втереться в доверие нуждающемуся читателю, иные предприниматели от объявлений выстраивают длинную цепочку. В первом объявлении предлагают непонятно что, но сулящее деньги. Ключевыми (пока без денег) отсылает в фирму-аферистку согласие. Та в ответ шлет яркие и впечатляющие рекламные проспекты с адресом, реквизитом. И только уже на третий раз с желающего работать, чья бдительность тапталливо усыплена, берутся деньги. Хорошо если 10-15 тысяч роденькими. Но есть «крутые» работодатели. Они не ина-



счет
ЗА ПУЛП

Кражи предметов и оборудования, содержащих цветные металлы, в последнее время стали настоящим бедствием. Редкая сводка оперативных происшествий обходится без подобных сообщений. В мае из детской спортивной школы Асина пропал медный кабель, похитители ухитрились «размотать» сварочный аппарат, из АООТ «Томречпорт» - медную проволоку, из АООТ «Манотомь» - алюминий. На участке телефонной линии Богашево-Межениновка похищены медные провода длиной около 3 километров. В ночь на 8 июня воры утащили с территории электроподстанции завода ДСП часть обмотки (высоковольтный медный провод) с неисправного трансформатора. Ущерб оценен в 37 миллионов рублей. На следующую ночь было украдено остальное. На ту же сумму. Последний случай произошел в ночь на 13 июня. В Октябрьском районе неизвестные умыкнули со склада УПТК «Томскжилстрой» 15 бухт медного кабеля более чем на 8 миллионов рублей. С начала года в областном УВД зарегистрировано 35 подобных преступлений. (Большинство из них приходится на последние месяцы.)

Бесследно исчезает не только то, что плохо лежит (один из томских приемных пунктов даже украшало объявление «Урны и скамейки не принимаем!»). Оборудование, медный и алюминиевый кабель вывозятся с территории предприятий, имеющих собственную военизированную охрану. Кражи и грабежи наносят не только огромный материальный ущерб, но и представляют уже реальную опасность жизни и здоровью наших сограждан. Примеры? На железной дороге «народные умельцы» вырубают высоковольтные контактные провода, вытаскивают перемычки на стыках «стрелок», детали светофора. Линейным отделом внутренних дел на транспорте уже возбуждено 12 уголовных дел по фактам «металлических» краж. И только благодаря внимательности обходчиков и оперативным действиям аварийных бригад пока удалось избежать ЧП.

Что же так привлекает добытчиков цветного металла? Для многих - божьей, безработных, рабочих и служащих, не получающих зарплату месяцами, новый промысел - единственный постоянный источник дохода. К примеру, после сдачи меди в приемный пункт можно получить от 1,5 до 3 тысяч рублей за килограмм (в зависимости от засоренности), несколько меньше - за алюминий, латунь, бронзу. Притянул медную бобину - месяц живи безбедно. Благо

приемные пункты есть почти во всех районах города.

Этой весной произошло два малоизвестных на первый взгляд события. Во-первых, в марте российский президент отменил свой Указ от 1992 года. Он предусматривал строгий порядок торговых операций по приему и продаже лома цветных металлов. Чтобы продать что-то за пределы России, требовалось получить лицензию, квоту на вывоз, зарегистрироваться в Министерстве внешнеэкономических связей. Нарушители наказывались правоохранительными органами (помните, многочисленные сообщения два-три года назад о случаях незаконного вывоза алюминия, цинка, латуни?). Теперь с официальной отменой указа исчезли и все ограничения. Есть желание - открывай завтра в подвальчике своей «хрущевки» или на территории собственной усадьбы приемный пункт по сбору цветного лома. Конечно, во избежание неприятностей с налоговой инспекцией желательно зарегистриро-

менных металлургов работают в основном с промышленными предприятиями.

«Вторцветмет», переживший акционирование около двух лет назад, входит, наряду с другими 69 учредителями, во всероссийское АО «Инвестторцветмет». У этой организации старые крепкие партнерские отношения со многими металлургическими заводами Урала, Иркутской области, Красноярского края. На перерабатывающие предприятия отправляются партии цветного лома, а обратно в область по заявкам томских промышленников поступает металл-сырье, алюминийевые и медные чушки, медь-катанка, аккумуляторы, прокат изделий цветных металлов. У «Вторцветмета» два приемных пункта, работающих с населением. Ежедневно сдают лом по 60-70 человек. Из 1375 т цветного металлолома, принятого в прошлом году, 293 тонны принесли «частники». Чтобы сдать самовар, старый карбюратор или дырявую лодку, необходимо предъявить паспорт, обязательно с постоянной пропиской. Генеральный ди-

ректор АО Р. С. Алимов заверил, что приемщики проинструктированы: все, что подозревается как украденное, не принимать. Тринадцать представителей «Вторцветмета» работают в районах области. Сельские жители несут буквально все, чем годами засорились поля, механические парк хозяйства. В Асине даже переусердствовали: принесли 16 алюминиевых урн! Частным лицам, предлагающим для сдачи более 1,5 т, для вывоза полагается машина. У ИКФ «Инженерсервис» история предпринимательской деятельности более короткая. У фирмы, главная цель которой - утилизация и переработка промышленных отходов, в городе действует четыре пункта, принимающих цветные металлы от населения. Еще два - в области. Но главный источник поступлений металла, конечно же, от промпредприятий. (Лом, собранный от населения, составляет примерно треть от общего сбора).

«Инженерсервис» превращается в мощного конкурента «Вторцветмету», установлены прямые связи с перерабатывающими предприятиями, заключены долгосрочные договоры. В Томске собирается лом и отправляется на переработку, затем возвращается уже готовое сырье. По словам начальника коммерческого отдела В. Р. Берзина, за пределы страны ничего не уходит, основное сотрудничество идет с уральскими и сибирскими заводами. Для того, чтобы сократить цепочку переработки (пока цветной лом превратится в сырье, проходит в среднем до трех месяцев), не отвлекать сред-

ства, развивается собственное производство. На основной производственной базе установлена шведская установка по разделке шлангового кабеля. Полиэтиленовая крошка идет в дело на химическое производство, а медный гранулят направляется на выпуск катанки. В скором времени «Инженерсервис» планирует приобрести китайский металлургический стан, позволяющий впервые в Томске получать рафинированную электротехническую медь.

Может ли «Инженерсервис» сегодня обойтись без сотрудничества с частными лицами, чтобы полностью исключить возможность скупки краденого? «Теоретически - это возможно, - считает В. Р. Берзин, - но тогда мы потеряем многих своих клиентов. Предприятия и организации, имеющие небольшие партии лома по 100-200 кг, не хотят связываться с его сдачей. Граждане, таким образом, выступают своеобразными «санитарами» территории и существенно помогают увеличить сбор. Своих же работников мы инструктируем, что можно принимать

только бывшие в употреблении предметы».

Бьют тревогу железнодорожники, связисты, транспортники. Жалуются руководители промышленных предприятий. В областную администрацию поступают обращения с требованиями принять радикальные меры. Реально ли введение такого механизма, который перекроет бы все каналы сбыта краденого, но при этом сохранился бы и высокий уровень сбора цветных металлов? В областной администрации создана рабочая группа, которая сегодня ищет пути разрешения этой проблемы.

Самый простой вариант: всем запретить прием цветного металла от частных лиц, что и было сделано в некоторых областях. При этом число краж не уменьшилось: желающие всегда найдут нелегальных приемщиков.

Второй вариант предлагает руководство «Вторцветмета». Ввести в практику (такой опыт уже есть в Калининградской, Тверской, Омской областях, на Алтае, в Башкирии и Татарстане): вывоз цветного металла за пределы области производить только по согласованию

ЕСТЬ ДЛЯ ЛОМА ПУНКТ ПРИЕМА,

или Почему современные злоумышленники, в отличие от чеховского героя, промышляют на железной дороге не гайками, а высоковольтными проводами.

ваться и исправно вносить налоги. Хотя новый вид деятельности можно отдельно и не регистрировать. У большинства фирм в уставе есть многозначительная фраза: «...и другими видами деятельности, не противоречащими действующему законодательству».

В этом году повысились и мировые цены на цветные металлы. На это оперативно отреагировали и российские заводы: повысили приемную цену на лом и, следовательно, на свои изделия. Раньше тот же медный хлам выгодно было сбывать за границу. Теперь с повышением таможенных пошлин (только за 1 тонну меди надо заплатить, к примеру, 90 экю таможенникам, где 1 экю - около 6,5 тысячи рублей), железнодорожных тарифов предпочтительнее иметь дело с российскими партнерами.

Сегодня в Томске действует несколько организаций, работающих с цветным металлом. Это такие фирмы, как АООТ «Вторцветмет», ИКФ «Инженерсервис», дилеры крупных металлургических комбинатов, различные полугосударственные конторы и частные лица. Сколько последних - никто не знает, по предварительным оценкам, около двадцати. Это надежная база для скупки краденого. В гаражах, в сарайчиках, на пустырях накапливается по 3,5-4 т металла, а дальше свои услуги предлагает Новосибирск: по заявке за такой партией отправляется грузовая машина. Расчет следует незамедлительно. Дилеры каменогорских и то-

ректора АО Р. С. Алимов заверил, что приемщики проинструктированы: все, что подозревается как украденное, не принимать. Тринадцать представителей «Вторцветмета» работают в районах области. Сельские жители несут буквально все, чем годами засорились поля, механические парк хозяйства. В Асине даже переусердствовали: принесли 16 алюминиевых урн! Частным лицам, предлагающим для сдачи более 1,5 т, для вывоза полагается машина. У ИКФ «Инженерсервис» история предпринимательской деятельности более короткая. У фирмы, главная цель которой - утилизация и переработка промышленных отходов, в городе действует четыре пункта, принимающих цветные металлы от населения. Еще два - в области. Но главный источник поступлений металла, конечно же, от промпредприятий. (Лом, собранный от населения, составляет примерно треть от общего сбора).

«Инженерсервис» превращается в мощного конкурента «Вторцветмету», установлены прямые связи с перерабатывающими предприятиями, заключены долгосрочные договоры. В Томске собирается лом и отправляется на переработку, затем возвращается уже готовое сырье. По словам начальника коммерческого отдела В. Р. Берзина, за пределы страны ничего не уходит, основное сотрудничество идет с уральскими и сибирскими заводами. Для того, чтобы сократить цепочку переработки (пока цветной лом превратится в сырье, проходит в среднем до трех месяцев), не отвлекать сред-

ство, развивается собственное производство. На основной производственной базе установлена шведская установка по разделке шлангового кабеля. Полиэтиленовая крошка идет в дело на химическое производство, а медный гранулят направляется на выпуск катанки. В скором времени «Инженерсервис» планирует приобрести китайский металлургический стан, позволяющий впервые в Томске получать рафинированную электротехническую медь.

Может ли «Инженерсервис» сегодня обойтись без сотрудничества с частными лицами, чтобы полностью исключить возможность скупки краденого? «Теоретически - это возможно, - считает В. Р. Берзин, - но тогда мы потеряем многих своих клиентов. Предприятия и организации, имеющие небольшие партии лома по 100-200 кг, не хотят связываться с его сдачей. Граждане, таким образом, выступают своеобразными «санитарами» территории и существенно помогают увеличить сбор. Своих же работников мы инструктируем, что можно принимать

только бывшие в употреблении предметы».

Бьют тревогу железнодорожники, связисты, транспортники. Жалуются руководители промышленных предприятий. В областную администрацию поступают обращения с требованиями принять радикальные меры. Реально ли введение такого механизма, который перекроет бы все каналы сбыта краденого, но при этом сохранился бы и высокий уровень сбора цветных металлов? В областной администрации создана рабочая группа, которая сегодня ищет пути разрешения этой проблемы.

Самый простой вариант: всем запретить прием цветного металла от частных лиц, что и было сделано в некоторых областях. При этом число краж не уменьшилось: желающие всегда найдут нелегальных приемщиков.

Второй вариант предлагает руководство «Вторцветмета». Ввести в практику (такой опыт уже есть в Калининградской, Тверской, Омской областях, на Алтае, в Башкирии и Татарстане): вывоз цветного металла за пределы области производить только по согласованию



Елена УТКИНА. Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

че как за доллары хлопчут, причем сумма первого взноса может позволить человеку безбедно перекантоваться целый месяц. Такие предлагают работу за границей или связанную с иностранцами.

Нелепо, когда гражданка Сидорова из деревни Гадюкино высылает 100 «зелененьких» (вырученных от сдачи молока родной буренки) работодателю, предлагающему «несложную работу с приезжающими в ваш населенный пункт иностранцами». Бедная женщина, вероятно, считает, что именно для создания ее рабочего места кто-то будет командировать в Гадюкино толпы иностранцев...

ЗА 6\$ ПОД ЗНАМЯ ЛЕГИОНА - СМЕРНО!

Мой восемнадцатилетний сосед, собирающийся на военную службу, заглотил наживку, предложенную неким-нибудь бульварным листком, а многоуважаемой «Комсомольской правдой». В рубрике «Частные объявления» газета поместила приглашение на службу ни куда-нибудь, а в иностранный легион. У парня загорелись глаза, и он в этот же день отписал письмо с просьбой выслать условия. Через неделю жаждущий воинской романтики получил информационный листочек. В нем на трех страничках распевались дифирамбы

служакам легиона.

Приводился в пример ленинградец С., который в 1988 году поступил в легион, благополучно прошел службу и сейчас является французским гражданином. Работает в службе безопасности Парижского аэропорта с окладом 3000 долларов в месяц. У него дом под Парижем, личный счет в банке. Рассказывали вербовщики и об отсутствии «дедовщины» и о том, что «исключаются всякие унижительные занятия (как чистка свинарников или уборка туалетов)», и о том, что питание поставлено на высочайший уровень.

Кульминацией этой «сказки про белого бычка» был абзац о законной замене службы в рядах Российской армии на пребывание в иностранном легионе, базирующемся во Франции. Но ужаснее всего, что в информации черным по белому значилось: в легион берутся и поссорившиеся с законом люди от 18 до 40 лет, «это последний и единственный шанс, дающий гарантию начала новой жизни, в которой вы можете забыть все свои беды относительно преследования стражами порядка и другими властными структурами».

Очень сладко и заманчиво расписывалась служба в легионе, но условия ее и конкретные действия в случае желания стать легионером

уменьшались. Для того, чтобы все это узнать, необходимо было подождать пару недель. Если фирма не получит от вас обратно высланный листок-информацию, то она автоматически наложенным платежом отправит в ваш адрес сборник «Legion Etrangere». Стоимость его - 6 долларов по курсу.

Мне с трудом удалось уговорить соседа вернуть шарлатанам, играющим с законом, информационную бумажку. Самым веским аргументом стали слова ответственного работника облвоенкомата, который, естественно, очень удивился тому, что служба в легионе приравнена к службе в Российской армии, и характеризовал это как еще один путь отклонения от службы, дезертирство.

ХЛЕБ, МОЛОКО, ОБЪЯВЛЕНИЯ - СТАРИКАМ И ДЕТЯМ

Разумеется, что в основном жертвами газетных объявлений чаще всего становятся пожилые люди и молодежь. Но в последнее время в газетах появляются объявления для самых юных россиян. В центральной прессе их не увидишь, блудят там еще трудовое законодательство, запрещающее найм детей на работу в возрасте до 14 лет.

Но местным газетам до этого законодательства дела нет. «Приглашаются дети 8-12 лет, умеющие сшивать предметы. Писать по адресу...» Можно только догадываться, какой способ выдумал предприниматель, чтобы объегорить юных художников, эксплуатируя их в личных целях и платя смехотворный заработок.

По одному из местных телевизионных каналов настойчиво шло частное объявление о наборе девочек на курсы фотомоделей. Конкурс проводился в приличном месте, приличной комиссией в лице профессионального хореографа и директора фирмы «СВ». Девушки обнажились до купальников и во весь рот улыбаясь хозяевам дабы понравиться. Одна мечтающая стать фотомоделью очень юная особа пришла с папой. Папа оказался человеком дотошным. Давай спрашивать об условиях курсов, программе обучения, задавал другие «родительские» вопросы. Ни на один из них не получил ответа. Понял только, что за два месяца обучения надо заплатить 180 тысяч.

По оперативным данным, удалось выяснить, что под маской школы фотомоделей скрывалась фирма по подготовке девочек, работающих по вызову...

Разумеется, журналисты не мо-

гут, да и не обязаны отфильтровывать и проверять публикуемые объявления. Это невозможно физически. Да и прав таких у нас нет. Ответственность за порядочность, законность предлагаемого в объявлениях несет только и только тот, кто платит за это деньги. Конечно, предложение свергнуть власть или открыть публичный дом газеты не возьмут к публикации даже за самые бешеные деньги. И все же частные объявления нередко скрывают в себе способ быть обманутым или втянутым в какую-нибудь гнусную авантюру. Поэтому любители поспрашивать новый газетный жанр должны быть бдительными. Для своего же спокойствия и сохранения содержимого и без того тощих кошельков. Для этого надо всего лишь держаться подальше от таких вот объявлений: «Надомная работа за СКВ. Заработок до 700 долларов». «Работа по обработке корреспонденции, особых навыков не требуется. Реальный доход 50-60 тысяч в неделю». «Помощь в распространении акции новой бизнес-программы «Шанс» с гарантией участия».

Улыбнитесь таким сладким и заманчивым предложениям, отложив газету с подобными финансовыми закидонами куда подальше. Они для простаков.

Вера ПЕТУНИНА.

ЗНАКОМСТВО



Свой путь в бизнес он начал восемь лет назад в бывшем СССР. Спустя четыре года перебрался в Канаду. Чтобы делать бизнес... на территории бывшего СССР. В частности - в Томске.

После многочисленных визитов иностранных бизнесменов в Томск у нас сложился вполне устойчивый стереотип: придут, посмотрят, пообещают инвестиции - этим все и кончится. В лучшем случае зарегистрируется очередное СП, которое очень скоро приобретет статус "мыльного пузыря".

Канадский же бизнесмен Джордж Островский, прежде чем приехать и пообещать, вложил в новое совместное с томиками дело конкретные сотни тысяч долларов. И, похоже, об этом не жалеет.

Прежде всего я хотел бы сказать, что не все так просто. (Хотя и не так сложно, как иногда преподносится иностранными инвесторами). На рынке бывшего СССР наша фирма - "Besser iai blok" (совместное американско-канадское предприятие), где я являюсь сопредседателем совета директоров и президентом компании, работает уже 4 года. За это время на территории бывших 6 союзных республик образовано 56 действующих совместных предприятий. Так что опыт, как видите, у нас есть.

И что это за предприятия, в чем заключается ваш бизнес?

Все наши СП основаны на одной и той же идее - современного качественного домостроения по мировым стандартам. База для всех - поставки нами оборудования американской фирмы "Besser" по производству блочных строительных материалов.

Но ведь ниша стройматериалов, во всяком случае, у нас в области вроде бы занята. Нетрудно убедиться: кирпичные заводы, предприятия, производящие железобетонные конструкции, работают вполсилы. Нали-

цо переизбыток их продукции. Что объясняется экономическим кризисом и как следствие - застоем в строительстве.

Здесь надо идти от первопричины: а почему застой? Не хватает на строительство средств? Верно. А почему не хватает? Да потому, что строительство у вас сегодня - удовольствие слишком дорогое. Рынок дешевых строительных материалов в России просто нет. Вот она - ниша.

По дороге в Новосибирск, где мне посчастливилось побывать на одном из заводов стройиндустрии (по выпуску ячеинного бетона). Внешне предприятие производит самое благополучное впечатление: прекрасные корпуса, отличная технология, великолепная организация производства. Видно, что все здесь делается профессионально. Казалось бы, завод мирового класса. Но этот ячеинный бетон (не считая производственных зданий) отнял 20 миллионов долларов. А производительность - чуть-чуть выше того завода, что мы сейчас поставляем в Томск за 3 мил-

лиарды долларов. Естественно, такая колоссальная стоимость сказывается на рентабельности выпускаемой им продукции: затраты-то надо окупать. А при высоких ценах - низкий спрос. Это азбучная истина.

И не только их непосредственно (в силу значительно меньшей энергоемкости при их производстве, относительной дешевизны их компонентов). Но и всего строительного цикла, эксплуатации построенного.

В Сибири, скажем, кирпичные стены возводятся толщиной порядка 70 сантиметров. При этом их коэффициент термического сопротивления примерно 1,2. А это значит, что около 80 процентов тепла, которое вы подаете в здания, отапливают улицу, только ухудшая экологию. В то время как во всем мире термический коэффициент составляет 3,5.

По нормам, введенным вашим Госстроем в этом году, этот коэффициент должен быть до 2. А значит, кирпичные стены должны утолщаться до 1,2 метра, еще почти вдвое. Теперь прикиньте дополни-

тельный расход кирпича, раствора, дополнительные трудозатраты... Помножьте на их дороговизну - и получите то, что должны при таком раскладе получить: дальнейший застой в строительстве.

Наши более дешевые блоки (стены при этом - максимум 35 сантиметров) при великолепных облицовочных качествах дают еще и весьма существенный выигрыш во времени строительства (один блок - а мощность завода Вибропак 6,5 млн. штук в год - заменяет 7 кирпичей). Что в условиях российской инфляции также склоняет чашу весов в пользу наших стройматериалов.

А качество жилья? Вы думаете, в США, Канаде, как и во всем цивилизованном мире, об этом не заботятся? Продукт экологически весьма чистый, по прочности превосходит едва ли не все применяемые сегодня. Потому-то он и завоевывает весь мир. Где и о здоровье заботятся, и деньги научились считать.

Почему вы выбрали Томск? Или все уже вами завоевано, и мы оста-

делились окончательно, что это будет по форме. Дело в том, что если мы создаем самостоятельное новое СП, то наша уже оплаченная доля будет столь велика и резко выражена в нашу пользу, что мы, безусловно, будем владеть контрольным пакетом. Это, понятно, не очень нравится нашим партнерам. Да и мы не стремимся к этому, так как понимаем, что основная работа будет осуществляться вами.

Вопрос о долях, о фактическом управлении совместных предприятий всегда наиболее острый...

Как более приемлемый, на мой взгляд, можно рассматривать другой вариант. Наш взнос не в конкретное производство, а в АО "Томскстрой" в целом. В этом случае взнос будет как бы размыт, а существующее АО перейдет в статус акционерного общества с участием иностранного капитала, что не противоречит российскому законодательству. Наш взнос, таким образом, лишь увеличит в ходе второй эмиссии акций "Томскстрой" уставный капитал акционерного общества.

России (в энергетике, материалах) на мировые цены - что уже отчетливо наблюдается - мы с каждым днем будем иметь все большее преимущество. И я уверен, что через 2-3 года никакие другие строительные материалы с нашим конкурентом не смогут.

Это что касается денежной стороны. Но даже в бизнесе не все определяют деньги. Или, скажем, так: не только они. Настоящий бизнесмен всегда мыслит масштабом, думает о перспективе. Нельзя останавливаться на достигнутом, иначе жизнь тебя обгонит.

В этой связи встречи с руководителями области и города были чрезвычайно полезны. Было бы, думаю, обоюдовыгодным, если бы мэрия вошла в наши дальнейшие проекты сотрудничества. Необязательно деньгами. Возможно, своим интеллектуальным капиталом, своими правами. Например, один из наших проектов связан с созданием современного делового центра города Томска. А если удастся к нему приступить, то без мэрии просто не обойтись: она - хозяйка земли, она - законодатель в области градостроения и так далее.

Вы 4 года занимались предпринимательством в нашей стране. Уже 4 года - за рубежом. Сегодня у нас, за редким исключением, непосредственным производством товара новоявленные предприниматели и бизнесмены не занимаются. И это, пожалуй, основная причина того, что у подавляющей массы населения российское предпринимательство как таковое вызывает резкое отторжение: барыги, спекулянты наживаются на нашей крови... А в какой общественной атмосфере варится западный предприниматель? Какие тенденции там?

Конечно, проще купить за рубль, продать - за полтора. И сразу иметь ощутимую прибавку. Но серьезный бизнес не может свою деятельность строить только на этом (хотя организовать торговое дело - это тоже не просто). У меня и нашей фирмы просто другая философия: создавать совместные производства. Именно производства. Ведь если все начнут только торговать, то очень скоро продавать будет просто нечего.

Нашей философией обуславливается и поиск наших компаньонов.

И, наконец, что вы, как бывший советский, а ныне западный предприниматель, бизнесмен, можете пожелать своим сегодняшним российским и, в частности, томским коллегам?

Прежде всего я уважаю этих коллег. Сам вышел из их среды. И приехал из Канады не учить их жить, а поделиться опытом. Я хочу сказать, что приехал не учить вас бизнесу. Я приехал делать бизнес. Вместе с вами.

Владимир ИВАНОВ.

Джордж ОСТРОВСКИЙ:

«Я ПРИЕХАЛ НЕ УЧИТЬ ВАС БИЗНЕСУ.»

Я приехал делать бизнес. Вместе с вами»

лиона долларов.

Естественно, такая колоссальная стоимость сказывается на рентабельности выпускаемой им продукции: затраты-то надо окупать. А при высоких ценах - низкий спрос. Это азбучная истина.

То есть вы намерены конкурировать прежде всего ценой новых стройматериалов?

И не только их непосредственно (в силу значительно меньшей энергоемкости при их производстве, относительной дешевизны их компонентов). Но и всего строительного цикла, эксплуатации построенного.

В Сибири, скажем, кирпичные стены возводятся толщиной порядка 70 сантиметров. При этом их коэффициент термического сопротивления примерно 1,2. А это значит, что около 80 процентов тепла, которое вы подаете в здания, отапливают улицу, только ухудшая экологию. В то время как во всем мире термический коэффициент составляет 3,5.

По нормам, введенным вашим Госстроем в этом году, этот коэффициент должен быть до 2. А значит, кирпичные стены должны утолщаться до 1,2 метра, еще почти вдвое. Теперь прикиньте дополни-

тельный расход кирпича, раствора, дополнительные трудозатраты... Помножьте на их дороговизну - и получите то, что должны при таком раскладе получить: дальнейший застой в строительстве.

Наши более дешевые блоки (стены при этом - максимум 35 сантиметров) при великолепных облицовочных качествах дают еще и весьма существенный выигрыш во времени строительства (один блок - а мощность завода Вибропак 6,5 млн. штук в год - заменяет 7 кирпичей). Что в условиях российской инфляции также склоняет чашу весов в пользу наших стройматериалов.

А качество жилья? Вы думаете, в США, Канаде, как и во всем цивилизованном мире, об этом не заботятся? Продукт экологически весьма чистый, по прочности превосходит едва ли не все применяемые сегодня. Потому-то он и завоевывает весь мир. Где и о здоровье заботятся, и деньги научились считать.

Почему вы выбрали Томск? Или все уже вами завоевано, и мы оста-

делились окончательно, что это будет по форме. Дело в том, что если мы создаем самостоятельное новое СП, то наша уже оплаченная доля будет столь велика и резко выражена в нашу пользу, что мы, безусловно, будем владеть контрольным пакетом. Это, понятно, не очень нравится нашим партнерам. Да и мы не стремимся к этому, так как понимаем, что основная работа будет осуществляться вами.

Вопрос о долях, о фактическом управлении совместных предприятий всегда наиболее острый... Как более приемлемый, на мой взгляд, можно рассматривать другой вариант. Наш взнос не в конкретное производство, а в АО "Томскстрой" в целом. В этом случае взнос будет как бы размыт, а существующее АО перейдет в статус акционерного общества с участием иностранного капитала, что не противоречит российскому законодательству. Наш взнос, таким образом, лишь увеличит в ходе второй эмиссии акций "Томскстрой" уставный капитал акционерного общества.

России (в энергетике, материалах) на мировые цены - что уже отчетливо наблюдается - мы с каждым днем будем иметь все большее преимущество. И я уверен, что через 2-3 года никакие другие строительные материалы с нашим конкурентом не смогут.

Это что касается денежной стороны. Но даже в бизнесе не все определяют деньги. Или, скажем, так: не только они. Настоящий бизнесмен всегда мыслит масштабом, думает о перспективе. Нельзя останавливаться на достигнутом, иначе жизнь тебя обгонит.

В этой связи встречи с руководителями области и города были чрезвычайно полезны. Было бы, думаю, обоюдовыгодным, если бы мэрия вошла в наши дальнейшие проекты сотрудничества. Необязательно деньгами. Возможно, своим интеллектуальным капиталом, своими правами. Например, один из наших проектов связан с созданием современного делового центра города Томска. А если удастся к нему приступить, то без мэрии просто не обойтись: она - хозяйка земли, она - законодатель в области градостроения и так далее.

Вы 4 года занимались предпринимательством в нашей стране. Уже 4 года - за рубежом. Сегодня у нас, за редким исключением, непосредственным производством товара новоявленные предприниматели и бизнесмены не занимаются. И это, пожалуй, основная причина того, что у подавляющей массы населения российское предпринимательство как таковое вызывает резкое отторжение: барыги, спекулянты наживаются на нашей крови... А в какой общественной атмосфере варится западный предприниматель? Какие тенденции там?

Конечно, проще купить за рубль, продать - за полтора. И сразу иметь ощутимую прибавку. Но серьезный бизнес не может свою деятельность строить только на этом (хотя организовать торговое дело - это тоже не просто). У меня и нашей фирмы просто другая философия: создавать совместные производства. Именно производства. Ведь если все начнут только торговать, то очень скоро продавать будет просто нечего.

Нашей философией обуславливается и поиск наших компаньонов. И, наконец, что вы, как бывший советский, а ныне западный предприниматель, бизнесмен, можете пожелать своим сегодняшним российским и, в частности, томским коллегам?

Прежде всего я уважаю этих коллег. Сам вышел из их среды. И приехал из Канады не учить их жить, а поделиться опытом. Я хочу сказать, что приехал не учить вас бизнесу. Я приехал делать бизнес. Вместе с вами.

Владимир ИВАНОВ.

ПОМОГАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В РОССИИ

наконец решили и за свой счет

(Продолжение. Начало на стр.2)

телям в процессах, связанных с реорганизацией предприятий. Укрупнения или разукрупнения компаний, например. Скорее все-таки второе, так как все больше наши руководители предприятий, заводов убеждаются в том, что невыгодно работать "большим козлом". На Западе подобные процессы происходили раньше, у них есть опыт. Теперь его надо адаптировать к российским условиям. И наконец агентства, в которых есть советники, подобно Кристине в Томске, будут посредниками для российских и западных предпринимателей, неким связующим звеном в их совместном бизнесе.

Теперь главное. В отличие от других программ поддержки предпринимательства, финансируемых чаще всего Западом, эта программа в основном финансируется российской стороной за счет бюджетных средств. То есть в конечном итоге российские деньги дойдут до отечественного предпринимателя.

Но западные бизнесмены вряд ли стали бы участвовать в подобном проекте только из альтруистических целей...

О, да, мы не альтруисты, - вступает в разговор Кристина Вредберг, - на Западе хорошо понимают, что у России есть будущее, что Россия - это рынок еще не освоенный, в отличие от уже привычных. На Западе тоже есть проблемы, не такие, как в России, но есть. России вовсе необязательно следовать точно нашей дорогой, в чем ее стремление убедить самые первые советники и консультанты с Запада, у нее может быть свой путь в развитии предпринимательства. Сейчас мы видим, что Россия все-таки открывает для бизнеса. За последний год это стало особенно ясно. И хотя по-преж-

нему трудно доказать западному предпринимателю, что ему надо обязательно вкладывать деньги в Россию, а не в Аргентину, например, но к организации партнерства с российскими заводами, фермами, небольшими предприятиями многие готовы. Наша программа TACIS оснащает агентства вычислительной техникой, оборудованием, осуществляет обучение персонала агентств в зарубежных центрах предпринимательства (Кристина говорит о себе, что она - олицетворение новой Европы: шведка, живет в Бельгии, работает во Франции, училась в Швейцарии, Англии и Италии. Изучала экономику и политику. Работала в качестве советника по программам помощи малому и среднему бизнесу в Англии, Болгарии).

Хорошо, вы меня убедили, что ваша программа TACIS - это именно то, что мне нужно, и я, глава предприятия, производящего, скажем, керамические краны, прихожу к вам за помощью. Прошу, чтобы вы помогли мне выйти на западный рынок. Что я услышу в ответ?

Как правило, - говорит В. Архгельский, - предприниматели приходят в организации, которые призваны им помочь, для того, чтобы либо найти "дешевые деньги", либо продвинуть свою продукцию на рынок. В наших агентствах есть опыт привлечения инвестиций и выгодного партнерства. Но в вашем конкретном случае мы сначала попробуем разобраться - зачем вам выходить на западные рынки. Разве уже местные заполнены? Нет? Тогда попытаемся разобраться, что вам мешает продавать ваши краны здесь, в России. Думаю, что в конечном итоге мы убедим вас, что российский рынок принесет вам больше выгоды, чем вы себе представляете. Но информация о вашем потенциальном партнере на

Западе можем предоставить. И если он заинтересуется вашим делом, вы сможете организовывать совместное производство.

Я убежден, что 99 процентов российских предпринимателей скоро поймут, как трудно пробиться на западный рынок, и поймут, какие неосвоенные резервы здесь. И они придут к мысли, что работать надо именно на Россию, пока Запад наши неосвоенные рынки не захватил целиком. Мы, в России, рано или поздно должны были создать такую организацию, как наши агентства, чтобы на основе сотрудничества с Европой наши интересы соблюдались, направлять западные предложения в ту сторону, которая выгодна России.

Хочу еще раз уточнить, чем, Владимир, кроме совета, могут помочь предпринимателю в вашем агентстве, в других агентствах региона.

Мы готовы прочесть курс лекций, организовать семинары для начинающих. Создали вы мастерскую по производству кранов или шитью - вам не обойтись без специальных знаний, от того, как документы зарегистрировать до бухгалтерского учета. Университет для этого необязательно кончать, а наши лекции, семинары, консультации помогут. Если через какое-то время ваше малое предприятие станет средним, вам понадобятся основы маркетинга и т.д. Для начала наше агентство также отберет десять лучших предпринимательских проектов в регионе, которые, на наш взгляд, представляют интерес на Западе. Мы постараемся найти для этих проектов партнеров в Европе.

Все это прекрасно, но начинающего предпринимателя, думаю, прежде всего волнует вопрос: сколько ему придется заплатить за помощь Вашего агентства?

В связи с тем, что мы получаем бюджетное финансирование, мы имеем возможность не брать с начинающих россий-

ских предпринимателей плату. Да, да, мы будем консультировать, находить источники финансирования для деловых людей, устраивать контакты - бесплатно. Со временем, когда мы докажем, что оказываем эффективную помощь, мы будем брать плату. Но это будет, когда наши клиенты вырастут вместе с нами, когда у них будут более тугие кошельки и они будут убеждены, что за нашу помощь - выгодно платить.

Когда я была в Англии, - вступает в разговор Кристина, - там тоже была кризисная ситуация в экономике. Там тоже многие предприятия меняли структуру, образовывались новые. Особенно в угольной промышленности. И агентства, такие, как сейчас созданы в России, помогли начинающим предпринимателям, вплоть до того, что помогли создать офис, найти секретаря. Спустя 18 месяцев эти предприниматели платили агентствам определенный процент от своих доходов, если у них хорошо развивалось производство.

Госпожа Вредберг, вы работали в странах Европы, в бывших социалистических странах, в частности в Болгарии, где происходят те же процессы, что и у нас. В чем сходство и в чем различие?

В России более энергичные и более интеллектуальные предприниматели, на мой взгляд. Но сейчас многие бизнесмены стремятся торговать, а не производить. Я вижу в ваших магазинах то, что производится в Европе, и почти ничего нет российского. Это неправильно. Так не должно быть. И я думаю, что так не будет.

Последний вопрос. Как найти предпринимателям ваше агентство?

В конце июня мы открываем свой офис в здании речного вокзала.

С. ЧЕРНИН.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.



ДЕНЬГИ НАШИ

Уже который год, признавая критику, государственные мужи обещают нам принципиально пересмотреть налоговое законодательство. Естественно, в сторону облегчения. А вместо того налоги вводятся все новые и новые. Крепнут и службы, осуществляющие контроль по их сбору: налоговая инспекция, налоговая полиция...

С их помощью в области за пять месяцев нынешнего года собрано в виде налогов без малого 893 миллиарда рублей. Сумма, согласитесь, внушительная. Сопоставимая с той, сколько доходов получило ЗА ТРИ МЕСЯЦА ВСЕ НАСЕЛЕНИЕ НАШЕЙ ОБЛАСТИ!

А если еще и учесть, что доходы наши, зачастую бумажные (в связи с задержками по зарплате, социальным выплатам и т. д.), а деньги собраны реальные, то невольно напрашивается вопрос: "Если наши денежки забрали, то куда они пошли?"

С другой стороны, массовым стало явление, когда предприятия просят у местных властей налоговых льгот хотя бы на уровне территории проживания. Как контрдовод - отговорка, ставшая в управленческих кругах весьма популярной: налоги-де в местную казну весьма и весьма незначительны, а чуть ли не все, мол, уходит в Москву, в феде-

Пожалуй, больше, чем существующая система налогообложения, ничто в последние годы не критиковалось. Будь то крупное государственное предприятие, акционерное общество, банк, ИЧП - все в один голос клянут непомерное бремя налогов. А помимо предприятий (точнее, помимо того, что мы с вами платим через наши предприятия), еще и каждый из нас "отстегивает" из своей зарплаты немалую толику - в виде так называемых обязательных платежей.

ральный бюджет.

Так вот, из упомянутых 893 миллиардов в федеральный бюджет ушло 373. Структура по видам налогов (ведь зачастую просят освободить либо от НДС, либо от налога на прибыль в части, поступающей именно в местный бюджет) такова. Из сумм налога на добавленную стоимость большая часть - 62 процента (или 219 млрд. руб.) - ушла в Москву, в области осталось 133 млрд. рублей. Иная картина с налогом на прибыль: 69 процентов его (183 млрд. руб.) осталось в области, 80,6 миллиарда - перечислено в федеральный бюджет.

Как видим, по основным позициям налоговоступлений (налог с прибыли плюс НДС в общей структуре налогов составляют около 70 процентов) сумма, остающаяся в области (316 млрд. руб.), превосходит ту, что уходит в столицу.

Да, акцизы почти полностью ушли в федеральный бюджет. А это без малого 60 млрд. рублей (93 процента). Но зато подоходный-то налог с физических лиц (82 млрд. руб., или тоже 93 процента) остается в области.

Знакомый бизнесмен, вернувшийся из деловой поездки в США, как-то рассказывал об их системе налогообложения. Оказывается, американцы тоже недовольны своей

налоговой системой (хотя она и значительно "мягче" нашей). Но есть там удивительно простые способы, позволяющие сглаживать это недовольство.

Например, строится школа, а на ней - вывеска: финансирование строительства осуществляется из бюджета штата за счет поступлений от таких-то налогов. На налогоплательщика местного действует, говорят, весьма положительно: видит человек, куда идут его деньги.

Интересно, какую бы реакцию вызвала подобная вывеска у томичей (да еще и с указанием общей стоимости) на объекте, что возводится на пересечении пр. Фрунзе и улицы Белинского? Впрочем, вопрос, по всей видимости, риторический. Ведь долгое время здесь не было даже обязательного: кто строит, а главное - что строится. И оставался объект "засекреченным", думается, совсем не случайно. Ну спросите томичей (не обязательно бесквартирных): зачем оно нужно - это казначейство? Да еще с таким размахом?

Как не убедить и автолюбителей, да и бесколесных томичей, что их "дорожные налоги" идут на улучшение дорог областного центра. Пока эти дороги - в их нынешнем состоянии.

А ведь все это немалые денежки, наши с вами денежки...

Владимир ИВАНОВ.

Сраки и комментарии

ИМЯ ФИРМЫ

Азбучная истина: ничто в коммерции не нанесет большего вреда фирме, как необходимое отношение с клиентом. Престиж, завоевывавшийся годами, можно потерять в считанные минуты. И очень надолго.

В научных (да и не только) кругах славное имя нашего Сибирского ботанического сада столь известно, что как-то даже неловко эпизод недельной давности и воспроизводить. Но если уж научный коллектив занялся коммерцией, то неплохо бы соблюдать и "правила игры", ею установленные.

Статья "Синьор-помидор" в одной из томских газет появилась 10 июня как нельзя кстати - в самый разгар высадки томатов в открытый грунт. Именно в эти дни многие томичи-мичуринцы атакуют рынки в поисках "заветной" рассады. Но попробуй определи: где она - заветная? А тут рассказ, как за растением ухаживать, ликбезом по сортам, наиболее приемлемым для выращивания в наших погодных условиях.

А главное - приписка: "Реализация рассады томатов в Сибирском ботаническом саду ТГУ производится на экспериментальном участке. Телефон для справок по этим вопросам: 44-87-77". (Цитата приведена не случайно, ибо именно из-за нее возник весь сыр-бор).

В ближайший же будний день

после выхода газеты (то есть 13-го) звоним по указанному телефону. Да, отвечают, продаем населению, по 800 рублей за корень, приезжать лучше после 15 часов.

Приезжаем. При первом же вопросе к работнику ботсада ("Где можно здесь приобрести рассаду помидоров?") наталкиваемся на непонятное: "А вы кто?"

Дальнейший наш диалог развивался буквально так:

- Что значит "кто"? Томич, которого вы три дня назад оповестили о возможности приобрести у вас рассаду.

- А, то есть физическое лицо? Мы рассаду не продаем!

- Но информация в газете! Да и прежде чем приехать сюда, мы справились по указанному в ней телефону...

- Какая еще информация?

Хорошо, газета оказалась под рукой, показываю. Реакция сотрудника ботсада резко меняется:

- Ах, эта?! Так это научная статья. Разбирайтесь с автором, - и наша собеседница неопределенно указала на просторы экспериментального участка.

Очень скоро убеждаюсь, что на поиски "автора" ("Эмилия Сенина, заведующая лабораторией интродукции сельскохозяйственных растений Сибирского ботанического сада" - такова подпись в статье) могут быть потрачены оставшиеся полдня. Да и что это даст?

Но тут, кажется, судьба улыбнулась нам: на экспериментальный участок приехала сама В. А. Морякина - директор ботсада. Вот уж, казалось бы, все сейчас и выясним. Увы...

Валентина Андреевна с первых

же слов не менее категорично заявила: статья научная и к коммерции не имеет никакого отношения, разбирайтесь с автором. Сам тон первого руководителя явно давал понять, что фирма к обману клиентов отношения никакого не имеет. И ни о каких извинениях за этот обман, потерянное время не могло идти и речи.

Наконец она признала, что перед ней журналист. Да, призналась В. А. Морякина, собирались продавать, но не далее как три дня назад рассада от заморозков погибла.

Ну разве нельзя было сразу так и объяснить (не забыв при этом - хотя обстоятельство, можно сказать, и были форсмажорными - извиниться за причиненные томичам неудобства)? Наверняка бы клиенты поняли. Причем здесь научность статьи?

Вместо этого за "объяснением" вновь последовали обвинения в адрес... опять же покупателя:

- Не могли вам по телефону сказать, что мы продаем и что можно приезжать! Откуда вы взяли такую цену - 800 рублей? У нас и цены-то такой нет. Кто вам это сказал?

Похоже, из нас делали идиотов, и говорить больше было не о чем.

Конечно, если бы к указанному работником ботсада телефону стояло: "Спросить имярек", вероятно, удалось бы ответить на последний вопрос. А так представьте ситуацию: вы звоните по 09 и первым делом интересуетесь фамилией, именем, отчеством того, кто с вами говорит. Ответная реакция в лучшем случае: "Не мешайте работать!"

Неуклюжие оправдания (начиная с "сугубой научности", "во всем виноват автор, его и ищите") до обвинений клиента в неискренности, думается, отнюдь не служат укреплению доброго имени фирмы. А значит, и ее коммерческому процветанию.

В. АЛЕКСАНДРОВ.

ЭнергоАктивБанк

ПРИНИМАЕТ ВКЛАДЫ ОТ НАСЕЛЕНИЯ:

- **СРОЧНЫЙ ВКЛАД** на срок от 1 месяца и более с выплатой от 65 до 105 % годовых в зависимости от срока и суммы вклада. Допускается досрочное изъятие вклада без штрафных санкций;
- **СРОЧНЫЙ ВКЛАД С ПОМЕСЯЧНОЙ ВЫПЛАТОЙ ПРОЦЕНТОВ** с начислением 85 % годовых;
- **ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ** с начислением на среднемесячный остаток средств на счете 45 % годовых.

БЕЗ ВЫХОДНЫХ.

Обслуживание: с 9 до 12 и с 13 до 16 час.

Адрес: пер.Войкова, 2-а.
Тел. 22-22-90, 22-36-75.



Electric Light Company

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. 44-21-80. Ул. Артема, 7.



ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

Тел. (382-2)
49-25-33,
49-24-18.

КЕЙТОМ

предлагает:

"Spumante", соки "ВВ", импортная и российская водка; вина: "ВВ", "Сочи", "Бронешты"; газированные напитки, индийский чай и кофе, "Salute", пиво пр-ва США и Германии (6 видов).

МАРГАРИН из Чехии



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.



РЕГИОН

МЕЖОБЛАСТНОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Ждем Вас:
пр. Фрунзе, 152;
Суббота - рабочий день;
ул. Угрюмова, 7.
Тел. 26-44-34,
26-44-70, 75-25-71.

- шифер,
- линолеум,
- труба а/ц,
- смеситель,
- дсп,
- санфаянс,
- эмаль для пола и белая,
- обои, плитка керамическая отечественные и импортные,
- посуда керамическая,
- пленка полиэтиленовая, 150 микр.,
- панно для ванной, 14 кв.м,
- бустилат, олифа,

ВСЕ

ДЛЯ

ДОМА

- порошок стиральный,
- стол-тумба,
- стол письменный однотумбовый, двухтумбовый,
- тумбочка под радиоаппаратуру,
- "стенки": "Казачка", "Молодежная", "Кедр",
- шкафы 2- и 3-дверные,
- кровать одно-, двухспальная,
- "спальня",
- книжная полка,
- стул,
- стол ученический.

"ТИМ-Инвест" покупает АКЦИИ АО "ТОМСКНЕФТЬ" по самому выгодному курсу. Без выходных.
Тел. 24-23-25, 24-23-52.

Реализуем **ЧЕСНОК СВЕЖИЙ** высокого качества по 4-5 тыс. руб./кг.
Тел.: 24-23-52, 26-89-77 (вечером).

со склада в Томске
ОПТОМ тел: 21-38-79
77-69-64

**Бульонные кубики, супы
фирмы "Гапина Бланка"**

Пиво баночное 0.355 л.
Шампанское "Spumante" (3 вида)
Водка "Столичная", "Охта"
"Крестьянская"
Ликеры "Baren Siegel" (3 вида),
"Amaretto" (3 вида) - 13600
Бренди "Солнечный берег" - 9500

А также сгущенное молоко, сигареты,
жевательная резинка, шоколад,
ДЕТСКОЕ ПИТАНИЕ (380 г. - 3400),
макарон, рыбные консервы и др.

-- ул. Шевченко 19, каб. 25,
(здание "Томскжилстрой")
-- пер. Путевой, 36А, ТОО "Гриль"
-- Магазин "ТРОЙКА"
(навес над старым рынком)
-- Дворец спорта (левое крыло)

Линолеум

Прямые поставки из Германии. Самые низкие цены, 16 различных расцветок. Мелкий опт и розница.
Любая форма расчетов. Доставка на дом. Отгрузка со склада в Томске.

Розничная продажа в магазинах: "Контраст" по ул. Дальне-Ключевской, 6, и "Мебель" по пр. Фрунзе, 112, 2-й этаж.

Тел. 77-29-31,
722-108.



Кофе "Nescafe Braserо" - 12 760 р.
т. 445-145

**РЫБНЫЕ и МОЛОЧНЫЕ
КОНСЕРВЫ (Эстония):**

Шпроты в масле, 160 г - 3300 руб.;
Сардины в т/с, 250 г - 3250 руб.;
Килька в т/с, 250 г - 2500 руб.;
Сгущенное молоко, 400 г - 3700 руб.;
Минтай нат. в масле - 2900 руб.

**Кондитерские изделия фирмы "ULKER"
в ассортименте (15 видов).**

Вода газированная (Польша), 1,5 л - 3700 руб.
Пр. Фрунзе, 111, к. 312. Тел. 26-07-37, 26-08-87.
Ул. Мичурина, 112, склад N 1
(склады АО "Березовское"). Тел. 75-01-99.

Видеотехника

Объединение



**ОПТОМ И МЕЛКИМ ОПТОМ:
СПИРТНЫЕ НАПИТКИ**

(лицензия N 135):
ликеры, шампанское, пиво,
водка, вино.
РАСТВОРИМЫЕ НАПИТКИ:
"YURI", "ZUKO", "INVITE",
"DRINK-O-POP";
шоколад, йогурты, кексы, рулеты,
жевательная резинка и конфеты,
карамель, кофе, чай, консервы.

Кинотеатр "Октябрь"
Тел. 44-44-77.

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

ТОО "ЭЛЕКТРОМОТОР":

- РЕАЛИЗУЕТ новые и ремонтирует (с гарантией) асинхронные ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1-250 кВт и консольные насосы типов: K8/18, K20/30, K45/30, K90/26, K45/40, KM45/30;

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

Тел. 44-47-89, 49-02-79.

ПРОДАЕТ: станки деревообрабатывающие бытовые УДС-1М - от 490000 до 900000 руб.;
кормоизмельчители бытовые - 390000 руб.;
крышки металлические - 300 руб.

Ул. Лебедева, 87. Тел. 21-46-91.

МЕРЕД

**ХОЛОДИЛЬНИКИ и
МОРОЗИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ
«БИРЮСА»
«DAEWOO»**

**«ОРСК» (лари)
СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ
«ВЯТКА-АВТОМАТ-16 и 18».**

Гарантия 3 года. Доставка на дом.

Тел. 24-00-74

Торговые филиалы:

пр. Ленина, 15, универсам «Дар»;
ул. Мокрушина, 24, магазин «Камей»;
ул. Шевченко, 3, пересечение с ул. Елизаровых;
ул. Ив. Черных, 30, магазин «Фиалка»;
ул. Говорова, 76, маг. «Продукты», ост. «55 шк.»

**МОПОКО
СГУЩЕННОЕ**

- 3300 руб.;
приправа овощная,
650 г - 2100 руб.;
клубника, про-
тертая с сахаром,
650 г - 3000 руб.
Расчет любой. Работаем с 9 до 21 часа.

Пер. Совпартишколь-
ный, 10, в помещении об-
щепитребсоюза, каб. 23.
Тел. 22-29-95, 22-47-18,
22-40-87.

**ШКАФЫ ХОЛОДИЛЬНЫЕ
НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫЕ**

ШХН-1,12 до -18°;
шкафы пекарские
для выпечки хлебобулоч-
ных изделий 3-секционные;
картофелечистки; мясорубки;
стаканы граненые;
кассовая лента;

моющее средство для мытья
посуды и стирки белья.
634059, Томск, пер. Путевой, 36-а,
ТОО "Гриль". Тел. 77-69-67, 77-69-69.

ОПТОМ СПИРТНЫЕ НАПИТКИ (лицензия N 152):

ВОДКА: "DEMIDOFF", "BATYUSCHKA", "ROSSIA".
ЛИКЕРЫ: "CANTORY", "CRISTIANI", "AMARETTO".
ШАМПАНСКОЕ: "SPUMANTE", "СОВЕТСКОЕ",
"НАДЕЖДА", "КАЛИОПА".
ПИВО (баночное). ВИНО: "Монастырская изба".
А также в широком ассортименте: ШОКОЛАД, КЕКСЫ,
РУЛЕТЫ, ЖЕВАТЕЛЬНАЯ РЕЗИНКА, ЖЕВАТЕЛЬНЫЕ
КОНФЕТЫ, КАРАМЕЛЬ, ИОГУРТЫ, РАСТВОРИМЫЕ НА-
ПИТКИ "YURI", "ZUKO", "INVITE", "DRINK-O-POP", сок
"DD" и другая бакалейная продукция импортного производства.
Обращаться в кинотеатр "Родина". Тел. 72-14-20.

Сибирская торгово-промышленная компания
(г. Томск, пр. Комсомольский, 4-а.
Тел. 77-69-95, 78-12-03, 77-57-84)

реализует оптом и в розницу:
- комплект пост. белья (цветной, 4-предм.) - 40000 руб.;
- рукавицы рабочие с двойным наладонником - 3500 руб.;
- куртку муж. на синтепоне (пр-во Кореи) - 130000-170000 руб.;
- пальто жен. на синтепоне (пр-во Кореи) - 120000 руб.;
- ткань мебел. декоративную (пр-во Беларуси), мин. партия - 1 рулон - 30000 руб.;
- комплект накидок на диван и кресла - 85000 руб.;
- полотенце махр. - 12500 руб.;
- полотенце ваф. цветное - 6500 руб.;
- марлю медич., мин. партия - 1 рулон - 1800 руб.;
- молоко сгущенное - 4200 руб.

**ХАЛВА
ПОДСОЛНЕЧНАЯ**
(пр-во Украины),
цена 6800 руб. за 1 кг.
Тел. 21-22-01.

**ВСЕ для магазина:
ПРОДУКТЫ,
СИГАРЕТЫ, ВИНО.**
Оптовая продажа.
Ул. Усова, 21/1
(вход со стороны бассейна "Толь").
Тел. 49-82-93. Суббота - с 10 до 15 час.

**ГВОЗДИ, краска пополая, сетка "раби-
ца", секции ограждения металлопечес-
кие, проволока сварочная СВ08Г2С, 0,8;
1,0; 20-тонный контейнер.**
Требуется сторож. Тел. 23-43-03.

**ЗАПАСНЫЕ
ЧАСТИ КамАЗ:**

распылители, форсунки, топлив-
ные насосы, комплект поршневых
колец, вкладыши всех размеров,
поршневые группы, диски сцепле-
ния, шестерни и валы КПШ, син-
хронизаторы, энергоаккумулято-
ры, иланги тормозные, тормоз-
ные краны, компрессоры, пальцы
рулевой тяги, реактивной иланги,
валы карданные, насосы ГУР,
ПГУ, стартеры, генераторы,
подшипники ступиц, манжеты,
фильтры, ремни, резинотехни-
ческие изделия, реле, лампы, ука-
затели, датчики, топливные
баки 500 л и другие запчасти
КамАЗ.

Ул. Герцена, 72, "Рембыттех-
ника", 3-й этаж, с 9 до 17 час.
Тел. 21-16-45, с 8-30 до 17 час.

**КЛЕЙ
обойный
КМЦ;
порошок
стиральный
"Лотос-88",
450 г.
Тел. 261-060.**

ТКАНИ!

Новое поступление.
Лен гладкокрашенный, набив-
ной; марлевка гладкокрашен-
ная, набивная; "мокрый"
шелк 112, 150 см; креп 112,
150 см; велюр 112 см; креп-
жоржет; креп-сатин 112, 150
см; шитье гладкокрашеное,
набивное; трикотаж, бархат,
шифон, батист, сетка, фатин,
атлас, капрон, подкладочные,
костюмные и другие.

В продаже имеются:
**ПАРФЮМЕРИЯ,
ЭЛЬБЫТОВЫЕ ТОВАРЫ**
Дом быта N 2, ул. Красно-
армейская, 114, 2-й этаж.
Тел. 44-72-50, с 9 до 18 час.

ПКП "Старт" реализует:

**ПЛИТКУ
ОБЩЕОБЩЕВУЧНУЮ
(Испания);
ПЛИТЫ
ПОТОПОЧНЫЕ
декоративные.**

**Оптом - разнообра-
зные продукты
питания, сигареты,
спиртные и прохла-
дительные напитки.**

Ул. Алтайская, 107
(база военторга).
Тел. 26-61-21.

Сталь оцинкованная 0,6; 0,7 мм;
лист х/к 08кп 0,7; 2,0 мм;
з/к ст3пс 2,3; 2,8; 3,0; ... до 14,0 мм.
Угол 25, 32, 40, 50, 63, 90, 100, 125.
Шестигранник ст45 36.
Круг ст3пс/лс 12, 16, 17, 18, 20, 32.
Швеллер 8, 12, 18а, 20, 24, 40.
Балка 10, 20ш, 20к, 24ш, 30ш, 36, 45, 55.
Катанка 6,5; 8,0 мм.
Арм-ра АIII 8, 10, 12, 14, 16, 18.
Проволока ВР-1 5,0 мм.
Труба ГОСТ 8734-75 35х1,5; 34х3,5; 68х3,0;
ГОСТ 3262-75 25х3,2; 40х3,5; 60х3,5; 76х4;
эл/св 1220х12, г/кат бесш. 530х7,
некондиц.: котл. 89х10, обсадные в ассорт.
Электроды МРЗ 3,0; 4,0 мм и стальной металл.
АО "ТоМаг", с базы "Советская",
ул. Ракетная, 4/1, каб. 5.
Тел./факс: 212-712, 753-563.

Персики
с пользой для
здоровья

Персик - самый эстетичный и вкусный.

Нежный аромат, сочная мякоть делают персик одним из самых вкусных фруктов. Показания к введению его в диетические рационы многообразны: анемия, нарушение сердечного ритма, стимуляция желудочной секреции, улучшение пищеварения. Он даже помогает организму приспособиться к неблагоприятным условиям внешней среды. В косметике - маски из него придают коже бархатистость, свежесть и упругость. Эти факторы противопоказаны больным сахарным диабетом.

Европродукт
АССОЦИАЦИЯ
Тел. 232303

Ottis



496-324 496-402

КОМПЬЮТЕРЫ intel

на базе платформ intel

INTEL PCI Pentium-66/8/540/3.5"/1Mb...1267/1140
 INTEL PCI Pentium-75/8/540/3.5"/1Mb...1410/1269
 INTEL PCI Pentium-90/8/540/3.5"/1Mb...1537/1383
 INTEL PCI Pentium-100/8/540/3.5"/1Mb...1652/1487
 INTEL PCI Pentium-120/8/540/3.5"/1Mb...1979/1782

386DX-40/4/250/3.5"/SVGA 512...569/512
 486SX2-66/VLB/4/250/3.5"/SVGA 512...653/588
 486DX2-66/VLB/4/250/3.5"/SVGA 512...739/665
 486DX2-80/VLB/4/250/3.5"/SVGA 512...751/676
 486DX4-100/VLB/4/250/3.5"/SVGA 512...785/707

HDD 400Mb вместо HDD 250Mb...23/21
 HDD 540Mb вместо HDD 250Mb...51/46
 HDD 850Mb вместо HDD 250Mb...143/128
 HDD 1000Mb вместо HDD 250Mb...270/243

УВЕЛИЧЕНИЕ ОПЕРАТИВНОЙ ПАМЯТИ НА 4Mb...173/156
 CD-ROM DRIVE (2 speed, Panasonic/SONY)...172/155
 Sound Blaster 16pro...95/86

ЛЮБАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ПО ЖЕЛАНИЮ ЗАКАЗЧИКА

МОНИТОРЫ

SVGA 14", 0.28, моно...137/123
 SVGA 14", 0.28, color, NI, EPA "Energy Star"...226/212
 SVGA 14", 0.28, color, NI, LR, MPR-II, EPA...265/239
 SVGA 15", 0.28, color, NI, LR, MPR-II, EPA...418/376

ПРИНТЕРЫ, КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Оплата в рублях по курсу ММВБ + 5%

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ, ДИЛЕРОВ

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

ЭМАЛИ:

НЦ-25 во флагах, 38 кг - белая, серая, бежевая, желтая, красная, черная. Цена 532000 руб. за флагу;

НЦ-25 в банках, 2,7 кг - светло-бежевая. Цена 30000 руб. за банку;

РАСТВОРИТЕЛЬ 646

в бутылках, 0,5 л. Цена 5500 руб. за бутылку;

ТОРМОЗНУЮ ЖИДКОСТЬ

"Томь" в бутылках, 500 г. Цена 10000 руб. за бутылку;

ОЛИФУ "оксоль" в банках,

2,0 кг. Цена 21000 руб. за банку;

КЛЕЕНКУ столовую

различных расцветок. Рулон 25 м погонных. Цена 230000 руб. за рулон.

Пр. Фрунзе, 240-а, 2-й этаж, каб. 7. Тел. 21-17-61 ("Томскстройтранс").

Сельскохозяйственный кооператив "НАРЦИСС" РЕАЛИЗУЕТ организациям, населению за наличный и безналичный расчеты: РАССАДУ ОВОЩНЫХ КУЛЬТУР (перец, помидоры, огурцы, капуста, арбузы, кабачки, патиссоны);

ЦВЕТОЧНУЮ РАССАДУ

(настурция, астры, бархатцы, портулак, олеум, георгины). Детским домам, дошкольным учреждениям, инвалидам войны и труда - скидка на 50%.

ТРЕБУЮТСЯ: водители категорий "Д", "Е", машинист на К-700, газосварщик, электромонтер.

Тел. 21-39-68, 21-33-73.

ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ:

лист 0,7 мм;
 2,5 мм; 3 мм;
 5 мм; 6 мм;
 8 мм; 10 мм;
 16 мм;
 уголок 40x40;
 45x45; 50x50;
 труба, d=20 см;
 катанка, d=6 мм.
 Тел. 780-114.



ВАЛЮТА

по максимально выгодному курсу для БАНКОВ и ЧАСТНЫХ ЛИЦ

☎ 23-02-23

ПОКУПКА АКЦИЙ:

АО "Томскнефть" ТНХК
 «ТОМСКПРОМСТРОЙБАНКА»
 «ТОМСКТЕЛЕКОМА»
 казначейских обязательств

ПРОДАЖА

облигаций ВЭБ

КОНСУЛЬТАЦИИ

по бухгалтерской отчетности
 СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТОВ

☎ 23-45-41

ТОМСК, ул. Гагарина, 3

СОКИ

и НЕКТАРЫ



Вишня
 Абрикос
 Персик
 Виноград
 Апельсин

0,2 и 0,5 л

ПЕЧЕНЬЕ

(19 наименований) фирмы Saray

Ул. Белинского, 8, 2-й этаж.
 Тел. 23-25-93, в субботу - до 14 час.

ОПТОМ: РАЗНООБРАЗНАЯ БАКАЛЕЙНАЯ ПРОДУКЦИЯ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА (чай, кофе, кетчуп, рыбные консервы), шоколадные изделия, жевательная резинка и конфеты, карамель, йогурты, растворимые напитки и соки.

Ул. Красноармейская, 119.
 Тел. 26-90-65.

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.

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ХОЛОДИЛЬНИКОВ

"Бирюса-14" "БИРЮСА" "Бирюса-22"
 "Бирюса-10" "Бирюса-6"
 "Бирюса-8" "Бирюса-20"

Доставка на дом.
 Гарантия 3 года.
 Любой расчет.
 В розницу и оптом.
 Тел. 49-81-24, 23-45-36.

Ул. Красноармейская, 114 (Дом быта, 4-й этаж)

Парфюмерия московского производственного объединения "Свобода"

Туалетное мыло: «Консул», «Тик - Так», «Алиса», «Бальзам», «Цветочное», «Пихтовое», «Особое», «Хозяйка»

Шампунь: «От перхоти», «Золотая осень», «Особый на травах», «Утренняя роза» (пластик)

Средства для волос: Бальзам («Балет»), Гамма (краска-крем: черная, светло-русовая).

Зубная паста: «Фтородент», «Жемчуг», «Семейная», «Ягодка»

Крем: «Детский», «Тик-Так», «Витаминный», «Зодиак», «Люкс», «Лесная нимфа», «Балет» (тон и дневной), «Янтарь»

Минимальная партия - 1 коробка. Суббота - рабочий день. Расчет любой.

Ул. Кулева, 26 (ДК ТИЗ), тел.: 223822 фирма ПАРИ. Ул. Герцена, 5, тел.: 233234 магазин ОРХИДЕЯ

УАЗ Официальный представитель Ульяновского и Запорожского автозаводов предлагает приобрести АВТОМОБИЛИ марки УАЗ, ЗАЗ. Доставка - в течение месяца по фиксированным ценам.

Тел. 77-68-92, 76-15-30.

предлагаем продукты питания

- говядина тушеная (Китай), 550 г. по цене 5.400 рублей
- йогурты (Германия)
- кондитерские изделия
- соки, напитки
- рыбные консервы
- сыр (Голландия)
- чай, кофе
- макаронные изделия (Италия)

9-21 БЕЗ ВЫХОДНЫХ

КОНТАКТНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ: 24-23-96, 94-84-09

Идеальные **ОБОИ** для дома и офиса из Германии, \$ 4,46-12,16

АУРУМ-ТРЕЙД

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

ГРАНИТ ИНВЕСТ

Лицензия № 41 от 09.03.95 г. выдана финансовым управлением администрации Томской обл.

- ПОКУПКА АКЦИЙ "ТОМСКНЕФТЬ", "ТНХК", "ТОМСКОЕ ПИВО".
- Кредитование граждан и юридических лиц под залог ценных бумаг.
- Срочные вложения в ценные бумаги на выгодных условиях. Сроки вложения - от 14 дней до 3 месяцев.
- Регистрация сделок с ценными бумагами.

Адрес: Московский тракт, 46 (здание АО "Томское пиво" и АО "Фанта"). Тел. 44-09-55.

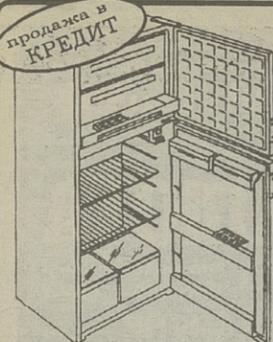
Рис шлифованный (1-й сорт, Узбекистан), 50 кг - 2200 руб. кг. г. Томск, ул. Войкова, 70 (вход с правого торца). Тел. 722-176 (доп. 4-34), 722-623.

ПЕЧИ ХЛЕБОПЕКАРНЫЕ, 3 вида; купим 20-тонный контейнер. Тел. 75-53-07, 75-59-32, с 9 до 14 час.

СИГАРЕТЫ "Прима" - 450 руб., "Беломорканал" - 320 руб. ПАПИРОСЫ * СУХОЕ МОЛОКО, 25% жирности - 10 000-10 500 руб. кг., вес места - 27 кг. МОЛОКО* Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

ПЕЧЕНЬ МИНТАЯ, цена от 3700 руб. и выше. Пер. Совнаршкольный, 10, в помещении облпотребсоюза, каб. 23. Тел. 22-47-18, 22-40-87, 22-29-95.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ



ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

БИРЮСА

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА

- ул. Беленца, 11
- Дворец Спорта
- Герцена, 47

23-45-15

СЕРВИСЛЕС

Тел: 75-61-00, 75-68-39.
ул. Беринга, 4

**ШИРОКИЙ ВЫБОР ТОВАРА,
УМЕРЕННЫЕ ЦЕНЫ,
РАБОТА ПОД РЕАЛИЗАЦИЮ!**

КОМПОТ "Абрикосовый",
0,65 л 3400-3600 руб.;

МАКАРОННЫЕ изделия, в/с,
нефас 2400-3000 руб. кг.;

ГОРОХ, гречка, рис, овсяная, манная,
ячневая крупы, мука I-го сорта;
ЧАЙ индийский, 100 г 1800-2800 руб. пачка;

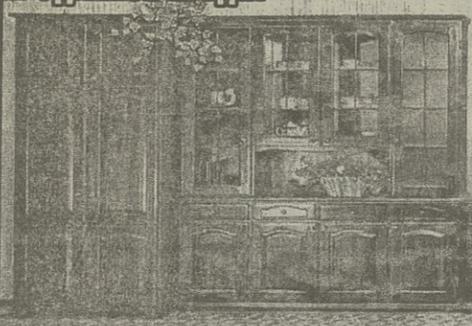
СОДА 1100-1400 руб. пачка;

СОЛЬ 1-го помола 800 руб. кг.;

ТУШЕНКА (баранина), 340 г, КАШИ С МЯ-
СОМ (рисовая, перловая); кофе, куриный,
говяжий бульоны, супы; печенье, вафли,
пряники, сухие завтраки; шоколадные кон-
феты, шоколад; МАЙОНЕЗ, зеленый горо-
шек, томаты в с/с; КОМПОТЫ, соки, газиро-
ванные напитки; РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ в то-
мате, масле; ВОДКА, вино, пиво, спички;
ПЕРЕЦ, лавровый лист, лимонная кислота,
горчица; МЫЛО туалетное, хозяйственное),
зубная паста, крем, стиральный порошок.

Ул. Татарская, 16.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ



СТЕНКА "Базель"
(Германия)

СТЕНКИ
(г. Краснодар)
"Альтернатива"
"Мария"

СТЕНКИ "Пикет",
"Заречье".

КУХНИ (7 видов)

Разнообразная
мягкая мебель.
Кухонные уголки.
Прихожие.
Горки.

Телефоны: 76-95-68, 76-98-28.
Иркутский тр., 15 (ДОСААФ), 2 эт.

АО "Томскстрой"
заключит договоры долевого участия

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

площадью
300 кв.м

по адресу: ул. Мельничная
(район центрального рынка)

с последующей передачей в собственность.

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

по проспекту Фрунзе -
ул. Красноармейской.

- в строительстве жилых домов

по ул. Мельничной, И. Черных,
пр. Комсомольскому, 37, пр. Фрунзе, 40.

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

РЕАЛИЗУЕМ:

- 3-комнатная по Иркутскому тракту, 212 (4-й этаж).
- коттедж в районе Академгородка.

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

ТОРГСИН

Предприятие
"Провансаль"
производит и реализует

МАЙОНЕЗ

в пластиковых
пакетах по 250 г.
Реализуем 200-литровые
бочки из-под импортного
растительного масла.
Оптовая торговля:
ул. Первомайская, 159.
Тел. 789-689 (5-24), 789-804;
пер. Кооперативный, 2.
Тел. 22-37-06;
ул. Савиных, 13,
маг. "Феникс". Тел. 26-80-96.

СИБПРОДУКТ Пл. Соляная, 2 (здание
ТИСИ, угловой вход).
Тел. 72-39-67.

САХАР

Минимальная партия - 500 кг.

ПИНОПЕУМ
(14 видов),
ОБОИ
(9 видов),
пр-во Германии.
Тел. 22-24-89,
22-61-22.

**КИТАЙСКАЯ
ЛАПША**
быстрого
приготовления.
Гибкая система скидок.
Ул. Нахимова, 13, ком. 102.
Тел. 24-23-57.
Выходной - воскресенье.

**ПИЛОМАТЕРИАЛЫ ХВОЙНЫХ ПОРОД,
ДЕЛОВОЙ ГОРЬБЫЛЬ**
реализует предприятие со склада в Томске.
г. Томск, ул. Водяная, 61. Тел. 78-08-88.

**ЭКСТРУДИРОВАННЫЕ
СУХИЕ ЗАВТРАКИ;**
хлебцы хрустящие пшенич-
ные с какао, с чесноком;
какао-деликатес,
шарики соленые.
Тел. 24-07-95, 24-14-81.

**КУПЛЮ
КОЛЕСНЫЙ
ТРАКТОР б/у,**
можно неисправный, недорогой.
Тел. 948-317,
вечером - 26-17-20.

"Томскагроснаб" реализует:

- радиаторы чугунные, шифер, рубероид, кирпич огнеупорный, краску строительную, электроды МР-3, трубы стальные, фляги молочные, эллипты "Лысьва", мотоблок 6 лс, обои моющиеся (Англия) - 30 тыс. руб., гофроящик под масло, мешки полиэтиленовые;
- тракторы ДТ-75, Т-25А, тракторные прицепы 4 т, 2,5 т, автомобили УАЗ-31512-027, 31514-люкс, УАЗ-3962, УАЗ-3303, косилки КРН-2.1, комбайн КПИ-2.4, плуг ПЛН-8-40, жатки травяные КСК-100, конные грабли, опрыскиватели ОПВ-1200, ОПШ-15-01;
- шины 720-665, 15,5-38, 9,5-32, 320-508, 205/70-14, 695-46, 185/82-15;
- вату, марлю медицинскую, моющее дезинфицирующее средство, ткань тентованную;
- шкаф учета электроэнергии, угловую шлифмашину, стартеры СК-220, сварочный агрегат на МТЗ-80, сварочный трансформатор на 220 В, силовой трансформатор ТМ-1000-10/0,4;
- запасные части: двигатели ГАЗ-53, ГАЗ-2410, ПАЗ-3205, стартеры к ГАЗ-52, ГАЗ-53, ЗИЛ-130, "Жигулям", УАЗ, ЗИЛ-157, карбюраторы к "Волге", УАЗ, Москвичу, ГАЗ-53, ГАЗ-52, стекло ветровое "триплекс" для УАЗ-452, ГАЗ-23;

Тел. 22-48-83.

Адрес: ул. Пушкина, 16.

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**

Изюм (фасовка 250 г) - 2 200 р.
т. 445-145

Внимание акционеров
АО "Томскнефть"

Томский банк
сберегательного Банка РФ
покупает
акции АО "Томскнефть"

по адресу:
г. Томск, СФЦБ при ОПЕРО,
ул. Красноармейская, дом 135,
телефон 24-26-57.

**ДВИГАТЕЛИ
УАЗ.**
Доставка в пределах
Томска.
Тел. 96-90-85.

КОУНЦАВШАМ АУДИТ

ПРОВОДИТ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ СЕМИНАР:

29,30
ИЮНЯ

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ,
ОТЧЕТНОСТЬ. ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ.**

В ПРОГРАММЕ:

- Изменения по налогам. Взаимовязка отчетных форм.
- Применение нового Плана счетов, Положения о составе затрат, Положения о бухучете и отчетности.
- Бухгалтерский учет валютных операций.

Ведет семинар начальник отдела ГНС РФ по контролю за выполнением положений по бухучету в налоговой деятельности
Макарьева В.И.

Место проведения: пр. Ленина, 55, конференцзал
Начало семинара в 9 часов

СТОИМОСТЬ участия 267.300 с учетом НДС и СН
р/счет 3467760 в Кировском ПСБ, кор. счет
700161748 в РКЦ ГУ г. Томска, МФО 46902001

ТЕЛЕФОНЫ
242-233
242-348

высокий уровень и компетентности!

**ТРЕБУЕТСЯ
МОЛОДОЙ
ЧЕЛОВЕК**
в возрасте до 35 лет
с высшим образованием.
Зарплата -
220-300 тыс. руб. в месяц.
Тел. 24-00-74.

**ХОЛОДИЛЬНЫЕ
ПРИПРАВКИ
ВХС-1-0,16;
холодильники ШХ;
весы торговые.**
Тел. 786-176.

Реализуем оптом и мелким оптом:

- **МОЛОКО СУХОЕ**, 25 % жирности, произведено в мае 1995 г. по цене 11000 руб. за кг;
- сигареты "Космос" - 680 руб. за пачку (г. Прокопьевск);
- папиросы "Беломорканал" - 280 руб. за пачку (г. Прокопьевск).

Северный городок, 6 (район ГПЗ-5).
Тел. 78-18-74.

ОПТОМ

СТЕКЛО

от 60x130 до 160x130 см

ЦСТ Сибирский Дом

Цены на 20.06.95 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

Распродажа оборудования по низким ценам (все новое):

ТРАНСФОРМАТОРЫ ТМ 10/0,4 кВ
- 160 кВА, ТМ - 100 кВА, НТМИ-6;
ячейки 10 кВ К-Х11, К-47;
электрокалориферы СФО-60;
кран-балка 5 т;
клапаны обратные стальные Ду-300, 400;
насосы К-20/30, "ГНОМ" 10/10;
кабель для глубинных насосов.
Тел. 26-05-86.

**Попитехнический профессиональный лицей № 20
ПРИГЛАШАЕТ НА РАБОТУ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ:**
по автотехнике,
художественных дисциплин,
физвоспитания,
социальных педагогов,
зав. молодежным центром,
руководителя театральной студии,
мастера-инструктора по спасательному делу,
инструктора по вождению,
а также плотника, вахтера.
Обращаться: Каштак-1, ул. К. Ипльмера, 4.
Тел. 77-75-35, 77-79-16.

**Уважаемые акционеры автопредприятия
"Томскводстрой".**

Приглашаем вас на общее собрание, которое состоится 20 июля 1995 г. в 14 часов по адресу: ул. Мостовая, 4.

Повестка дня:

- Информация о финансовом состоянии акционерного общества.
- Мероприятия по выходу из кризисной ситуации.
- Выборы совета АО и ревизионной комиссии.
- Разное.

При себе иметь паспорт.

Совет АО.

Шампанское "Spumante" - 13 000 р.
т. 445-145

"Северная Звезда"
Электронный
телефонный
справочник
под DOS
и Windows.
Тел. 21-06-80



НАСОСЫ:

ЭЦВ 10-63-150,
ЭЦВ 10-63-110,
ЭЦВ 8-25-100,
ЭЦВ 8-40-180,
ЭЦВ 6-10-110,
ЭЦВ 6-10-80,
КМ 100/32, КМ 50/50,
К 290/18, К 50/50,
К 45/30, К 20/30.

Компрессор С-415.
2-комнатная кв-ра
по адресу:
ул.Карташова, 68.
Тел. 23-49-83.

**ТУАЛЕТНАЯ
БУМАГА,**

ДВП 1220x3000x5 мм
- 10500 руб. за лист.
Ул. Пролетарская, 38-а
(а/к 2042).
Тел. 780-476.

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 плодоовощн. отеч. имп.
Доставка транспортом
предприятия.
Суббота - рабочий день.
Тел. 21-22-01.

**РУБЕРОИД,
СТЕКЛО**

ОКОННОЕ 3-4 мм.
Ул. Б. Погорная, 13.
Тел. 22-36-18.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬ СЕТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ УРАЛА
предлагает:

- ЭКСКАВАТОРЫ
30-2621,
30-2626,

а также
запасные части,
гидравлику и навесное
оборудование;
- СТАЛЬНУЮ ЛИТУЮ
ЗАПОРНУЮ АРМАТУРУ
(задвижки, фланцы, отводы,
вентили, терморегуляторы,
счетчики холодной воды, кра-
ны с паровым подогревом).

Примем заявки на:

- ПОСТАВКУ
АВТОМОБИЛЕЙ УАЗ
(санитарный, грузовой,
"фермер", микроавтобус,
"Мартарелли"-дизель).

Оплата по заявкам
по факту поставки
в г. Томск.

Тел. 49-81-90,
77-50-02.



ПАТО "Томскагросстройтранс":
- ВЫПОЛНИТ ПЕРЕВОЗКИ по СНГ тепловыми
КамАЗами, рефрижератором "АЛКА", перевозки длинномера,
раствора, бруса, леса, негабаритных грузов;
- ВЫПОЛНИТ РЕМОНТЫ автомобилей ГАЗ, ЗИЛ, КамАЗ,
МАЗ и их агрегатов, ремонт ТНВД КамАЗ, сварочные работы и
окраску грузовых автомобилей, техническое обслуживание авто-
мобилей, замеры содержания СО и дымности;
- РЕАЛИЗУЕТ двигатели, КамАЗ, кабины КамАЗ б/у, агре-
гаты ГАЗ, ЗИЛ, МАЗ, КамАЗ, кузова ЗИЛ-ММЗ, КамАЗ, МАЗ,
емкости 10 куб.м, 0,5 куб.м, козловой кран г/п 5 т, автомобиль
МАЗ на запчасти;
- СДАЕТ В АРЕНДУ склад 200 кв.м, автобус ИАЗ, ЗИЛ-
130, ЗИЛ-ММЗ, МАЗ-503, ГАЗ-53 "вахта", Иж-2715;
- ПРЕДОСТАВИТ МЕСТА в РММ и охраняемой автостоянке.
г. Томск, ул. Угрюмова, 7.
Тел. 75-22-82, 75-17-88, 75-18-21.

АООТ "КЕРАМЗИТ":
- ПРИМЕТ НА РЕАЛИ-
ЗАЦИЮ товары народно-
го потребления;
- реализует ГАРАЖИ
в двух уровнях в р-не
пл. Южной; в неограничен-
ном к-ве раствор, керамзи-
товый гравий.
Тел. 75-17-87, 75-17-86.

АООТ "Центральное"
реализует со склада
в Томске
**КИРПИЧ
СИЛИКАТНЫЙ**
по цене 340 руб. за штуку.
Тел. 75-16-55.

ПИВО, ж/б, 0,33 л;
уксус,
майонез;
соки т/п, 1 л;
печенье,
карамель
и другое.
Пер. Кооперативный, 2,
ПКК "Ирбис".
Тел. 22-37-06, 26-39-97.

"БИРЮСА"
Низкие цены. Гарантия.
Доставка.
Тел. 77-28-85,
77-25-87.

ЛИНОЛЕУМ
(Ю. Корея)
...от классики до авангарда...
Опт. цена - от 21 тыс. руб.
за кв. метр.
Пр. Фрунзе, 20, офис 12.
Тел. 23-22-39.

Предприятие изготовит,
установит и застеклит
**БАЛКОННЫЕ
РАМЫ,**
обошьет балконы,
настелет полы
по низким ценам.
Тел. 26-28-62, 21-12-07,
с 8 до 19 час.

Организация ПРИМЕТ на
постоянную и временную
работу высококлассных
мастеров-отделочников,
кровельщиков, сварщиков.
Высокую оплату гарантируем.
Нарушителей трудовой дисципли-
ны просим не беспокоиться.
Тел. 22-55-65.

Жевательная резинка "Love is ..." - 127 р.
т. 445-145

«Курс-90»
ГОВЯДИНА
тушеная 550 г.
Гос. контракт
«ВЕЛИКАЯ СТЕНА»
База ОПС, ул. Бердская, 20. Тел. 23-34-84, 23-35-46.

МЫЛО ХОЗЯЙСТВЕННОЕ,
туалетное - 10 видов.
Тел. 75-07-66.

ТЕАТР ДРАМЫ
20 июня. "Белоснежка и семь гно-
мов" - 11.
ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ
20 июня. "Аленький цветочек" - 11.

**КИНО
В КИНОТЕАТРАХ
"ОКТЯБРЬ"**

20 июня. Новые стереофильмы:
"Фантастическое вторжение на пла-
нету Земля" (США, фантастика) - 10,
12, 14. "Франкенштейн" (США, ф-м
ужасов для взрослых) - 16, 18, 20.
"Повелитель страны" (США, коме-
дия) - 9-30 (длг.), 11-30, 13-30. "Дель-
та Венеры" (США, для взрослых) -
15-30, 17-30, 19-30. "С ума сойти!"
("Россия, комедия) - 13, 15, 17, 19.
"РОДИНА"

20 июня. "Один дома-2" - 10, 12,
14. "Мужчина легкого поведения" -
16, 18, 20.

ИМ. М. ГОРЬКОГО
20 июня. "Крутые" (США, коме-
дийный вестерн) - 11, 13-10, 15-20,
17-30, 19-40. "Маска" (США, комедия)
- 12, 14, 16, 18, 20.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"

20 июня. "Моиими героями были
ковбои" (США, вестерн) - 12, 14, 16,
18, 20. "Маугли" - 10.

ЧАСТНОЕ
ТРЕБУЮТСЯ услуги КамАЗа, МАЗа
с прицепом (междор.) Тел. 24-00-74.
КУПЛЮ сеиф засыпной. Тел. 24-
00-74.
КУПЛЮ аппарат для заправки хо-
лодильников фреоном. Тел. 24-00-
74.
СРОЧНЫЙ ремонт холодильни-
ков. Тел. 23-00-80.
МЕНЯЮ двухкомнатную привати-
зированную квартиру с телефоном
в г. Новоуральске-2 Свердловской
обл. на равноценную в Томске. Тел.
в Томске 92-02-02.
ПРОДАЮ вязальные машины.
Тел. 76-17-79.

ОТРЕМОНТИРУЮ
двигатели, КПП, хо-
лодную часть а/м
ВАЗ-2101-2107. Тел. 91-18-97.
диспетчера 75-46-27.
ПРОДАЮ подоч-
ный мотор "Вихрь-25" после капре-
монта (1 млн. руб.). Тел. 23-00-80, с
10 до 18 час.
ВОЗЬМУ в аренду киоск. Тел. по-
средника 21-67-66.
ПРОДАЮ щенков ньюфаундленда
с отличной родословной, недорого.
Тел. 44-68-70.
ПРОИЗВОЖУ грузоперевозки на
а/м ГАЗ-33073 (тент). Тел. 91-18-97.
СНИМУ двух-, трехкомнатную
квартиру с телефоном в Советском
р-не. Тел. 26-63-78 (раб. время), 21-
12-82, после 19 час.
ПРОДАЮ щенков ротвейлера с от-
личной родословной. Тел. 75-31-53,
24-22-48.
ИЗГОТОВИМ бетонный фундамент
из нашего материала. Тел. 75-08-48.
МЕНЯЮ двухкомнатную благоу-
строенную квартиру в Мельникове
на благоустроенное жилье в Томске.
Тел. 72-22-98, после 20 час.
КУПЛЮ СРОЧНО капитальный
гараж для грузового автомобиля.
Тел. 21-17-61 (днем), 26-34-44 (вече-
ром).
ПРОДАЮ а/м "Тойота-Королла"
1984 г. выпуска (требуется неболь-
шой ремонт). Тел. раб. 49-52-39,
спросить Калтакову.
МЕНЯЮ СРОЧНО трехкомнатную
квартиру с телефоном на Каштаке
на двухкомнатную и однокомнатную
или эту же квартиру и капитальный
гараж на две двухкомнатные, жела-
тельно на Каштаке. Тел. 77-30-81.
ПРОДАЮ 5 соток обработанной
земли под мичуринский участок в р-
не пос. Апрель. Тел. раб. 49-86-65.
ПРОДАЮ а/м ВАЗ-21093 (пробег
4500 км, цвет "Валентина"). Тел. 75-
99-71 (дом), 22-48-71 (раб.).
ПРОДАЮ электронную печатную
машинку "Элема". Тел. 23-28-02 (вече-
ром).
ПРОДАЮ кузов от "Москвича-Иж-
комби-412". г. Томск, ул. Пушкина, 7-а,
кв. 10, после 18 час.
ИЗГОТОВЛЮ и вышлю наложен-
ным платежом терморегулятор для

СибИнтерМебель

Кухни:
"Астория" (Словакия)
"Росена" (Словакия)
"Фредерика" (Словакия)
"Тоска" (Словакия)
Кухонный уголок:
"Регин" (Румыния)
Стенки:
"Родос" (Словакия)
"Николетта" (Румыния)
Мягкая мебель:
"Гизелла" (Чехия)
Спальни:
"Беркенфельд" (Румыния)
"Пауль" (Румыния)
Прихожие:
"5" (Румыния)
"Лупо" (Румыния)
"Тумбы" (Румыния)
Ул. Нахимова, 8а,
(2 этаж).
Тел.: 76-91-20,
26-95-88 (доп. 24).

МАСЛО
крестьянское
несоленое 15000 руб.
ПРОДУКТЫ ИЗ ВЕНГРИИ:
компоты:
"Вишневый", "Сливовый",
"Ассорти" 3500-5700 руб.
Соки (флакон 1,5 литра):
"Апельсиновый",
"Мандариновый" 6900 руб.
Лечо, 720 г 6700 руб.
Огурцы маринованные,
720 г 6700 руб.
Кетчуп, 340 г 3800 руб.
Салат "Пуста" 3500 руб.
Зеленый горошек,
720 г, 870 г 5900-7200 руб.
ЧАЙ цейлонский,
индийский
100 г, от 1800-2800 руб.
Доставка бесплатная
магазинам под реализацию.
☎ 233-174

Учебное, научно-техническое
малое предприятие "Экономист"
ликвидируется.

АО "ТОМСКАГРОТРАНС"
реализует:
**АВТОМОБИЛИ
ЛуАЗ-1302;**
ПРИЦЕПЫ к легко-
вым автомобилям
(г. Рубцовск);
АВТОШИНЫ для
автомобилей: ЗИЛ-130,
ГАЗ-53, ГАЗ-66, МАЗ.
Принимает в наложение
протектора шины всех
размеров.
Тел. 75-31-26, 75-23-25.

домашнего инкубатора. 662800,
Красноярский кр. г. Минусинск, а/я
65 Чигарских Б.В.

ПРОДАЮ трехкомнатную благоу-
строенную квартиру в деревянном
доме (1-й этаж, решетка, рядом ме-
таллический гараж, сарай, р-н ост.
"Ул. Учебная"). Возможны варианты.
Тел. 44-08-84.

ПРОДАЮ однокомнатную кварти-
ру в Академгородке, благоустроен-
ный гараж и погреб кооперативный
на Каштаке-1. Тел. 75-20-07.

ПРОДАЮ штакетник, прожилки,
обшивочную рейку, пиломате-
риалы, столярные изделия на
заказ. Возможна доставка. Тел. 92-
02-39.

ПРОДАЮ большой капитальный
гараж 5x8 м в р-не бетонного 3-да
(за гортопом). Тел. 26-12-32.

ПРОДАЮ двухкомнатную благоу-
строенную квартиру улучшенной
планировки. г. Томск, ул. Профсоюз-
ная, 16, кв. 13.

Коллектив отдела
вневедомственной охраны при
Советском РОВД скорбит по
поводу кончины сотрудника
отдела
ПОПКОВА
Михаила Александровича
и выражает соболезнование
родным и близким покойного.

Автоколонна N 1977 выражает
глубокое соболезнование
родным и близким в связи со
смертью
ИВАНОВА
Николая Ивановича
- водителя, ветерана труда.

НОКС
МЕБЕЛЬ
из Румынии,
США **ЯСЕНЬ
ДУБ**

**Цены
СООТВЕТСТВУЮТ
Качеству!!!**

Адрес.
пр. Ленина, 76,
зрелищный центр
«Аэлита»
(вход с пр. Ленина)
Тел. 22-36-16

ПАРТИИ И СТРОИТЕЛЬСТВО

Кто-то любит свежий ветер,
Кто-то мягкий каравай,
Кто-то ребусы в газете,
Мне же - деньги подавай.
Я, признаться по секрету,
Очень денежки люблю.
Ничего приятней нету,
Чем копить их по рублю.
И шагаю с этой ношей
Я по жизни, весь зеня.
Вот какой я нехороший,
Полубуйтесь на меня!
Игорь ИРТЕНЬЕВ.

тельно из людей, безумно любящих деньги как таковые. Разногласия между фракциями не смертельны и именно они заставляют поклонников денег быть в постоянном движении, в постоянной борьбе.

- *Марк Витальевич, вы были участником московской презентации партии "Соблазненных и покинутых". Это было изучение опыта, стремление дружить партиями или что-то еще?*

- Вообще-то я был в Москве по делам своей фирмы. Томское землячество в столице (а надо заметить, что теперь таких землячеств два - одно исторически сложившееся объединение томичей, осевших в столице в период "выкачки мозгов" из глубинки, а другое объединяет нашего брата предпринимателя средней руки), зная о создании Партии любителей денег, преподнесло мне подарок - что-то вроде пригласительного билета в кафе "Даннер-24", где проходило представление партии "Соблазненных и покинутых".

Кого бы та или иная партия ни собирала под своим крылом, к каким бы целям ни звала, а вопросы партийного строительства остаются неизменными. Московская презентация показала мне, что мы в организационных

партии как таковых. Однако Партия любителей денег не скрывает своих целей, которые были разработаны узким кругом отцов-основателей. Поскольку в числе их в основном "большевики", обожающие деньги корыстно, то это не могло не сказаться на принципах партии. Главная цель - иметь как можно больше денег и отдавать им как можно больше душевной теплоты, заботы. Партия проповедует философию, при которой допустимы все способы зарабатывания денег, кроме тех, которые наносят явный или скрытый ущерб окружающим. Речь идет об ограблениях, воровстве, взяточничестве и прочем жульничестве.

- *А продажа товаров населению в тридцатых попадает под ваши запреты?*

- Торговля по любой цене, даже самой заподнебной, - дело абсолютно чистое. Здесь работают законы рынка: не устраивает цена - проходи мимо. Торговлю ни вымогательством, ни воровством не назовешь, это нормальное зарабатывание любимых нами денег.

Наша партия - это своего рода объединение по интересам. А что сегодня может быть интереснее денег?

«ХОЧУ МОРЕ ДЕНЕГ И ОКЕАН ЛЮБВИ»

Этим категоричным заявлением я начала интервью с самым что ни на есть взавраждавшим генеральным секретарем создаваемой в Томске Партии любителей денег Марком В-м.

Новедение корреспондента "КЗ" Марк Витальевич оценил как очень здоровое, назвав журналиста "нашим человеком", а своим людям всегда есть о чем поговорить. Мы говорили о деньгах и любви.

- *Не представляю, что на земле есть хоть один человек, равнодушно относящийся к деньгам вообще. Значит, Марк Витальевич, сочувствующих вашей партии просто не может не быть.*

- Все дело в том, что между понятиями "хотеть денег" и "любить их" огромная пропасть. Хотят деньги все без исключения, даже те граждане и господа России, что заявляют с высоких и низких трибун о полном безразличии к рублям, долларам, маркам и прочим шуршащим прелестям. А вот любят их не все, во всяком случае не все находят в себе мужество заявить об этом пристрастии.

- *Однако любовь любви разнь...*
- Вы совершенно правы. Страсть к деньгам, как и любая другая страсть, может быть корыстной и бескорыстной. Именно по этому признаку происходит в нашей Партии любителей денег разделение членов по фракциям. Те, кто любит денежки корыстно и живет только по принципу "хочу много денег", составляют фракцию "большевиков". Они называют себя "хочуистами" и подвергают жесточайшей критике со стороны фракции большевиков. Она состоит исключи-

вопросах идем верной дорогой. Не требуем принадлежности только к нашей партии, не собираемся сколачивать партийное состояние, собирая взносы или пожертвования, не будем выдавать специально никаких билетов. Это и практически невозможно, поскольку в самое ближайшее время членами Партии любителей денег смело назовут себя миллионы и миллионы людей.

Я убедился, что Партия любителей денег развивается по исторически сложившимся законам. Предполагаю, что в ближайшее время в наших рядах появится еще несколько фракций. И этого бояться не нужно: ведь живет же и процветает партия "Соблазненных и покинутых". В ней активно работают фракции просто "соблазненных", просто "покинутых", "соблазненных и покинутых". Большой интерес у меня вызвала деятельность специальной фракции "поматрошенных и брошенных". В ближайшее время мне предстоит отлук в Одессе и я непременно побываю в штаб-квартире фракции, находящейся в этом городе. Зреют мысли о создании в нашей Партии фракций любителей доллара в Америке, шекелей - в Израиле, марок - в Германии.

- *Если вы так много времени уделяете вопросам партийного строительства, значит, Марк Витальевич, вы серьезно относитесь к вопросам агитации и пропаганды идей вашей партии?*
- У нас нет устава и программы

Разговоры только о них о родимых. Политических требований мы не намерены выдвигать никогда, поскольку главное - просто любить деньги. Если вы находите в себе мужество и признаете фразу "Я люблю деньги", то вы автоматически становитесь членом партии. И мысль, что вы не одиноки, что рядом сотни людей, у которых те же пристрастия, должна греть вашу душу.

Есть у нас и свои лозунги. Это здравые мысли думающих людей: "Копейка рубль бережет", "Мал золотник, да дорог".

- *И все же, что такое деньги сегодня?*

- Как ни крути, а жизнь устроена так, что решает все именно кошелек. Больше денег - больше свободы, больше возможности действительно жить. Уверен, что создание Партии любителей денег подстегнет еще дремлющую часть населения и заставит посмотреть на деньги другими глазами. А чтобы любить деньги, надо хоть чуточку хотеть их иметь. А иметь - значит работать.

В свое время мудрый Д. Болдуин изрек: "Деньги, как секс: вы не можете думать ни о чем другом, если у вас этого нет". Возлюби деньги и тогда ты будешь их иметь, потому что заставишь работать свой дремлющий мозг.

... После этих слов Марка Витальевича я со стыдом признался себе, что, оказываясь, уже давно по своим убеждениям являюсь членом Партии любителей денег. Вот только никак не могу до конца разобораться - меньшевика я или наоборот?

Вера МАЗАЙ.

Делу - время, а потехе?

БЕЛЫЕ ТАПОЧКИ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА

Большинство существующих в Томске открытых кортов не отвечает даже российским стандартам. Корта со специальным травяным покрытием просто нет. Универсальные (баскетбол, волейбол и даже мини-футбол) площадки с раскошшимся деревянным покрытием трудно отнести к ряду пригодных для игры в большой теннис.

Приятное исключение в этом смысле - 4 теннисные площадки спортивного клуба "Энергия" в Лагерном саду. На специальной грунтовой подушке сделана засыпка из специальной керамзитовой крошки, что обеспечивает "мягкость" площадки, нормальный отскок мяча и некоторую степень безопасности игроку в случае падения. В "союзные" времена отечественные корты засыпались специальным материалом - тенниситом, который производился в Прибалтике: Это идеально ровные мелкие шарики диаметром в 1-2 миллиметра. Теперь, увы, теннисит оказался за границей, а у керамзитовой крошки появилось одно важное достоинство - она доступна и есть практически на каждом кирпичном заводе. Кроме того, к достоинством "энергичных" кортов можно отнести практически идеальное местоположение: свежий и чистый ветер с реки, окружающие корты дерева Лагерного сада, тишина, близость к центру города и удобный подъезд на автомобиле.

Теннисный клуб "Энергия" не является закрытым клубом для избранных, основной профиль деятельности - подготовка томских теннисистов с младых ногтей. Дело, безусловно, убыточное. Поэтому в вечернее время корты могут арендовать все, кто пожелает. Правда, правила в клубе строгие.

Запрещается выходить на корты в неспортивной обуви на каблуках, а также в пляжных вариантах одежды. На территории теннисного стадиона запрещается курение и распитие спиртных напитков, а также игра в нетрезвом виде. Есть еще некоторые строгие пунктики, которые и делают корты "Энергии" привлекательными для тех бизнесменов, которые предпочитают цивилизованные виды отдыха. Хотя стоит это удовольствие недешево. Оно и понятно: никто никогда не утверждал, что теннис - самый демократичный вид спорта. Начнем с того, что начинающему теннисисту необходимо обзавестись соответствующей экипировкой, которая, по самым скромным подсчетам, обойдется в 2 миллиона рублей. Ракетки, шорты, тенниска, кроссовки, мячи (минимум 3), сумка таких известных фирм, как "Wilson", "Adidas", "Head" или "Penn", никогда не были дешевы.

Есть, конечно, прокатный вариант. Ракетки и мячи вам могут предоставить прямо на корте. Посчитаем, во сколько игры не обойдется час удовольствия: аренда корта и вспомогательных помещений (раздевалка, комната отдыха, душ) - 5 долларов за час. Прокат двух ракеток - 2 доллара за то же время. Полдоллара за два мяча. А если вы пришли одни и вам на часок требуется спарринг-партнер, да еще высокого класса, добавьте 5 долларов. Если вы начинающий игрок - все равно 5 долларов за услуги инструктора. Итого, от 5 до 15-18 долларов за разовое посещение корта. Деловые люди Томска с энтузиазмом относятся к теннису, но крайне редко находят для него время. К числу наиболее известных клиентов "Энергии" можно с уверенностью отнести работников НКСбанка. По оценкам инструкторов "Энергии" банкиры показывают едва ли не самый высокий класс игры среди предпринимателей Томска.

Конфликтов даже между конкурентами на кортах не возникает никогда в силу специфики тенниса: в процессе игры не возникает нужды в физическом контакте между игроками. Кроме того, белая форма не только элегантно, но и дисциплинирует человека не хуже смокинга и галстука.

Е. ЛАУН.



ДЕЛА ДАВНО МИНУВШИХ

Эта форма привлечения средств населения в бюджет на основе кредита была известна в мире очень давно. И была вполне приемлема по своей демократической сути. Во всяком случае во всех странах люди давали свои деньги взаимно государству в том количестве, в каком считали нужным. И только добровольно. В нашей стране Советов всякая демократичность отчисления личных денег в пользу государства стала абсурдом после того, как И.В. Сталин сказал: "Задача организации дела внутренних займов несомненно стоит перед нами, как очередная задача, и мы ее должны разрешить во чтобы то ни стало".

Решалась задача очень просто. Получали труженики зарплату облигациями, а оставшихся денег едва хватало "на хлеб".

«ВСТРЕТИЛИ ГОРЯЧУЮ ПОДДЕРЖКУ»... ПОБОРЫ

Ни в одной стране не существовали такие грандиозные и беззастенчивые поборы, как у нас, именовавшиеся государственными займами.

- В колхозе, - вспоминает пенсионерка Мария Иннокентьевна Малых, - если ты продал свою личную картошку, то забирали у тебя облигации все деньги, которые только могли тебе причитаться по ведомостям. Мы вообще ни рубля не получали. А облигациями хоть ибу оклеивай.

В районах Крайнего Севера, где заработки считались высокими, на займ заставляли подписываться даже школьников, а они, как известно, никаких денег от государства не получали. Шли откровенные поборы государства. Хотя в газетах об этом писалось так: "Систематическое повышение благосостояния народа обуславливает и рост трудовых сбережений, являющихся базой для размещения государственных займов. Выпущенные в 1951 и 1952 годах государственные займы раз-

вития народного хозяйства СССР, как и все предыдущие; встретили горячую поддержку всего советского народа. Каждый из этих займов, выпущенный на 30 млрд. рублей, в течение нескольких дней был размещен сб значительным превышением". В общем, официально считались эти займы личным благом каждого советского человека "и глубочайшей заинтересованностью широких масс города и деревни в развитии социалистического строительства".

Первые займы были выпущены советским государством после гражданской войны. И сразу стали "необходимыми" всем труженикам, поскольку они "коренным образом отличались от государственных займов в капиталистических странах, отражая преимущества социалистической системы хозяйства". Дейст-

вительно, отличие было огромным. В других странах таким беззастенчивым вымогательством не занимались. Вот только простой перечень предвоенных займов: 1927 год - 1-й займ индустриализации, "Пятилетка в четыре года" (1930), займ третьего решающего года пятилетки (1931), займ четвертого завершающего года пятилетки (1932), четыре выпуска займа второй пятилетки (1933-36), займ укрепления обороны Союза ССР (1937) и четыре выпуска займа третьей пятилетки (1938-41).

Выигрыши по облигациям были явлением редким, хотя, как писали газеты, "доход в виде выигрышей и процентов поступает трудящимся - держателям облигаций и служит для них источником увеличения личных доходов". Была в то время частушка:

Мой миленок разнаряжен,
Как на демонстрацию.
Я ему вместо залплат
Нашила облигацию.
Такое вот резюме о повышении благосостояния
Эдуард СТОЙЛОВ.

Красное Знамя

ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».

Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

Редколлегия
А.Б. Бережков,
В.М. Ваккер,
Н.И. Маскина (первый зам. гл. редактора),
С.И. Никифоров,
А.А. Соловьев,
В.И. Федоров.
Оформление и верстка:
Надим Касимов,
Сергей Ефремов (реклама)

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

Телефоны
Приемная 21-44-35
Отделы: 21-38-65
писем 21-28-42
информации 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 69.397. Заказ 146

1 2 3 4