



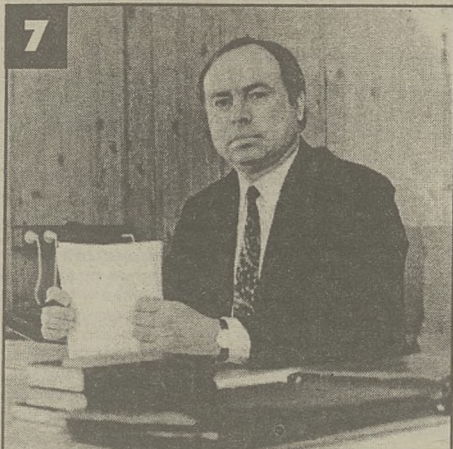
За порядочность и предприимчивость!

Мир предприятия

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 25 ИЮЛЯ 1995 ГОДА, № 174-175(22445-22446), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

В номере

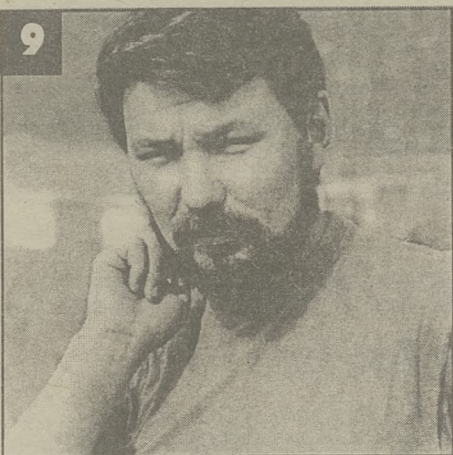
7



АЛЕКСАНДР ТАЛОВСКИЙ:

«У нас традиционно ценится личная преданность больше профессионализма».

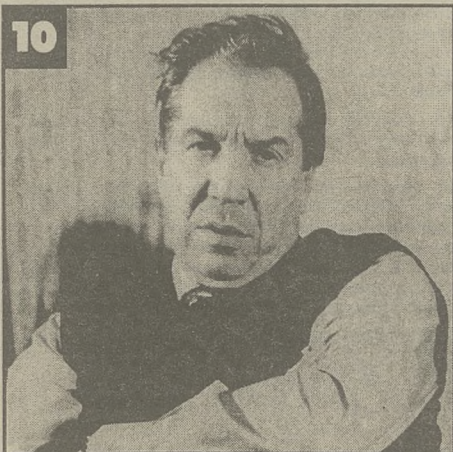
9



СЕРГЕЙ КАРЕЛИН:

«Мне еще повезло: каким-то чудом пули не задели сердце, но в больнице пришлось поваляться долго...»

10



ЛЕОНИД ФИЛИМОНОВ:

«Жители Томской области, других территорий связывают свои надежды на улучшение условий жизни с Восточной нефтяной компанией».

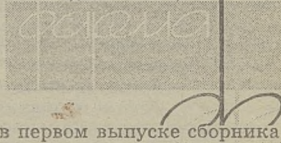


**Живи
каждым днем,
используй
каждый день
до конца.
Делай то,
что любишь
и умеешь делать.**

**Артур Хейли,
«Перегрузка».**

ИНФОРМАЦИЯ о ведущих предприятиях и фирмах области, их направлениях деятельности и достижениях, фирменных знаках и логотипах, адресах и телефонах.
+ БИОГРАФИИ бизнесменов, политиков, государственных и общественных деятелей, ученых, журналистов, деятелей культуры и искусства.
+ ОБЗОРЫ ведущих специалистов в различных областях деятельности.
+ ИСТОРИЯ Томска и Томской области.
+ КРАСОЧНАЯ РЕКЛАМА и все это —
НА РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ
+ ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО дизайна и полиграфии в первом выпуске сборника

ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР



При содействии
Администрации Томской области

Тел.: 259.466.

**"КТО ЕСТЬ КТО
в Томске и Томской области"**

выходящем в ноябре 1995 года
тиражом 10.000 экземпляров,



На ремонтно-механическом заводе Сибхимкомбината впервые открылась выставка товаров народного потребления.

Первых посетителей еще на улице встречал... душ. Да, самый настоящий душ для мичуринского участка, который может теперь купить любой огородник. Выставка товаров народного потребления, которые выпускает нынче ремонтно-механический завод, начиналась прямо у подъезда административного здания. И душ, и арочную теплицу, и печку для бани придирчиво осматривали будущие покупатели, интересовались ценой - и тут же сдились писать заявление. Поскольку выставка эта не являлась продажей, приобрести понравившуюся вещь можно пока только так.

За те несколько лет, которые завод выпускает народнохозяйственную продукцию, ассортимент ее заметно возрос. Мы в свое время рассказывали на страницах газеты и о смесителях для ванной, и о креслах-кроватях, и о мебельном «уголке школьника». «Старые» изделия, заметно усвер-

шенствованные, тоже были представлены на выставке. К ним добавились и другие.

Большой популярностью, как выяснилось, у самих заводчан пользуется «прихожая», а также двухспальные кровати. Не скроем, наш глаз порадовала детская кроватка-колыбелька - замечатель-

ЗАЯВЛЕНИЕ НА... ТЕПЛИЦУ

ное произведение столярного искусства из чистой сосны. Интересно то, что вся продукция имеет в основе авторские разработки самих заводчан. Вот этот регулятор температуры для теплиц тоже разработали и внедрили на ремонтно-механическом заводе. Те, кто успел купить его, не нахвалится: теперь можно не мотаться каждый день на огород, чтобы открывать-закрывать форточку в теплице. Регулятор, который и стоит-то каких-то 28 тысяч рублей, сделает за вас все, что нужно.

Разумеется, не случайно большая часть выпускаемой на заводе продукции ориентирована на мичуринцев - их в Северске с каждым годом становится все больше. Заводчане знают: мичуринец без тех же ограждений для грядки, без мотыги, без печки - никуда. Правда, пока неизвестно в точности, сколько этого добра требуется. Поэтому и устроена выставка на заводе: пускай сначала свои, комбинатовские, посмотрят, выскажут замечания и пожелания, а потом можно и на область выходить.

В изучении спроса не забыты и автолюбители. Им предлагаются глушитель для «Москвича», противоугонное устройство для «ВАЗов» и тех же «Москвичей»,

замки для гаражей со степенью секретности в 10 тысяч вариантов. Работающий на выставке начальник отдела сбыта Октай Бабаев пригласил и нас приобрести любую понравившуюся вещь. Осталось только сесть и написать заявление. Кстати, покупатели в заявлении иногда указывают на за-

вышенную, на их взгляд, цену товара - и их мнение не остается незамеченным. Оно обязательно будет учтено при определении окончательной цены.

Так было со смесителем «Блеск». Дорогостоящий «Блеск» в свое время привлекал лишь состоятельных покупателей, и продукция стала залеживаться. А когда цену сократили почти втрое, от желающих отбоя не стало. Алюминиевые канистры, стальные фляги, набор для шашлыка и котелки, а с другой стороны - изящные подставки для телефона и формы для изготовления меховых шапок...

На ремонтно-механический завод поступает много заявок от томичей, но все равно Томск пока плохо знаком с подобной продукцией Сибхимкомбината. Поэтому в самые ближайшие дни все товары, которые мы видели на выставке, будут представлены в павильоне Томского Технопарка. «Нужно выходить на региональный рынок», - так решили на ремонтно-механическом заводе.

А для «почтовцев» купить продукцию завода вовсе не проблема: чтобы не мучиться с заявлениями многочисленных покупателей, в августе прямо на проходной завода открывается магазин.

Е. ТВЕРСКАЯ.

Из типика

БОЛЬШОЙ ТОРГОВЫЙ ДЕНЬ - ЛИШЬ МАЛЕНЬКИЙ ШАГ К СОЗДАНИЮ ПОЛНОЦЕННОГО ОПТОВОГО РЫНКА НА ТОМСКОЙ ЗЕМЛЕ

Большинство томичей убеждены, что сегодня лучше работников торговли живут только уж совсем крутые мафиози. И мало кто знает, как мешает деятельности наших коммерсантов и купцов несогласованность, отсутствие четкой схемы оптового рынка. Сегодня в мэрии работают над воссозданием этой системы в рамках нашего города. А 21 июля в Технопарке прошел «Большой торговый день».

Конечно, - подчеркнул в своем выступлении заместитель мэра Томска С. Д. Кузнецов, - можно было по примеру других регионов организовать оптовиков на площадях какого-нибудь кинотеатра, объявить, что это и есть оптовый рынок. И таким образом, «для галочки» выполнить правительственные рекомендации. Но это популистский подход, не более. Такой выставочно-ярмарочный комплекс - лишь один из нескольких десятков функциональных элементов настоящего оптового рынка.

А он должен включать серьезное информационное обеспечение (в Томске - это центр маркетинга). Придя на оптовый рынок, покупатель должен получить весь набор необходимых услуг: от выставочных и торговых площадей, складских емкостей, транспорта до таможенного товара, его сертификации. Плюс обычный цивилизованный сервис: возможность отдохнуть, поесть, позвонить. Для областного центра создание такого комплекса - сложная и дорогостоящая проблема, которая решается, но с трудом. «Большой торговый день» на базе Технопарка - это еще один кирпичик в построении действительно эффективной оптовой схемы. И еще - здесь уже сформирована команда, способная на своем уровне помочь в решении проблем городского прилавка. В ярмарке на равных участвуют и солидные торговые предприятия, и ИП - всего более 50 оптовых фирм. Важно, чтобы все участники торгового дня прониклись желанием объединиться в решении своих, а значит и наших потребительских проблем. Особенно это важно для предприятий-производителей. Как правильно заметил директор хладокомбината В. И. Демур, у нас в России они вынуждены, в ущерб производству, технологиям, качеству, заниматься реализацией своей продукции. Оптовый рынок позволит восстановить в рамках новых интересов, новой экономики действенную цепочку: производитель - поставщик - продавец. Для этого не стоит жалеть ни физических, ни финансовых усилий.

А. БОРИСОВ.

ПРЕСТИЖНАЯ НАГРАДА КОНЦЕРНУ «СОВТЕРО»

Международная организация «По контролю за всеобщим качеством и статистическими процессами» при ООН признала победителем концерн «Совтер» (Россия) в конкурсе на лучшее качество работ, услуг на международных рынках. В Женеве, в отеле «Noga Hilton», 20-21 сентября состоится церемония награждения. Медаль и памятный приз будут лично вручены генеральному директору концерна «Совтер» г-ну А. В. Качуру.

Кстати, это уже четвертая женевская медаль в СССР. Первая вручена Запсибкомбину (г. Новокузнецк), вторая - металлургическому комбинату «Кармет» (г. Караганда), третья - радиоавиационному объединению (г. Санкт-Петербург). И вот обладателем четвертой стал Сибирский промышленный финансово-торговый концерн «Совтер».

Это первая томская организация, которая теперь имеет право использовать международный знак качества, признанный во всем мире, на своей продукции и упаковке. Мы рады поздравить концерн «Совтер» с международным признанием, пожелать его коллективу дальнейших успехов в его деятельности на благо россиян. Надеемся, что и на нашем томском рынке качество услуг концерна «Совтер» всегда будет отменным.

Премьера

НИКТО НЕ УЙДЕТ



Фото Владимира Вейлтера.

БЕЗ ШТАНОВ

Каким должен быть современный и популярный магазин? Многие предприниматели считают, что достаточно подыскать бойкое место для торговли, привезти товар, пользующийся спросом, и успех предприятию обеспечен. Но покупатель капризен. Ему не нравится отсутствие элементарных мелочей - перевязочного жгута, удобных пакетов, просто оберточной бумаги. Ему не хочется идти в магазин-сарай. Его оскорбляет невнимательное отношение продавцов, вечно раздраженных и усталых. Эти психологические особенности клиентов намерены серьезно изучать и учитывать в своей работе организаторы нового торгового центра «Молодежный».

У магазина выгодное месторасположение - центр города, Дом молодежи. Заманчивый товар

- джинсовая одежда по прямым поставкам ведущих американских фирм «Lee», «Wrangle» и западногерманской фирмы «Mustang». Казалось бы, спрос обеспечен? Но автор идеи специализированного джинсового магазина О. Ф. Бикбаев убежден, что для процветания коммерции важен не только сам товар, но и то, КЕМ и КАК он предлагается. Предприниматели обратились за помощью к профессиональным психологам, работающим в Доме молодежи в лаборатории управления конфликтом под руководством А. Н. Ивашова. Специалисты порекомендовали и помогли провести отборочный конкурс на должность продавца. После объявления в газете в нем решилось участвовать около сотни девушек. Испытания шли в три этапа. Сначала анкетирование, затем собеседование, где учитывалось все: и опыт работы в торговле, и внешний вид претенденток, и типологические особенности характера. В итоге шестеро девушек, успешно прошедшие первые два тура и все с высшим образованием, тестировались на межличностную совместимость.

По мнению американских психологов-социологов, более всего преуспевают в торговом деле люди, относящиеся по социальному типу к «продавцам-энтузиастам». Или по другой классификации - «Дюма». Представители этого типа гостеприимны и радушны, особенность их характера - доставлять приятное окружающим. И среди выбранных конкурсанток - большинство «Дюма». Есть среди них и «Гюго» и «Драйзер», которые между собой неплохо ладят.

В «Молодежном» намерены и впредь поддерживать контакты со специалистами. Раз в месяц психологи будут проводить занятия с персоналом по овладению навыками саморегуляции и межличностного общения. Планируется обучение девушек и у партнеров - в фирме «Mustang». В идеале продавцы фирменного магазина - а станет ли «Молодежный» фирменным, будет известно после окончания трехмесячного испытательного срока и инспекционной проверки представителями фирм - должны научиться ненавязчиво и уважительно «присоединяться» к покупателям. Если посетитель и ушел в первый раз без обновки, у него непременно должно возникнуть желание вернуться сюда еще раз за покупкой.

Уютный торговый зал застелен мягкими коврами. Звучит приятная музыка. И это тоже практическое воплощение советов профессионалов: мягкий интерьер и музыкальное сопровождение опосредованно способствуют успеху продаж. Главное, чтобы у каждого человека возникло доверительное отношение к магазину.

Может быть, и поэтому, а не только из-за того, что в магазине продается настоящая фирменная одежда, многие покупатели, примерив куртку или джинсы и расплатившись за них, сразу же и выходят в обновке из магазина?

Елена УТКИНА.

КАК МНОГО РАБОТАТЬ И НЕ УСТАВАТЬ

Рекомендации, которые помогут вам научиться расслабляться:

- 1 Прочтите одну из лучших книг, написанных по этому предмету: «Освобождение от нервного напряжения». Ее автор - доктор Дэвид Гарольд Финк.
- 2 Расслабьтесь, когда это возможно. Пусть ваше тело будет таким же податливым, как старый носок. Приступая к работе, я кладу на письменный стол старый носок темно-бордового цвета. Он напоминает мне о том, каким расслабленным должен быть я. Если у вас нет носка, подойдет кошка. Вы когда-нибудь брали на руки котенка, дремлющего на солнышке? Вы, наверное, заметили, что его голова и хвост висают, как мокрая газета. Даже йог в Индии советуют подражать кошке тем, кто хочет овладеть искусством расслабления. Вы никогда не встретите усталую кошку, кошку, у которой был бы нервный срыв, или кошку, страдающую бессонницей. Кошку не терзают тревоги, ей не угрожает язва желудка. И вы тоже сможете уберечь себя от этих бед, если научитесь расслабляться, как кошка.
- 3 Работайте в полную силу, но только примите удобное положение. Помните, что напряжение тела вызывает боль в плечах и нервную усталость.
- 4 Контролируйте себя четыре или пять раз в день и скажите себе: «Не прилагаю ли я чрезмерные усилия, выполняя свою работу? Не напрягаю ли я мышцы, которые не имеют никакого отношения к моей работе? Это поможет выработать привычку расслабляться. А как пишет доктор Дэвид Гарольд Финк: «Среди тех, кто лучше всего знает психологию, эта привычка широко распространена».
- 5 Проверьте себя снова в конце дня, спросив себя: «Насколько я устал? Если я устал, то это не от умственной работы, а от способа ее выполнения». Я оцениваю, насколько плодотворно я потрудились за день, - пишет Дэниел У. Джоселлин, - не по своей усталости, а по тому, насколько я не устал. Далее он говорит: «Когда я чувствую себя особенно усталым в конце дня или когда раздражительность свидетельствует, что мои нервы устали, я знаю, вне всякого сомнения, что в этот день я работал неэффективно как в количественном, так и в качественном отношении». Если каждый деловой человек усвоит этот урок, то тогда сразу же резко понизится смертность от гипертонии.
- 6 Вы можете расслабляться между делом почти всегда, где бы вы ни находились. Только не делайте усилий, чтобы расслабиться. Расслабленность означает отсутствие всякого напряжения и усилия. Думайте о чем-нибудь приятном и о расслаблении. Сначала пусть расслабятся мышцы ваших глаз и лица. «Отдыхайте спокойно... Отдыхайте спокойно... Отдыхайте спокойно и расслабляйтесь». Почувствуйте, как энергия направляется от мышц лица внутрь вашего тела. Представьте себя таким свободным от напряжения, как младенец.



На жизненной сцене Томской области сегодня происходит удивительный спектакль на экономико-правовую тему. Главные роли в нем обстоятельства распределили между областной администрацией, областной Думой, областной прокуратурой и областным судом. Значительность «действующих лиц и исполнителей», острота сюжета и колоритность некоторых художественных деталей делают этот спектакль поистине сенсационной «новинкой сезона». Беспрецедентная попытка областной власти сделать неординарный шаг в экономической сфере привела к беспрецедентному событию. Впервые местная государственная власть и прокуратура области встретились в суде в качестве противоположных сторон.

Акт первый. Бешеные деньги

19 апреля 1995 года глава администрации Томской области Виктор Кресс направил председателю областной Думы Борису Мальцеву официальное письмо: «Уважаемый Борис Алексеевич! Товарищество с ограниченной ответственностью «Томский завод пластмасс» обратилось в областную администрацию с просьбой о предоставлении гарантий администрации под инвестирование строительства объектов по производству бензола и полиэтилена высокого давления. Рассмотрев представленные материалы (прилагаются), считаю, что поскольку сумма инвестиций, под которые требуются гарантии, соизмерима с доходной частью областного бюджета на 1995 г., необходимо специальное решение областной Думы. Прошу Вас для координации совместных действий рассмотреть данный вопрос на бюджетном комитете областной Думы».

Оперативно отреагировав на просьбу главы администрации, областная Дума на своем собрании 27 апреля единогласно приняла решение: «1. Разрешить администрации области дать гарантии ТОО «Томский завод пластмасс» в установленном законодательством порядке. 2. Обязать администрацию при выдаче гарантий ТОО «Томский завод пластмасс»: а) получить индивидуальные гарантии, обеспеченные имуществом учредителей; б) зарегистрировать ТОО «Томский завод пластмасс» по месту нахождения в г. Томске».

Закон вполне позволял В. Крессу обойтись в данном случае без обращения в областную Думу. Тем не менее НАЗНАЧЕННЫЙ президентом России глава администрации решил заручиться официальной поддержкой ВЫБРАННЫХ населением Томской области депутатов, поступив как прагматичный политик, обеспечивающий устойчивость своих позиций при любом варианте дальнейшего развития событий. Осторожность первого руководителя области объяснялась масштабом предполагаемой ответственности - ТОО «Томский завод пластмасс» просил администрацию дать гарантии ни много ни мало на сумму 101,2 млн. долларов США! Из подготовительных документов, представленных в областную администрацию и Думу дирекцией завода пластмасс, следовало, что такой впечатляющий кредит для завершения строительства могут дать Международный московский банк (11,2 млн. долларов) и американская компания «Goncharoff, inc.» (90 млн. долларов) сроком на 5 лет под 10 процентов годовых. Но возможные инвесторы, по словам директора завода

пластмасс Александра Поморова, желая иметь полную уверенность в успехе, выдвинули принципиальное условие: гарантировать возврат валютных средств должны не только учредители завода, но и местные органы государственной власти.

Где администрация при возможном ЧП возьмет такие «бешеные деньги»? Этот закономерный вопрос, а точнее, связанные с ним различные предположения, и породили в дальнейшем интригу импровизированного спектакля, участвовать в котором, по всей видимости, ни областная администрация, ни областная Дума никак не намеревались.

Акт второй. Разящее копье прокурора

В конце мая 1995 года областной суд получил исковое заявление прокурора Томской области Хусайна Пономарева, в котором, в частности, было написано следующее: «... 19 апреля 1995 г. глава администрации Кресс В. М., учитывая что «сумма инвестиций, под которые требуются гарантии, соизмерима с доходной частью областного бюджета на 1995 г.», обратился с письмом в Думу с просьбой принять решение по данному вопросу. При этом к письму приложен проект гарантийного письма администрации, в со-

масс» на своем собрании 27 апреля ни единым словом не обмолвился о возможности «рисковать всем бюджетом». Напротив, перед тем, как принять решение, некоторые из них подчеркивали факт неприкосновенности бюджета. Наиболее отчетливо ПЕРЕД ГОЛОСОВАНИЕМ это выразил председатель областной Думы Б. Мальцев: «Думаю, что единственный крупный вопрос, который мы сегодня решаем, - привлечение инвестиций в область. В данном случае речь идет о ста миллионах долларов, поэтому правильно обратилась к нам администрация области, а не за нашей спиной подписала договор. Здесь двойная гарантия. В случае банкротства мы забираем их залоговое письмо и рассчитываемся с инвестором не бюджетом, а имуществом товарищества. Поэтому мы соблюдаем чисто формальную сторону дела, придаем вес этому вопросу, подчеркивая, что мы «за». И я даже мысли не допускаю, что из нашего бюджета при провале этого дела уйдет хоть один рубль».

Что же тогда послужило основанием для опасений прокуратуры? Видимо, только строки из обращения В. Кресса в Думу: «Считаю, что поскольку сумма инвестиций, под которые требуются гарантии, соизмерима с доходной частью областного

бюджета на 1995 г., необходимо специальное решение областной Думы». Но если так, то это скорее предмет не для юридического, а для лингвистического рассмотрения - вопрос выразительности русского языка и уместности сравнений. В данном случае В. Кресс мог бы сравнить сумму предполагаемых инвестиций, например, и с совокупным размером личных сбережений томичей, но это отнюдь НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ОН ПРЕДЛАГАЕТ ограбить всех граждан области, запустив руку в их личные карманы.

Что касается проекта гарантийного письма администрации, «в соответствии с которым она берет на себя обязательство поддержать платежеспособность предприятия «Томский завод пластмасс» либо денежными средствами, либо имуществом и природными ресурсами», то, во-первых, это не подписанный официальный документ, а ИМЕННО ПРОЕКТ, предварительное сочинение, кстати, не администрацией, а дирекцией завода пластмасс как один из возможных вариантов. Во-вторых, никто на собрании Думы его даже не обсуждал. И, в-третьих, что самое важное, в своем решении депутаты Думы черным по белому записали: «обязать администрацию при выдаче гарантий ТОО «Томский завод пластмасс»: а) получить индивидуальные гарантии, обеспеченные имуществом учредителей». Это означает только то, что администрация области имеет право гарантировать возврат кредита западным инвесторам никак НЕ БЮДЖЕТОМ И ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ ОБЛАСТИ, А ТОЛЬКО ПРОДУКЦИЕЙ, ФИНАНСОВЫМИ СРЕДСТВАМИ И ИМУЩЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЙ-УЧРЕДИТЕЛЕЙ завода пластмасс - Сибирского химического комбината, АО «Томский нефтехимический комбинат», АО «Химстрой», Томскпромстройбанка, АО «Экооптимум» (Москва). Надо отметить, что первые три из них оформили предгарантийные документы еще до того, как прокуратура предъявила в суд исковое заявление. Учитывая все эти факты, казалось, что правоохранительное копье прокуратуры по недоразумению пронзило ветряную мельницу. Но...

Акт четвертый. Устные разговоры и феномен

6-7 июля 1995 года состоялся судебный процесс, который вела судья Валентина Троценко. Впервые в истории в зале суда как противоположные стороны встретились областная прокуратура и государственная власть Томской области. Впрочем, никакого общественного ажиотажа это не вызвало - в качестве «широкой публики» на уникальном процессе присутствовали только два журналиста.

Представитель прокуратуры Любовь Севостьянова, огласив исковое заявление прокурора области, выступила с собственной речью, в которой ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ О НАМЕРЕНИЯХ власти чудесным образом превращались иногда в СВЕРШИВШИЕСЯ ФАКТЫ. Некоторые дословные цитаты: «Что же это за предприятие, перед которым поручительство на такую огромную сумму, более ста миллионов долларов, наша администрация, ЗАЛОЖИВ ВСЕ ДВИЖИМОЕ И НЕДВИЖИМОЕ, ВСЕ ЧТО ЕСТЬ, И БЮДЖЕТ, который с дефицитом 240 миллиардов состав-

для граждан Томской области». Но эти слова оказались напрасными. Так же напрасными, как и слова представителя завода пластмасс Ольги Корж о том, что «исковое заявление рассчитано на эмоциональное восприятие обывателя, а не специалиста, в котором сказано об ущемлении прав и свобод граждан, но не сказано о том, что гарантия администрации может быть дана только под гарантии учредителей». Так же напрасными, как и слова представителя областной администрации Тамары Галевской о том, что предметом юридического рассмотрения может быть только «письменный договор поручительства, которого нет, а не устные разговоры о нем».

Областной суд признал незаконным решение областной Думы от 27 апреля 1995 года. Честно говоря, чтобы уложить это в голову, видимо, надо обладать некой особой психической технологией! Вспомним, как звучит решение Думы: «разрешить дать гарантии в установленном законодательством порядке». Теперь сложим с решением суда и получим нечто феноменальное: ПРИЗНАТЬ НЕЗАКОННЫМ РАЗРЕШАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ В УСТАНОВЛЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ПОРЯДКЕ.

Акт пятый. Мечты промышленника

В беседе с корреспондентом газеты директор Томского завода пластмасс А. Поморов обвинения в посятельстве на бюджет области назвал «консенсом, глупостью и несусветной белибердой». Единственный путь к укреплению бюджета, доходная часть которого действительно «сегодня сужается, как шагреновая кожа», - развитие промышленности, которая платит в бюджет львиную долю налогов. Томский завод пластмасс состоит из двух производств - бензола и полиэтилена высокого давления проектной мощностью соответственно 126 тысяч и 75 тысяч тонн в год. Это дефицитные, имеющие высокий спрос, а значит, практически неограниченный сбыт на внутреннем и зарубежном рынках товары. Производство бензола построено на 75-80 процентов. Если необходимые инвестиции сделать сегодня, то через 10 месяцев оно будет введено в эксплуатацию. Производство полиэтилена - через 20 месяцев. Выйдя на проектную мощность, по словам А. Поморова, завод пластмасс через налог на прибыль будет способен добавлять в областную бюджет каждый год 60 миллиардов рублей в сегодняшних ценах. А пока...

Акт шестой. В поисках справедливости

А пока финал спектакля на экономико-правовую тему, жанр которого - трагедия или фарс? - каждый может определить в меру своих эстетических вкусов, остается открытым. Как заявил корреспонденту газеты С. Ильин, областная Дума в поисках справедливости намерена подать кассационную жалобу в Верховный суд Российской Федерации.

Константин ПОПОВ,
собственный корреспондент по
Томской области газеты «Деловая
Сибирь», специально для «Красного
знамени».

Трагедия или фарс? ТОМСКИЕ ВЛАСТИ СПОРЯТ О ЗАКОНЕ И ДЕНЬГАХ

ответствии с которым она берет на себя обязательство поддержать платежеспособность предприятия «Томский завод пластмасс» либо денежными средствами, либо имуществом и природными ресурсами, имеющимися на территории Томской области. Считаю, что решение Думы о согласии на предоставление гарантии и действия администрации, подготовившей рассмотрение данного вопроса на собрании Думы в положительном смысле, нарушают права и свободы граждан Российской Федерации, проживающих на территории области, а потому должны быть признаны незаконными... Сумма гарантируемого заводу кредита составляет по существующему курсу рубля более 500 миллиардов, а доходная часть бюджета области, утвержденного Законом Томской области от 30.03.95 г. «Об областном бюджете на 1995 г.», прогнозируется в сумме 402 миллиарда рублей. В соответствии с этим законом расходная часть бюджета составляет 635,9 миллиарда рублей, то есть предполагаемые доходы не могут удовлетворить все необходимые потребности для жизнеобеспечения граждан области. Все доходы, поступающие в бюджет, имеют строго целевое назначение... Предусмотренные расходы направлены на обеспечение прав и свобод граждан, в том числе конституционных. Предполагаемая сделка создает угрозу для осуществления этих прав граждан области... В итоге прокурор попросил областной суд признать решение Думы и действия администрации области незаконными и запретить им принимать решения и совершать сделку по предоставлению гарантии (поручительства) Томскому заводу пластмасс.

Акт третий. Выразительность русского языка

Итак, мотивы, изложенные прокуратурой в исковом заявлении, самые благородные - защита прав и свобод граждан, предупреждение от посягательства на бюджет области, бережное отношение к национальным природным ресурсам. А депутаты областной Думы и глава администрации при этом выглядят не то коварными злодеями, которых необходимо немедленно гнать в шею подальше от власти, не то благодушными недотепами, которых стоит пожалеть за проявленное слабоумие. Но неужели жители области действительно оказались вдруг в такой страшной ситуации?

Именно Дума имеет право формировать и утверждать областной бюджет, который впоследствии приобретает статус закона. Бюджетные средства питают работу правоохранительных органов, коммунального хозяйства, здравоохранения, сельского хозяйства, природоохранных организаций, образования и многих других важнейших сфер жизни. И если Дума, вдруг неожиданно обезумев, сама же и вознамерилась бы «заложить» весь бюджет иностранцам», то речь, пожалуй, должна была бы идти не просто об угрозе нарушения прав и свобод граждан, а буквально о возможном лишении их пищи, тепла, безопасности и здоровья.

Ни один депутат областной Думы, а это в основном руководители-практики с большим хозяйственным опытом, при обсуждении «вопроса гарантии заводу пласт-



АВТОРИТЕТНОЕ

МНЕНИЕ



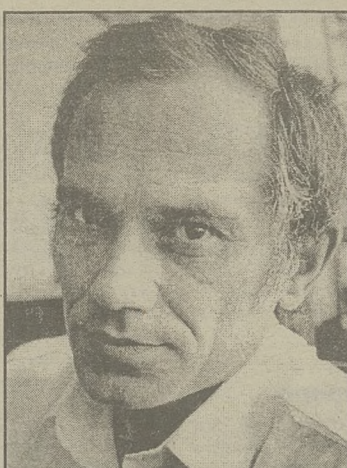
Проблемы «переходного периода» не миновали и такую, казалось бы, благополучную службу, как налоговая инспекция. И проблемы эти связаны не только с наработкой опыта. Одна из них - правильная (то есть наиболее устраивающая и налогоплательщика, и государство) интерпретация нашего не очень конкретного, мягко выражаясь, законодательства. Об этом и других аспектах налогообложения мы беседуем с начальником отдела подоходного налога с физических лиц ГНИ по Томской области Валерием Поляковым.

- Самый сложный сегодня, на мой взгляд, это Закон о подоходном налоге, основы которого заложены западноевропейским налоговым законодательством. Он наиболее чужд нашему обществу, поскольку ориентирован на работу при развитых имущественных отношениях. Ведь налоговые отношения по сути - зеркальное отражение имущественных. В нашем обществе и те, и другие только формируются, поэтому закон в некоторых случаях опережает развитие событий, а в некоторых - уже отстает. Простой пример - рынок ценных бумаг давно развивается, но закон о подоходном налоге такие операции не признает. То есть пока в него не внесут положение, устанавливающее процедуру налогообложения доходов, полученных на фондовом рынке физическими лицами, порядка налогообложения доходов в этом секторе рынка не будет. Сегод-

ня есть только налог на операции с ценными бумагами, но он в известной степени надуманный. А подоходный налог существует в рамках простейших операций с получением дохода. Здесь же акции приравнены к имуществу, а это не совсем корректно и во многих случаях уже неверно. Пытаясь следовать закону, люди несут убытки.

- Не следует ли упростить процедуру налогообложения, что, в частности, предполагает сделать Госдума в отношении малых предприятий?

- Разговоры об упрощении налогообложения бессмысленны. Что значит упростить? Это



ВАЛЕРИЙ ПОЛЯКОВ:

«МЫ ВСЕ-ТАКИ СУМЕЛИ «ПРОЧИТАТЬ» ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТЬ»

значит упростить стремительно развивающиеся имущественные отношения, заморозить развитие рыночной инфраструктуры. Это политика военного коммунизма. Там действительно все очень просто.

- Но ведь различные налоговые сложности и разночтения зачастую приводят к конфликтам.

- 1993 год был годом конфликтов. Десятки конфликтов происходили каждый день, потому что налогоплательщик и налоговая инспекция по-разному понимали законодательство. Поэтому прежде всего необходимо однообразие «чтения» закона и его исполнения. Сейчас намного легче, мы все-таки сумели «прочитать» законодательство и пошли дальше наших соседей из Новосибирской, Кемеровской или Читинской областей, потому что собственное понимание мы усилили использованием опыта западного налогового законодательства. Он позволил нам увидеть, в каком направлении будут развиваться наши законы и каково истинное содержание упрощенных положений нормативных актов.

- Возможна ли налоговая дискриминация граждан? Или со всех берется поровну?

- Сейчас различие налогообложения связано не с самим гражданином, а с видом его доходов. Например, первая группа - группа предпринимателей - использует собственный труд для получения прибыли. Сюда мы обязаны отнести предпринимателей, частных нотариусов, част-

ных адвокатов и врачей, частных охранников и т.д. У них существует собственная процедура налогообложения, и мы гарантируем, что в рамках этого вида доходов они попадают под единую процедуру налогообложения. Затем следует оплата наемного труда - на основном месте работы или по совместительству. Третья группа - граждане, получающие доходы от капитала. Законодатели долго говорили о том, что капитал надо облагать налогом, но в итоге вопрос тихо замаяли. А на самом деле - возьмите дивиденды! Это доход от капитала. Что такое гонорар? Это доход от интеллектуального капитала и т.п.

Так вот, сложности возникают, когда гражданин начинает получать доход сразу нескольких видов. Человек активизируется и заработок ищет везде. И правильно. Но нашему обществу это чуждо, поскольку предприниматель все еще представляется одиозной фигурой. Особенно - органом исполнительной власти.

- Неужели физически возможно отследить доходы всех граждан Томской области?

- Это обязательное условие существования налоговой службы. И технически реализовать эту задачу несложно. Вы хотите знать, чем мы руководствуемся при таком огромном числе налогоплательщиков? Информационной технологией проведения налогообложения. В основе этой технологии лежат хорошо забытые идеи 25-летней давности, когда начинали создавать АСУ

Томской области. Сама система довольно проста, но главное - нам удалось обеспечить безопасность поступающей в нее информации о гражданах. Ведь что значит получить у налоговой инспекции список богатейших людей области? Это год безбедной жизни для рэкета. Поэтому мы очень озабочены этой проблемой и продолжаем развивать систему безопасности.

Кстати, проблема безопасности - это и компьютерные каналы связи. Но здесь мешает техническая отсталость. Необходимо перекачивать огромное количество информации в строго защищенных каналах связи, и

раз проверить в автоматическом режиме по формальным признакам, мы увидим, что многие имеют разные виды доходов, но налог с них удержан у источника выплаты, и совокупный годовой доход составляет менее 10 миллионов рублей. То есть никакого интереса для инспекции они вообще не представляют. И получается, что число людей, которые должны подавать декларацию, - менее 80 тысяч. И это не окончательный вариант, поскольку мы совершенно точно знаем, что в прошлом году вели свою деятельность 25 тысяч официально зарегистрированных предпринимателей. Это и есть нижняя граница, с которой мы должны начинать. Среди них очень много «челноков», которые сегодня более лояльны к налогам. Если необходимо, они представляют и таможенные декларации, и расходные документы. Правда, многие предприниматели сдали свидетельства или временно прекратили работу.

- И наверняка именно потому, что не в состоянии платить налоги?

- В корне неверное положение. Для настоящего делового человека налоги - всего лишь часть своего бизнеса, и не более. Главное - это тактика проведения налогового законодательства в жизнь. Ведь любой закон можно довести до абсурда. Например, на 1 июня число предпринимателей в Томской области превысило 32 тысячи, а в Читинской - близкий нам по характеристикам - работает всего 5 тысяч. И это при выраженном «товарном голоде». А причина в том, что читинцы сохранили довольно жесткий подход ко всем новым веяниям. Они стоят на уровне 1992 года. Налоговая система либо загоняет в теневую рынок, либо дает возможность безбоязненно легализоваться и активно работать. Фискальный характер налогообложения немедленно гасит деловую активность, и предприниматели уходят в черный рынок. Они будут делать то же и так же, но никогда ничего не покажут. Мы прекрасно знаем, что предприниматели в той или иной мере скрывают свои доходы. Их можно понять. Сырая нормативная база, неотработанные имущественные отношения, преступность, а с другой стороны - довольно жесткая позиция налоговых органов. Но не забывайте, что налоговые органы, как и все мы, по своему составу вышли из бывшего СССР. Так зачем ругать налоговую инспекцию? Откуда у нее будет образное рыночное лицо? Это все надо строить, воспитывать людей и создавать налоговую этику. Всем вместе.

Беседовал

Владислав МИХАЙЛОВ.

Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

- Фильм этот, конечно, видели. Только наивный он очень... (Из разговора с мастером автозаправочной станции).

Из посторонних в помещение «финской» АЗС допускается только кошка Герда. Всем остальным (муж и женщины) вход внутрь без сопровождения работника администрации головной Томской нефтебазы АО «Томскнефтепродукт» запрещен. На АЗС не хранят государственных тайн, но то, что подобный приказ - суровая необходимость, убеждает опыт соседней кемеровчан. Там уже убедились, что оператор АЗС - профессия весьма опасная. Во-первых, потому что бензин, во-вторых - деньги. Немалые.

И хотя мастер АЗС N 60 Сергей Медведев шутило предупредил своих подопечных: «Девочки, кто будет коммерческие тайны выдавать - все равно узнаю», кое-что удалось выведать без всяких прикрасных разговоров.

«Мини-Чернобыль»

Именно так называют АЗС директор Томской нефтебазы Александр Тихий. Таких «чернобылей» в миниатюре - в пределах городской черты - 12. Всего же в области около 70 заправок, на которые горючее поступает с 18 нефтебаз. Самые крупные из них - Томская, Шегарская и Туганская. «Томскнефтепродукт» практически монополично

занимается поставками бензина в область, дело Томской нефтебазы - организовать его доставку до потребителя и продажу.

За малым исключением весь бензин приезжает в область по железной дороге из Омска и Ачинска. Неудобство транспортной схемы, отсутствие своей нефтепереработки и порождают две главные негативные особенности бензинового рынка Томска: цена на горючее, как правило, выше, чем в соседних регионах, - это раз, случаются эпизодические всплески дефицита - это два. Последний такой всплеск пришелся как раз на период подготовки этого материала.

- После обеда ждем 92-й. Бензовоз уже в дороге, - так ответствовали водителям операторы АЗС. Бензин самой популярной у автолюбителей марки временно иссяк на Томской нефтебазе, поэтому возить его приходится из Шегарки или Тугана, где еще сохранились «старые» запасы. К полудню все основные заправки уже получали долгожданный АИ-92. Первыми отапливаются те АЗС, где частый гость - частник. «Человек не должен ждать, чтобы отдать свои деньги», - объяснил это неписаное правило зам. директора ТН Анатолий Питкевич.

Ну и неизбежное - очередь. Впрочем, если вспомнить «бензиновые» очереди времен талонов или более поздние, образца 1990 года, то нынешние - просто заячий хвост по сравнению с удавом. Интересно, что иногда сами водители виноваты в очередях.

Можно понять, если иногда просто бояться не дотянуть до заправки. Операторы, по-моему, испытывают нечто среднее между нежностью и жалостью, когда видят упорно бьющегося водителя, которому не хватило в баке каких-то «100 граммов». Понимаю, почему в таких случаях предпочитают ехать на АР-Зовскую «четверку» - все ж таки последние двести метров под уклоном. Но если в баке еще плещется, почему бы не поискать АЗС без очереди? Однако почти каждый водитель предпочитает «свою» заправку и изменяет ей лишь в силу необходимости. А потому клиенты у каждой заправки свои, отчасти специфичные.

На «финской» в отсутствие 92-го хорошо покупают АИ-96, несмотря на высокую, 1440 рублей за литр, цену. Коммерсанты, наши и не наши, едущие в Новосибирск и еще Бог знает куда, владельцы дорогих иномарок, «крутые ребята», по которым плачет налоговая, день-

ги отдадут легко. Зато и проблем в общении с ними побольше.

Случаются эпизоды из серии «Пальцы - веером, сопля - пузырями». Недаром одна из операторов сказала: «Обязательно напишите, чтобы водители были чуточку повежливей».

АЗС N 21 сразу за коммунальным мостом по Шегарскому тракту наряду с «четверкой» принадлежит к разряду «тысячниц», то есть станций, которые способны совершать тысячу заправок в сутки. Оно и понятно - самая оживленная трасса области. Правда, и клиент здесь попроще, шиковать не особо любит.

Открытая в ноябре прошлого года 37-я АЗС по дороге на ТНХК своих клиентов пока только завоевывает. Хотя более эстетичную, удобную заправку - поискать. Есть где водителю и развернуться, и от дождя укрыться, поскольку над всеми БРК (бензино-раздаточная колонка) - высокая крыша.

Бывало, в сильный дождь водитель спрячется в кабину и одной рукой пистолет придерживает, - рассказывает мастер 37-й Наталья Петрова. - Неудобно, сколько из за этого разливов было. А сейчас, смотрите - красота какая... Впрочем, хватит лирики.

Как текут бензиновые реки

Что такое томские АЗС? Прежде всего, это несколько стальных резервуаров емкостью от 25 до 50 кубических метров, вкопанных по специальной технологии в землю, снабженных люками для слива топлива из бензовоза и отверстием для замера уровня метр-штоком. Метр-шток - это металлическая профильная линейка, только трехметровая. Технология измерения, конечно, дедовская, зато достаточно точная.

Недаром даже на тех АЗС, где есть дистанционный электронный измеритель уровня горючего в емкостях, метр-шток не пылится в углу. От резервуара к колонке отходит под землей труба, по которой и качается бензин. Труба и емкость смонтированы так, чтобы края трубы были выше дна резервуара. Это важно знать, недоверчивый читатель, по двум причинам.

Причина первая. Как известно - бензин легче воды. Поэтому случайно попавшая в резервуар вода оседает в самом низу и регулярно (весной и осенью) откачивается из емкости.

(Продолжение на стр. 12)

«КОРОЛЕВЫ БЕНЗОКОЛОНОК»

МОЛОТОМ



и наковальней

Деятельность совместных предприятий всегда была темой для дискуссий. Кто-то утверждал, что такая «иностранина» не нужна Томской области - совместные предприятия только высасывают наши природные ресурсы, за счет чего и живут припеваючи. Оппоненты такой точки зрения, напротив, уверяли всех, что СП - это хорошо, поскольку они платят налоги в бюджет и помогают развитию рыночной инфраструктуры. Последнюю точку зрения мы попросили прокомментировать начальника отдела налогообложения иностранных инвесторов, совместных предприятий и внешнеэкономической деятельности ГНИ по Томской области Ольгу Краснову.

с созданием в 1987 году советско-болгарского международного научно-производственного объединения «Зонд» началась эпоха совместных предприятий, - говорит она. - Предполагались освоение новых технологий, приток валюты, взятие высот в международном сотрудничестве. И если в 1992 году в области было девять СП, то сегодня - около сотни, не считая многочисленных филиалов.

- Все они, должно быть; заметно пополняют бюджет?

- Дело в том, что доля налоговых поступлений СП в бюджете очень скромная. Достаточно сказать, что по налогу на при-

ют убытки. И только небольшая группа СП - «ПР-Проджектс», «Неос-Росс», «Натурпродукт», «Сибснабсбыт», «Ценнер-Сибирь ЛТД» - работает в режиме доходности.

А кое-кто отчетов не представил, поэтому до сих пор неизвестно, чем и как успешно занимались СП «Сибсин», «Генезис», «Триан», «Томпол», «Викинг», «Ронко», «Юхато», «МАГ-Страти», «Азиатская фруктовая компания». Ежегодно нарушают сроки предоставления годовых бухгалтерских отчетов «Геррос» и «Лота-Интернешнл». Налоговая инспекция вынуждена была приостановить операции по всем счетам этих предприятий и от-

говые органы справки об авансовых взносах налога на прибыль, начиная с третьего квартала, а бухгалтерскую отчетность и расчеты налога от фактической прибыли - по результатам деятельности за первое полугодие.

Таким образом, налоговый режим предприятий с иностранным капиталом максимально приближен к тому, что действует для всех.

Комментарий.

С позиции налоговой инспекции, конечно, можно и не согласиться. Сами руководители совместных предприятий считают, что их сознательно душат налогами и не дают развиваться. Может быть, именно поэто-

лом совместные предприятия за первый квартал 1995 года экспортировали продукцию на сумму 117029700 долларов, а импортировали на 8755200. Те, кто «недолюбливают» СП, получают таким образом дополнительный козырь: вывозят предприятия из области действительно больше, чем привозят. Хотя это не основной критерий, с помощью которого оценивается работа СП.

- Если предприятие работает, - говорит заместитель председателя комитета по межрегиональным и зарубежным связям Николай Криволапов, - то оно будет платить налоги. Поэтому чем больше организуется СП, тем лучше. Это моя личная позиция. В сущности мы имеем дело с теми же самыми российскими предприятиями, действующими по нашим законам. Да, часть валютной выручки идет иностранному инвестору. Ну и что?

Действительно, в чем проблема? В несовершенстве налогового законодательства? Наверное. Но главным, по всей видимости, является другой вопрос: сегодня за СП укрепилась прочная слава «сырьевых насосов», которые выкачивают нашу нефть и рубят наш лес. Пока практика «высасывания» продолжается, в совместных предприятиях будут видеть «буржуев», экспансирующих наше добро, а не предпринимателей, чья деятельность приносит или принесет в будущем реальный экономический эффект.

Владислав МИХАЙЛОВ.

КОМУ ИЗ СП ЖИТЬ ХОРОШО

быль - одному из основных налогов - за прошлый год она составила 2,5 миллиарда рублей. Это один процент из поступлений налога на прибыль от предприятий всех организационно-правовых форм.

О каком налоговом вкладе российско-швейцарской фирмы «Меркурий», российско-американского «Сибирского кедра», российско-украинско-венгерской «Дуна-Обь», российско-британского «Триан» и других можно говорить, если они созданы на бумаге и деятельность их ограничилась регистрацией и постановкой на налоговый учет? Кстати, ситуация в области отражает общую картину: из 15700 зарегистрированных в России совместных и иностранных предприятий действуют лишь 8900. Добавим к этому списку группу предприятий, не состоявших как совместные и решивших самоликвидироваться: российско-латвийский «Титан», российско-американский «Томск Камост Тимбер Бакчар», российско-белорусский «Горизонт». Приказали долго жить «Глорит», «Токо-АСТ», «Кондор-Сибирь», «Транс Сибирь Тимбер лимтед».

- Но те предприятия, которые работают и получают большую прибыль, соответственно платят и большие налоги.

- Ряд совместных предприятий, представивших бухгалтерские и налоговые расчеты за 1994-й, малорентабельны, име-

крыть поле деятельности для налоговой полиции.

- В порядок налогообложения СП были внесены некоторые изменения. В чем они заключаются?

- В нынешнем году предприятиям с иностранным капиталом, как и всем остальным, придется предоставлять бухгалтерские отчеты налоговым органам ежеквартально и рассчитываться с бюджетом не как раньше - раз в году, а равномерно в течение года. Если раньше СП каждый месяц платили налог на прибыль, исходя из предполагаемой ими самими прибыли года, то в 1995 году 15-го числа каждого месяца бюджет будет получать треть квартальной суммы этого налога. Вводится и дополнительный платеж - разница между фактическими и авансовыми суммами налога на прибыль, скорректированная на учетную ставку Центрального банка России за пользование банковским кредитом.

Однако, как часто бывает в нашем Отечестве, Закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» принят и опубликован во втором квартале, а меняя порядок налогообложения СП он предписывает с начала года. Поэтому госналогслужба и Министерство финансов вынуждены были сделать необходимые разъяснения. То есть предприятия с иностранными инвестициями должны представлять в нало-

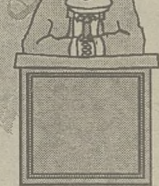
му из 137 зарегистрированных в Томской области совместных предприятий реально работает только около 80 процентов.

Виды деятельности СП традиционны - экспорт нефти (96,2 процента всего экспорта), деловой древесины (2 процента), пиломатериалов (0,6). Самые большие объемы продаж нефти приходятся на два СП - «Васюгансервисез» и «Вах-фракмастерсер» (около 85 процентов). В це-



ПРЕМУДРОСТИ

рынка



существенно увеличены размеры административных штрафов. Отныне, если предприниматель продает товар без сертификата, если он просроченный или фальшивый, номер партии не соответствует указанному в документе, придется выложить штраф от 5 до 100 минимальных зарплат. Такая же мера наказания предусмотрена для ловкачей, пользующихся облегченными гириями,

СЕРТИФИКАТА НЕТУ - ГОНИ МОНЕТУ

С 22 июня вступил в силу принятый Государственной Думой Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Законов Российской Федерации «О стандартизации», «Об обеспечении единства измерений», «О сертификации продукции и услуг».

неисправными весами (etc.) и для других нарушителей Закона «О защите прав потребителей». 80 процентов от взысканных сумм пойдут в областной бюджет, оставшиеся - на развитие материально-технической базы Томского ЦСМиС.

По мнению директора центра Ю. П. Мазура, новый закон облегчает работу инспекторов Госстандарта и повышает их ответственность:

- Раньше наказание недобросовестных коммерсантов было достаточно сложной процедурой. За нарушение, совершенное впервые, наши сотрудники запрещали реализацию товара. Если предприниматель все-таки продолжал торговать «запретным плодом», выписывался штраф, соответствующий стоимости проданного. И только на административной комиссии наказание утверждалось

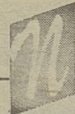
окончательно. Теперь ситуация изменилась. Инспектор Госстандарта сразу же на месте составляет предписание и после постановления, вынесенного главным государственным инспектором области по надзору за стандартами и средствами измерений, с провинившегося взыскивается штраф. И никакой волокиты. После того, как новый закон вступил в силу, мы уже пять раз штрафовали нарушителей на крупные суммы.

Конечно, в тех случаях, когда предприниматели не согласны с решением наших инспекторов, они могут обжаловать его в арбитражном суде. Но пока подобных прецедентов не было. Закон предусматривает и ответственность Госстандарта как органа по сертификации. Допустим, госторгинспекция

обнаружила, что сертификат выдан необоснованно, или сотрудники УВД засомневались в правомочности наших действий. Эти организации могут также обжаловать наши действия через суд. Такое право предоставлено им впервые. Провинившегося сотрудника нашего центра могут наказать и материально - наложить штраф до ста минимальных окладов.

Новый закон, как подчеркнул Ю. П. Мазур, в какой-то степени защитит рынок от недобросовестных предпринимателей. По крайней мере нельзя будет с прежней легкостью и безнаказанностью торговать товаром, не прошедшим необходимых испытаний на безопасность.

Е. УТКИНА.



«Весь порядок в каждой стране - политический, гражданский, всякий - всегда связан с почвой и с характером землевладения в стране. В каком характере сложилось землевладение, в таком характере сложится и все остальное».

Ф. Достоевский.

1. Кто слышит будильник?

- И о чем же вы будете писать? - спросила меня Татьяна Юрьева, председатель фермерской ассоциации из асиновского села Ягодное, когда в ее машине мы возвращались в Томск с полей из-под Лучанова и Богашева с областного семинара по семеноводству.

- Ну а о чем бы вы хотели прочитать? - увернулся я от ответа.

- О том, что пора просыпаться...

- Вы считаете, что будильник уже прозвенел?

- Давно... А для тех, кто не слышал, его надо завести снова.

- Кто же его заведет?

Юрьева промолчала, наверное, считая, что и без ответа понятно - кто: жизнь...

- Я уже несколько лет пытаюсь завести этот «будильник», и он гремит. Только вот трудно кого-либо разбудить, - вмешался в разговор другой попутчик - Анатолий Савинов, предприниматель, директор научно-производственного предприятия «Интерфайс».

Да, в одной «лодке» оказались сегодня агроном Юрьева и физик Савинов. И хотя одна вышла из совхозной конторы, а другой - из лаборатории, где помышлял о сотворении искусственного интеллекта, но захватившее их предпринимательство привело обоих на одно и то же поле. Правда, путь у каждого к встрече был разной степени трудности, но побудительные причины те же: сегодня, не откладывая на завтра, найти, отвоевать и занять свое место в рынке. Может показаться странным, что это стремление привело их, и не только их, на опытные делянки. Что тут делать ядерному физики «с космическим уклоном»? Однако нынешняя жизнь соединяет прежде не совместимое, едва ли не взаимноисключающее. Если судить по старым меркам...

Наряженные в одинаковые бело-голубые панамки представителями зарубежных фирм (Германия и США), рекламировавших свои препараты против вредителей полей, все они были похожи на туристов, которые под синим небом и ярким солнцем разгуливают на приволье полей среди аккуратных бархатно-зеленых делянок, где проходят испытания и отбор новых сортов разных культур. Они - это преимущественно агрономы из южных районов, из Причулымья, ведающие вопросами семеноводства. В их разновозрастную полугородскую толпу неожиданно вписались и предприниматели. Факт уже сам по себе непривычный. Новизна еще и в том, что на поля опытной станции, где неприметно колдуют скромные сельские ученые, агрономы-производители «удосужились» приехать впервые за 20 лет!

Конечно, в партийно-советское время семинары-совещания сельхозников не были редкостью.

Наоборот, они проводились регулярно, по железному графику и под неустанным водительством обкома. И, как правило, в передовых хозяйствах. «Охватывали» они, конечно, и ОПХ, за которым селекционная станция, как таковая, почти не просматривалась. Ее ученые если и давали слово, то больше для порядка, для подтверждения партийной правоты. Но слушать их было совсем необязательно, поскольку каждый

зывает данные о сортах тех культур, которые были представлены для обозрения. Тут и пшеница, и горох, и картофель, и рапс, и свекла, и морковь, и, конечно, лен - любимое детище селекционера Крепкова. Да, овощей до недавнего времени в арсенале станции не было - этим занимались специализированные хозяйства, получающие семена из других регионов. Но бурное развитие огородничества вызвало огромный спрос

чем создать искусственный интеллект. Неодолимы бюрократическое равнодушие и откровенная бестолковость чиновников, разобщенность и неверие нищих крестьян. Но что же движет самим Анатолием Павловичем?

- Поверьте, никакой корысти у меня нет, - исповедовался он на богашевских полях. - Хочется сделать доброе дело людям, наладить нужное дело, но...

Но люди ведут себя странно: не хотят добра, которое им преподносят. Неужели такие уж глупые и недогадливые? Ведь на лье можно озолотиться - такой спрос на него за границей!

- Прежде чем обещать нам золотые горы, помогли бы получить деньги за прошлогодний лен, а то мужикам не на что жить, - мрачно погасил энтузиазм физика, «заболевшего» льном, первомайский агроном Михаил Ивин.

Однако Савинов был не единственным на поле предпринимателем, присягнувшим сельхозпроизводству. Здесь же встретился я и с Владимиром Лукашевым из Асиновского района. Года два-три назад он еще работал учителем в школе села Ягодного. Сообразительный человек, он увлекся кооператорством, открыл в селе свою пекарню. Показалось мало. Теперь с хлеба перешел на одежду, то бишь на лен. Но у этого человека, который скромно держится в тени, организационные успехи ощущаются, чем у Савинова, - удалось создать акционерное общество «Асиновский лен», генеральным директором которого он и стал. О производственных успехах говорить, пожалуй, рано. Но «Асинолен» выглядит убедительно, поскольку сформировано вокруг испытанной базы - льнозавода, в центре льносеющих хозяйств Причулымья.

- Я, конечно, не крестьянин и лен не собираюсь выращивать, не собираюсь выдавать и рекомендации на сей счет, но я умею добывать деньги! - убеждал своих оппонентов Савинов, одобряющий организацию Лукашева, но считающий, что «Асинолен» - это мелкоблатовое, узко. Надо создавать областной концерн, который включил бы в себя все операции, начиная с выращивания льна и кончая выпуском готовой продукции из него. Такой концерн, под который можно получить солидные банковские кредиты...

- Да, нужен концерн или областное объединение, - соглашался с предпринимателем зам. начальника облсельхозуправления В. Азаренко, но ничем ему помочь не мог... А Савинов перебежал от одного деревенского агронома к другому, вербуя их в будущий концерн. Никто от него не отмахивался: та же Юрьева с Савиновым заодно, Крепков тоже рад помочь, но - как? Все упирается в деньги.

А может, не столько в них, сколько в нашу привычку к тому, что все решения спускаются сверху? Просто не хочется напрягать мозги и нервы, рисковать - вот и все. Если правительству ничего не надо, значит, и ты не занимайся. Жди спокойнейших лучших времен. Но вся беда в том, что при таком «усердии» эти лучшие могут и не наступить.

Несуетливый Крепков слушал, не вмешиваясь, спорщиков. Свое дело он по сути сделал - вот семена, вот всходы, берите, перенимайте... Не связать льняной нити, если не привяжешь себя к конкретному делу. Узелки надо завязывать сначала в памяти, душе, в интересе друг к другу.

Трудно сказать, появится ли в Томске концерн, объединяющий крестьян с учеными и промышленниками (в стране такие уже действуют). Но все для того, чтобы он был: есть новые сорта семян, новые люди. Чего же еще надо? Земля - под ногами...

Александр СОЛОВЬЕВ.

УЗЕЛКИ НА РАЗОРВАННОЙ НИТИ

Окрепнут ли всходы

предпринимательства на сельской ниве,

или О чем спорили агрономы

и бизнесмены на селекционных делянках

Томской государственной опытной

сельхозстанции

«участник» в письменном виде получал из руководящих рук четкие предписания о том, что, когда и как надо делать. Потому вслушиваться в рассуждения ученых было даже вредно - могли появиться неуместные вопросы, опасные сомнения в ценности указаний.

Теперь все иначе: надо прежде всего думать самому. В том числе и о семенах. Готовые и отборные никто уже по обкомовской разрядке не привезет. Добывать сам. Некоторые хозяйственники даже обрадовались такой свободе. И не стали утруждать себя поисками, думая больше не о том, чтобы купить семена получше, а - подешевле. И махнули рукой на Томскую госстанцию, предлагавшую отличные районированные семена, правда, не по дешевке. Соблазнившись покупками на стороне, радуясь копейной экономии. Потом, конечно, спохватились: сберегли мелочь, а потеряли рубль. Кроме того что урожаи вышли аховые, поля оказались замусоренными, зараженными всяческой «нечистью». «Звонок» прозвенел, и производственники поняли, что есть где-то ученые, радеющие о благе села. Вспомнили и о томской станции.

- Ходите, смотрите, выбирайте, какие культуры и сорта вам понравятся, - говорил гостям хозяин этих мест, директор станции кандидат сельхознаук Анатолий Крепков. - И заключайте с нами договоры... Специалисты из хозяйств, что называется, почесывали затылки.

2. Это все пока - семечки...

Сама наука в условия рынка поставлена не сегодня. Она, в лучших своих вариантах, всегда работала на удовлетворение спроса потребителей, в нашем случае - крестьян. Ну а уж теперь ученым-аграрникам и подвздошно надо держать нос по ветру. Так они и стараются поступать. В этом убеждают не их рассказы - опытные делянки. На них проходят селекционный отбор именно такие культуры, которые действительно способны выжить в условиях рынка, то есть выдержать любую конкуренцию и таким образом определить завтрашнее сельскохозяйственное лицо Сибири, по крайней мере - Томской области.

Нет, пожалуй, нужды переоска-

населения на семена. Чтобы удовлетворить его, ловкие торговцы начали тащить в Томск все, что под руку попадет. Мичуринцы расхвывают пакетики с семечками почти не глядя, а потом охают: ничего не выросло! Станция решила и семеноводство овощей поставить, как говорится, на честную основу. За это дело взялся неутомимый Л. Анохин, привлекая себе в помощники даже школьников (на делянках, особенно овощных, много мелкого ручного труда).

Однако дело это не спешное. На создание одного сорта, по словам Крепкова, требуется около 18 лет! Но чем раньше начнешь... А станция в ритме творения живет десятки лет. Есть что предложить и реализовать. Вот, например, горох нового сорта Норд, привезенный из Орла и здесь обретший вторую родину. Его прекрасные качества - высокоурожайный, при уборке не осыпается, поэтому потери минимальны, не привередлив - первыми «раскусили» фермеры, которые стараются от каждого клочка земли получить максимум возможного.

Именно в этом все дело - в чьи руки попадут «семечки», как ими распорядятся сами земледельцы. Нерадивые и близорукие могут на нет свести усилия ученых. И если перспективные всходы не подкрепятся всходами предпринимательства, то грош им цена. А для этого надо еще проснуться...

Взять тот же лен. В Томске ему просто повезло. Сорта, прошедшие «кухню» станции, разлетались по всему миру. На Западе, прослышав о томском льноволочке, пропускают его без очереди... В то же время наши льноводы бедствуют, так как не знают, куда реализовать свою продукцию, чтобы хоть что-то получить за нее. Этот парадокс, о котором мы уже писали, не дает покоя многим. Но кто же все-таки реально возьмется за дело?

3. Мечта о концерне

Связать разорванную нить, то есть соединить интересы мужика, выращивающего лен, с интересами ткачихи и швеи, взялся предприниматель А. Савинов. Он обошел все мыслимые и немыслимые кабинеты не только в Томске, но и в Москве, вхож и в обладминистрацию, и в правительство. И чего же он, физик-атомщик и кибернетик, добился на зеленой ниве? Оказалось, что связать порванную льняную нить едва ли не сложнее,

Справочное бюро

ЗЕМЛЯ - ТОВАР. И НЕ ДЕШЕВЫЙ

По мере вхождения в рынок мы все больше привыкаем к тому, что за все нужно платить, в том числе и за пользование землей. Изменения, появившиеся в последние месяцы в исчислении ставок земельного налога, комментирует начальник отдела Государственной налоговой инспекции по Томской области Светлана Молодцова:

- Ставки земельного налога изменились в соответствии с Законом Российской Федерации «О плате за землю» (март 1995-го) и постановлением правительства «Об индексации ставок земельного налога в 1995 году» (июнь). Теперь сельхозпредприятиям при исчислении земельного налога за пашню, сенокосы, пастбища вне черты населенных пунктов следует исходить из ставок, утвержденных местными органами власти, с коэффициентом 1,5 (в текущем году предусмотрена такая поправка на инфляцию).

Для исчисления налога за земельные участки, предоставленные гражданам для ведения личного подсобного хозяйства, огородничества, животноводства, сенокосов и выпаса скота необходимо следовать решению областной Думы (декабрь 1994-го) «Об утверждении ставок земельного налога на сельскохозяйственные угодья», применяя к ним коэффициент 2. Подобный порядок расчета применяется и при плате за другие земли.

- Изменились ли размеры арендной платы за землю?

Майским постановлением мэра Томска Г. Коновалова предусмотрена такая арендная плата за землю в областном центре:

для учреждений культуры, здравоохранения, научных и учебных организаций - от 320 до 640 (в зависимости от градостроительной ценности места) рублей за квадратный метр;

за землю для промышленных, строительных, коммунальных целей - от 540 до 1280 рублей;

для организаций торговли, быта, коммерческих структур - от 1600 до 3200 рублей;

за участки под гаражи - от 1000 до 2000 рублей;

за участки под киосками, торговыми павильонами - от 12 до 20 тысяч рублей за метр и т.д.

Конкретную информацию можно получить в органах местной власти, в налоговых инспекциях или комитетах по землеустройству.

- А когда надо рассчитаться за землю?

- До 1 июля необходимо было предоставить расчеты в налоговые органы. Плата за землю (и юридическими и физическими лицами) вносится равными долями: первая часть налога - до 15 сентября, оставшаяся часть - до 15 ноября. Для сельскохозяйственных предприятий предусмотрен льготный срок уплаты налога за землю - 15 ноября.



АЛЕКСАНДР ТАЛОВСКИЙ: «ЧТО ГЛАВНОЕ В ЖИЗНИ? ЖИТЬ!»

Одним из направлений АО «Томскхлебпродукт», как и прежде, остается хлебофуражное снабжение. Кроме этого, АО является полномочным представителем Федеральной продовольственной корпорации при Минсельхозпроде на территории области, на которого возложены функции государственного заказчика по закупке и поставке для федеральных и региональных нужд зерна и продуктов его переработки, скота, птицы, молока, растительного масла и других продуктов. До настоящего времени перебоев в этих продуктах не было и, по уверению генерального директора А. Таловского, не будет. Нынче. А вот, что будет дальше — тут все зависит от политики наших властей. И к этой самой политике на сегодня у Александра Ивановича, как, впрочем, и у большинства из нас, немало претензий.



невозможно купить курицу наших птицефабрик. Совсем недавно их не знали куда девать.

— Разрушать, как известно, легче, чем создавать. Наверное, помните, как появились эти птицефабрики, тепличные хозяйства, да многое что другое, чем мы по праву гордимся? Когда Лигачев приехал в Томск, здесь ведь ничего не было, область прозябала. Мне кажется, он выбрал верное направление — территория должна сама себя создавать. Он не ждал манной небесной, он действовал. Я замечал за Лигачевым: он узурпировал перспективные идеи, они становились его. Потом, когда все получалось, все радовались и забывали, кому первому пришла эта мысль. Да это было и неважно! Главное — результат. Не могу сказать, что все мне в нем нравилось. Ведь он мог и обидеть, поступить несправедливо. Но на общем фоне это была личность.

— Вы не испытываете ностальгии по прошлому?

— Туда — не хочу. Как вспомню эти униженные очереди, вечно у кого-то что-то надо просить. А это не в моем характере. А самое главное: спущена сверху директива — выполняй, никто не спрашивает, надо это или не надо. Словом, то, что называется волюнтаризмом командной системы. Итог печальный. Нет, я не хотел бы возврата к прошлому. Хорошо, что разрушен узкий коридор, где нет дверей, не хватает воздуха... Это ведь касалось всего — идеологии, экономики, жизни. Но мне не нравится, что мы поступаем уже привычно: разрушаем «старый мир до основания, а затем...» А что затем? Видно, история ничему не научила. Да, к прежней системе можно немалые счета предъявить, но было и хорошее. Почему бы им не воспользоваться? Например — управление. Я не говорю о жестких директивах, когда шаг в сторону расценивается как преступление. Мы смеемся над пятилетними планами, решениями.

съездов, фундаментальной программированностью той жизни. Но, как бы то ни было, а цели были определены, была намечена какая-то дорога.

— Демократы сказали, что ничего нам этого не надо. Правда, у них с ориентирами выдался большой дефицит. Ясно, что будущее должно быть другим. Но каким?

— Концепции как не было, так и нет. Жизнь повела себя иначе, чем предписывалось классическими рыночными формулами. И действия власти, вообще отличающейся неграмотностью с самых первых шагов, стали непредсказуемыми, во многом поспешными. Та же приватизация. Ничего не продумано. Многие отрасли загублены. Единственная заслуга Чубайса, на мой взгляд, что она проведена быстро. Вся эта история с ваучерами... Скверная игра. В народе растет озлобление. Конечно, рынок предполагает расслоение общества, но ведь не на таких скоростях и не в таких масштабах. Невероятно болезненный процесс, когда человек твоего же круга в одночасье становится нищим. Это несправедливо. Расслоение должно идти медленно и не с таким катастрофическим разрывом, когда один не знает, куда девать деньги, а другому не на что хлеба купить.

— Почему это стало возможным?

— В какой-то мере я уже ответил. Стремясь уйти от всяких программ, пришли к другой крайности — анархии, беспределу. Мне кажется, в том первом слое, пришедшем к власти, считалось достоинством умение не делать, а говорить. Естественно, что и помощников, людей своей свиты, они подбирали под себя. Известно же, что короля делает свита. Любая государственная политика может быть успешной лишь в том случае, если она опирается на профессионалов, людей дела. А у нас традиционно ценится личная преданность больше про-

фессионализма.

— Все то, что вы говорите, можно отнести и к власти на местах, в том числе и нашей, томской?

— В руководстве областной администрации есть толковые люди. Но было бы сильным преувеличением сказать, что там сложилась команда. Сталкиваясь порой с таким непониманием госслужащих, с их то ли неумением, то ли нежеланием что-то решать. А ведь бремя обязанностей должно соответствовать бремени ответственности. Вроде бы принимаются хорошие решения, но они куда-то исчезают, не выполняются. Должен же быть учет и контроль, тут с Владимиром Ильичом трудно не согласиться. Иначе власть теряет к себе уважение. Надо и областной Думе следить за выполнением своих решений. Известно, к примеру, с каким большим опозданием получают деньги работники сельского хозяйства. В любом, самом передовом государстве мира, кстати, сельское хозяйство на дотации. У нас выделяют мизерные суммы, да и их вовремя не дают. Конечно, покупатели без разницы, где выращена курица, лишь бы дешевле она была, да качественнее. Но те, кто у власти, должны быть озабочены интересами государства, отечественного производителя.

— Сегодня называют разные цифры продовольственного импорта — от 50 до 80 процентов. Но в любом случае они огромны...

— И чреватые весьма предсказуемыми последствиями. Уже звучат предупреждения о том, что Россия может потерять самостоятельность в производстве продуктов питания, попадет в прямую зависимость от зарубежных поставок. Что это значит, каждому ясно. Убери сегодня с прилавков Томска те же окороčka и будет ощутим дефицит в курином мясе. Наша же курица скоро исчезнет как мамонт. Я считаю, что комплексы по производству сельхозпродукции надо спасать пока не поздно. Необходимо выработать четкую схему действий. И это прямая забота областной администрации. Да, многие из нас научились выплывать на своем бревне, но лучше бы на плоту оказались. Так прочнее.

— Значит, все-таки воздух свободы оказался вреден?

— Не об этом мечталось, конечно. Реформаторский путь оказался чрезвычайно мучительным. Но это совсем не значит, что от свободы надо отказаться. Кто вдохнул ее, тому уже не захочется пуг. Другое дело, что многие не знают, как лучше ею распорядиться. Меня, например, удивляет, когда солидные предприятия вдруг начинают торговать водкой, штанами...

— Но ведь и многие солидные западные фирмы чем только ни занимаются, в том числе и торговлей. И «Томскхлебпродукт», насколько я знаю, тоже вроде бы за не-

свойственные ему ранее дела принялся.

— Вот именно, что солидные фирмы. Развиваясь, они могут себе позволить внедриться в иную сферу. Мы стараемся использовать сегодня тот же принцип. Да, у нас хороший аппетит, но мы глядим, прежде чем взять какой-то кусок, сможем ли его проглотить, не повредит ли он нам. Для нас тоже оказалось непросто понять и принять новые условия существования. Проявляя осмотрительность, мы иногда идем на риск. Без риска тоже не обойдешься... Ведь недаром говорят: кто не рискует, тот и не пьет шампанского. Развиваются нетрадиционные для нашего АО направления: собственное производство готовой продукции — печеного хлеба, макаронных изделий, растительного масла, сетей оптовой и розничной торговли. Пустив в эксплуатацию линию по производству макарон, мы намерены построить свою мельницу для помола твердой пшеницы. В планах — производство расширенного ассортимента хлебо-булочных и кондитерских изделий на импортном оборудовании с использованием передовых зарубежных и отечественных технологий, выпуск сухих завтраков и новых макаронных изделий.

— Значит, вы надеетесь выжить?

— Я не люблю этого слова. Не выживать надо, а жить. Мне приходилось бывать за рубежом. Везде — живут, размеренно, без суеты. Умеют работать. Кстати, я не считаю, что русские не умеют работать. Там, попадая в нормальные условия, работают, да еще как! А у нас почему-то вечная штурмовщина, дескать, сегодня что-то не хочется напрягаться, завтра поднажму. Ох уж этот российский менталитет. Может, еще и оттого так плохо живем... В цивилизованном обществе, видя, какой дом замечательный у соседа, человек хочет построить такой же или лучше. А мы?

— В российском менталитете еще, утверждают, ругать власть и не любить начальство.

— Не знаю страны, где бы не ругали президента, правительство. Хотя у нас, наверное, особый случай. А насчет начальников... Нет более трудной работы у нас, чем быть руководителем. Что главное в жизни? Жить. А у тех, кто у руля, это редко получается. Я никогда не был летом в отпуске, в редких случаях могу позволить себе съездить на рыбалку, охоту...

— Зачем вам тогда все это надо?

— У одного моего старшего товарища, моего предшественника И. Н. Алтухова, был такой девиз: «Жить долго. Работать много». По моему, девиз хороший. Я покажу вам сейчас старую тетрадь, которую он мне оставил. Перед уходом на пенсию он расписал в этой тетради целую программу развития отрасли на десятки лет вперед. Не забыл ничего. Не один день, не одну бессонную ночь потратил на записи и размышления, чтобы людям лучше работалось и жилось. Мы все это сделали. И даже значительно больше. Для меня всегда был важен результат.

Интервью вел Н. ИВАНОВА.



оставлять «команду», чтобы тот, кто с соответствующими сильными качествами компенсировал ваши слабости. Хорошо известно, что Стив Джобс, создатель всемирно известной «Эппл компьютер», был никому неизвестным администратором. Но он привлек к компании тех, кто наилучшим образом дополнял его.

Необходимо быть в полном единении с предприятием, быть причастным ко всему, что в нем происходит, и одновременно сохранять к нему критическое отношение объективному и требовательному наблюдателя. Аллен Мен резюмирует это в следующей формулировке: больше перспектив

РУКОВОДИТЕЛЮ - О СТИЛЕ РУКОВОДСТВА

у того предпринимателя, который держит руки в карманах, а не у того, кто держит их на руле.

Хорошо поставленный бизнес должен напоминать аквариум — чтобы каждый мог подойти и посмотреть, что там происходит, что появляется, что движется, что исчезает. Только при таких условиях люди смогут понять, что вы делаете и почему, только так они смогут внести свою лепту в определение стратегии компании. И даже если случится непредвиденное, они будут знать, как реагировать, и отреагируют быстро.

Главное в искусстве управления — умение пробудить в людях желание побеждать. Необходимо, чтобы у людей повысилась самооценка, появилось чувство гордости и то особое внутреннее состояние, какое свойственно победителям. Об этом не надо говорить. Человек сам начинает чувствовать это.

У большинства управляющих есть ярко выраженная тенденция: оперативно реагировать на то, что не ладится, и в то же время полностью игнорировать то, что получается. Так упускается реальная возможность воодушевить людей, добиться таких результатов, о которых вы и не мечтали.

Когда целей слишком много, они теряют смысл. На год лучше всего наметить две, самое большее — три цели.

О РАЗГОВОРАХ

Два президента могущественных монополий не могут говорить между собой на банальные темы, не говоря уже об их бухгалтерах и техническом персонале. Если случайно партнер по теннису окажется из конкурирующей корпорации или жены, будучи школьными подругами, перезваниваются по телефону, то это верный

признак того, что их мужья вскоре потеряют работу.

Разговоры между сотрудниками на производственные темы вытесняют бытовые разговоры в том случае, если человек знает: то, что он делает, кому-то очень нужно.

Мерилом оценки производственных совещаний является то значение, которое придается им те, кого на них не пригласили.

О КОНКУРЕНТАХ

Не повторяйте неоднократно в разговоре имя конкурента, чтобы не сделать его еще более знакомым клиенту.

Одна из лучших возможностей приводить доводы против конкурентов — использовать письменные документы.

О РЕКЛАМЕ

Информационное сообщение в состоянии достичь цели лишь в том случае, если речь идет о значительных или сенсационных событиях. Принадлежащее Кокто выражение «удивляй меня» перешло из мира искусства в деловой мир.

В подборке использованы материалы Ньюслеттера «Бизнес-практикум», а также выдержки из книг Ж. Серван-Шрейбера, Д. Стэка, Р. Гасанова.



Первые шаги на ниве бизнеса, как правило, чрезвычайно трудны и требуют от дебютанта изрядной изворотливости и умения общаться. Американский предприниматель Х. Маккей, владелец корпорации, располагающей капиталом в 35 млн. долларов, написал книгу для начинающих бизнесменов, ставшую в США бестселлером. Предлагаем нашим читателям самые-самые хитрые советы, взятые из книги «Как уцелеть среди акул».

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ О ВСТРЕЧЕ С НЕПОКЛАДИСТЫМ КЛИЕНТОМ

На ваш звонок отвечает дежурная. Вы не просите ее сразу соединить вас с кабинетом мистера Н. К. Вместо этого вы говорите: «Я хочу попросить вас соединить меня через минуту с кабинетом мистера Н. К., но сначала напомните мне, пожалуйста, как зовут его секретаря?» Она это обязательно сдает. Теперь уже попросите ее соединить вас с кабинетом мистера Н. К.

«Хелло, Анджела? С вами говорит Харви Маккей, президент корпорации «Маккей Энвиллоуп» (у нее в голове проносятся: «Кто этот человек? Откуда он знает мое имя? Встречались ли мы с ним раньше?»). Недели две назад я направил мистеру Н. К. письмо, а сейчас звоню из Миннеаполиса. Я хотел бы встретиться с мистером Н. К. Мне потребуется всего триста секунд. Я готов отправиться на остров Гуам или в Шри-Ланку ради того, чтобы побеседовать с ним в течение этих трехсот секунд, и если я отниму у него хоть одну лишнюю секунду, я пожертвую пятьсот долларов той организации, которой он обычно оказывает материальную помощь... по-моему, это бойскауты, не так ли?»

Если вы проделали необходимую предварительную работу, если вы получили сведения об этом человеке в биографическом

справочнике «Кто есть кто», а также расспросили о нем его поставщиков, то вы не можете ошибиться. А какое впечатление это производит!

Подобная высказанная по телефону просьба звучит достаточно интригующе, а поэтому обыкновенно увенчивается успехом.

продолжить переговоры. Поскольку люди, продающие свой дом, иногда думают, будто они расстаются с бриллиантами из королевской короны, то даже в таком случае ваш дублер, выяснив это обстоятельство, избавит вас от опасности сразу же быть выставленным за дверь.

СОВЕТЫ ЧИТАТЕЛЯМ ОТ ХАРВИ МАККЕЯ

Неужели этот напористый человек, думает секретарь, действительно сумеет уложиться в пять минут? По правде говоря, мне никогда не требуется столько времени. Я просто представляюсь и говорю: «Как вам известно, мы хотели бы заключить с вами контракт. Я прибыл с тем, чтобы сообщить вам, как президент корпорации «Маккей Энвиллоуп», что мы считаем вашу фирму весьма солидной. Если вы согласитесь заключить контракт с нами, то я лично буду следить за тем, чтобы вы получали продукцию самого высокого качества, на что вы, разумеется, имеете полное право рассчитывать». На этом моя тирада кончается.

От момента, когда я вошел в кабинет, и до момента, когда я оттуда вышел, проходит две с половиной минуты. За этим следует письмо, которое я подписал заранее и которое уходит из Миннеаполиса с почтовым штемпелем сегодняшнего дня. В письме я благодарю мистера Н. К. за время, которое он мне уделит, и еще раз повторяю тот ход, который сделал в телефонном разговоре, а если ситуация представляется благоприятной, то прилагаю и квитанцию от организации, которой он делает пожертвования, подтверждающую получение от меня чека на 100 долларов. «Мне хотелось бы Вас уведомить, — написано в письме, — что я обещал Анджеле пожертвовать 500 долларов организации, которой Вы оказываете материальную помощь, если задержусь в вашем кабинете более пяти минут. Я уложился в это время, но поскольку всегда был поклонником бойскауты, то сделал им небольшой подарок».

Всегда ли это срабатывает? А разве существует универсальное средство на все случаи жизни?

КАК ПОДЕШЕВЛЕ КУПИТЬ ДОМ

Если вы хотите купить дорогую вещь, то самое трудное в подобных случаях — узнать, какова в действительности цена, на которую согласится продавец.

Однако такой способ существует. Найдите подставное лицо, дублера.

Допустим, речь идет о доме. Ваш дублер встречается с продавцом и осведомляется о цене. Продавец говорит: «189 000» долларов. Покупатель опускает руку в карман, достает чековую книжку и начинает выписывать чек — фиктивный чек на заниженную сумму. «Z готов прямо сейчас выписать вам чек на 145 000 долларов». С этого момента мы получаем представление о том, какова подлинная цена. Реакция продавца может быть двоякой: либо он отказывается от сделки, либо прилагает старания, чтобы

Если продавец приходит в гнев и прекращает переговоры, то вы можете быть уверены, что его цена в данное время 189 000 долларов. Но в семи случаях из десяти продавец, с которым ваш дублер имеет дело, впервые видит перед собой настоящего живого покупателя, начинает вести переговоры и снижает цену до 175 000 долларов. Таким образом вы получите представление о том, на какую сумму он действительно готов согласиться. Однако он может занять и уклончивую позицию. Но в любом случае вы теперь больше знаете о его цене еще до того, как лично встретитесь с ним.

Следующий шаг: выждав неделю, следует послать другое подставное лицо, которое поведет себя иначе. Ваш человек предложит еще более низкую цену. И хотя получит отказ, но соберет еще какую-то полезную информацию. Кроме того, поможет вдолбить в голову продавца представление о более низкой цене как именно о том уровне, исходя из которого покупатели готовы вести переговоры.

Если у вас еще сохранилось желание лично выйти на сцену, то вы не только имеете хорошее представление о ситуации, не только морально подготовили продавца к ожиданию более низкой цены — вы получаете возможность появиться в благоприятной атмосфере, поскольку не настроили против себя продавца, занижая цену.

КАК ПОЛУЧИТЬ НОМЕР В ПЕРЕПОЛНЕННОЙ ГОСТИНИЦЕ

Пытались ли вы когда-нибудь договориться о том, чтобы вам обязательно предоставили номер в гостинице? Я не имею возможности намного вперед планировать свой отпуск, однако не было случая, чтобы меня не устроили даже в Акапулько за неделю до Рождества. Вот как следует поступать.

Вы звоните по телефону в Мексику. Куда угодно. Именно вы, а не секретарь. Дежурный администратор отвечает вам отказом. Тогда вы спрашиваете, как его зовут. Затем говорите следующее: «Послушайте, у вас пятьсот номеров, и все пятьсот уже забронированы. Я знаю, и вы знаете, что кто-то из этих пятисот человек не сможет прибыть: заболел, не сможет прервать важные переговоры. Когда дело касается пятисот человек, нечто подобное обязательно должно произойти. Поэтому я прошу не о выделении мне номера, а лишь о том, чтобы вы поставили мою фамилию во главе списка ожидающих. А поскольку я абсолютно убежден, что вакансия откроется, то перевожу вам деньги вперед. Сообщите мне, пожалуйста, об их

получении и о том, когда откроется вакансия. Спасибо. Предвкушаю удовольствие лично поблагодарить вас». Затем называете свою фамилию и номер телефона. Повесив трубку, переведите деньги за номер по телеграфу. Об их получении всегда сообщают.

КАК НАКАЗАТЬ СОТРУДНИКА

Нет такого метода, который подходил бы для всех ситуаций, но у меня есть один, который я приберегаю для особых случаев. Сидя в своем кабинете, я вызываю провинившегося сотрудника через секретаря, причем она «доверительно» ему сообщает: «Я никогда не видела мистера Маккея таким рассерженным». Затем я заставляю его ждать в приемной, иногда до получаса. О'кей, пока здесь нет ничего такого, чего бы вы неоднократно не делали сами. Смысл этих предварительных действий заключается в том, чтобы сотрудник сосредоточился на допущенном промахе и мучительно осознал все неистовство моего гнева.

Наконец он стоит перед моим столом. «Джек, — говорю я, встав со своего места и мрачно на него уставившись, — пожалуйста, пройдите и сядьте на мой стул». А сам сажусь туда, где должен был сидеть он. «Итак, Джек, что бы вы сказали, будь вы на моем месте?»

О, как им ненавистен этот стул! Однажды я случайно услышал разговор между сотрудниками обо мне, и один из них сказал другому: «Он тебя когда-нибудь сажал на Стул?» Можно было подумать, что речь идет о Синг-Синге (одна из самых известных тюрем в США, где проводятся казни на электрическом стуле. — Ред.)! Поверьте, в четырех случаях из пяти сотрудники, сев за мой стол, относятся к себе более сурово, чем это сделал бы я... хотя, разумеется, никто все-таки себя не увольняет. Поскольку я сам никого не отчитываю, то в их памяти не остаются мои обидные фразы, которые невозможно забыть. Всю грязную работу они делают сами.

КАК РАСПРАВИТЬСЯ С ВРАГОМ

Как и у всякого человека, у меня «накопилось» немало врагов. Стыдиться этого не надо. «Прощайте врагам вашим». Этому библейскому совету многим из нас следовать очень трудно. Увы, если кто-то причинил вам зло, мы склонны испытывать желание отплатить ему тем же. И помним нанесенные обиды долгие годы.

Разумеется, это отрицательно влияет на эффективность вашей деятельности. Как-то я уволил одного сотрудника, который позже сделался моим конкурентом и стал применять бесчестные, с моей точки зрения, способы. В течение почти пяти лет я ожесточенно размышлял о планах мести, затрачивая огромное количество времени и психической энергии.

Это было даже не бесполезная трата времени, а нечто худшее, поскольку стоило мне подумать о конкуренте, как я испытывал ожесточение и жажду возмездия. Такое мое настроение отражалось на всем, чем я занимался. В результате я понес гораздо большие потери, чем объект моей мести.

Если для вас непосильно простить ваших врагов, то забудьте о них. Единственный способ, с помощью которого вы можете осуществить подлинную месть, — не допустить, чтобы ваши враги довели вас до самоуничтожения.



ТАБОР УХОДИТ В БИЗНЕС

ЦЫГАНСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Такой грандиозной по финансовым затратам свадьбы томичам, по-моему, видеть не доводилось. Сорили деньгами жених и невеста, их родители, многочисленные сородичи и гости. Откупленная столовая гуляла двое суток без перерыва, и обслуживающий персонал, несмотря на гору перебитой посуды и объедки свадебного торта на полу, захлебывался от счастья, получив каждый три месячные зарплаты враз. Родители жениха подарили молодым дом. Невестина сторона, кроме горы ковров, бытовой техники, вручила молодоженам ключи от новенькой «Тойоты». Личный подарок жениха невесте — кольцо из бриллиантов — вообще мутит разум.

того не подозревая, зерна рыночных отношений, упрощенных донельзя: купить подешевле, продать как можно дороже.

Великолепные психологи по жизни, они заботятся о любом покупателе, а то и просто прохожем, уговаривая купить их товар. Мудрость и жизненная смекалка воспитали в цыганах устойчивый нюх на дефицит. Сначала косметика, колготки, солнцезащитные очки.

Потом «жвачки», бюстгалтеры, сигареты. Расцветом цыганского бизнеса стал антиалкогольный указ 1985 года. Чуть позднее эти тонкие знатоки спроса стали «игроками» на рынке ценных бумаг, скупая на улицах ваучеры. С золотым цыгане всегда были на «ты», понимая, что это ценность непреходящая. Сейчас самые популярные цыганские товары — доллары и наркотики.



Есть устойчивое мнение, что за спинами цыган кто-то стоит. Что они

лишь марионетки в очень ловких и закрученных руках. Если честно, то я сначала была в этом тоже уверена. И картина рисовалась такой: где-то наверху есть Некто, занимающий достаточное положение для того, чтобы быть в курсе народных интересов. Этот Некто знает в любое время суток, на какой базе Советского Союза есть запасы помидов и в каком регионе барышни забыли об этом косметическом средстве. Некто уводит из-под ответственности всех фарцующих — и «втихушку», и в открытую — цыганских торговцев. И, давая цыганам возможность торговать то дефицитными шубами, то шальями, отрезал им кусок хлеба, правда, смазывая с него все масло на свой батон. Не случайно в 1985 году цыгане на полном серьезе поговаривали об установке памятника из чистого золота Михаилу Горбачеву, подписавшему антиалкогольный указ.

Подобная схема в конце концов завершалась логически: цыганский народ — это некая четко организованная структура с жестким распределением обязанностей и прибылей, основывающаяся на рыночных отношениях и осуществляющая их при почти тотальном нарушении закона.

И все же рискну заметить, что за спиной у цыган никого, кроме

Осуждали цыганскую свадьбу смачно и долго. И все разговоры о ней кончались примерно одинаково:

— Пьют эти цыгане нашу кровушку. Дурят нашего брата на базаре, а потом гуляют, как короли. И милиция с ними заодно, даже пальцем их не тронет.

...Парадокс, но самые первые предприниматели России остаются в стороне от общественной жизни, не влияя в открытую на экономическую политику, на условия существования и развития рынка. Самые первые предприниматели — это цыгане, народ беспардонный и, без сомнения, талантливый. Именно цыганские торговки при социализме побросали в наши души, сами

ПЕРВОПРОХОДЦЫ



Сергей уже не чаял погрузить ульи в самолет. Измотанный зряшной беготней по чиновничьим кабинетам Домодедова, он устался в одну точку, сначала едва заметную на фоне синевы неба, а теперь резко увеличившуюся в прямом и стремительном пике. Мгновение - и пчела впиалась жалом ему в глаз. Он вмиг окрился. Лицо перекопилось, мешковато набухнув одной половиной.

- Если не отправите меня с грузом в Томск, то я всех пчел выпрыгну прямо в аэропорту, иначе они погибнут, - заявил Карелин. Пчелы его уже довели. В тихом районе Москвы, где его товарищи незаметно поставили свой грузовик с ульями, пчелы устроили целый переполох. Они нашли все-таки щели, вылезли на свободу и, ошавев в столичной суете, начали нападать на разноцветных прохожих. Пришлось ретироваться. Но вот - застряли в аэропорту. Смешная угроза, которую выпалил ужаленный Карелин, как ни странно, подействовала. Возможно, диспетчеры, требовавшие от него «наличку», которой не было, за перевозку необычного груза, просто посочувствовали. Рейс на Томск пришлось даже задержать, чтобы осторожно погрузить в самолет ульи.

Карелин вез не простых пчел - племенных. Со своими товарищами он разводил их в Орловской области, где они установили даже свою пасеку. Такая же пасека, племенная, была у него еще в Киргизии. А начал их разводить в Тегульдетском районе, в Берегаеве, но там пасеку быстро разворовали...

Встретились мы с ним тоже на пасеке, на северной окраине Томска, в районе речпорта. Эта территория, северный промузел бывшего объединения «Союзтомск-мелиорация», где громоздятся разные склады и гаражи автохозяйства, бетонный завод и другие

подобные объекты, мало, на первый взгляд, располагает к уединенному труду пасечника. И вряд ли пчелам по нутру индустриальный пейзаж.

- Напротив, для них здесь при-волье, - разубеждал меня Сергей Иванович. - Там болото, заросшее ивой, - отличным медоносом. А какое здесь разнотравье - донник, клевера, кипрей...

Около желтых и синих ульев кружились пчелы, а неподалеку, около металлических контейнеров, которые Карелин намерен приспособить для транспортировки пчелосемей, его товарищи ремонтировали разбитый ночью хулиганами КамАЗ, громоздились кучи керамических труб, стройматериалов. Это соседство состоялось еще и потому, что в Карелине уживаются две страсти - пчеловодство, идущее от впечатлений детства, и коммерция, которой в Томске он занялся одним из первых, еще в конце 80-х.

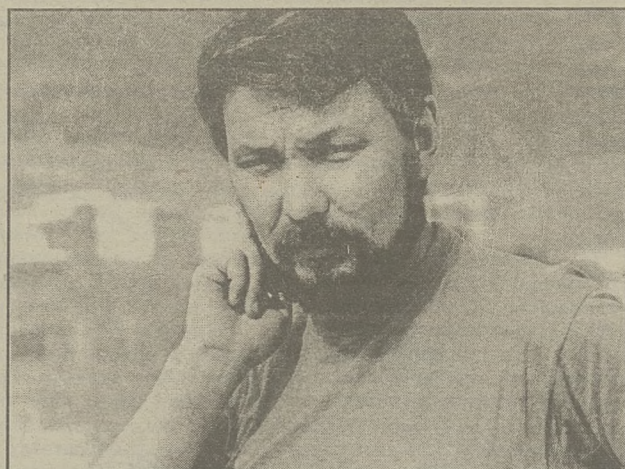
От пчел ему один убыток, и занимается ими больше для души, хотя именно они вдохновили его, биолога по образованию - закончил ТГУ, на коммерческую деятельность. Все началось с общества любителей пчел, организованного им в университете.

- В то время, - рассказывает Карелин, - только общественные образования могли рассчитывать на правовое оформление, потому мы и создали общество, о котором говорили лет пять. Зарегистрировались. Я стал председателем. Стали брать кредиты в банке. Купили в Берегаеве усадьбу, приобрели пасеки в Орловской области, в Киргизии... Пчеловодство, как отрасль, делится на три составляющих: первая - это племенное дело, размножение пчел, вторая - их поставка, транспортировка и третья, самая привлекательная, - получение меда. Мы выбрали первые две...

- Но пока что мед к нам возят с Алтая...

- Я считаю, что это ненормально. Медоносы на Алтае реже, беднее, а у нас они многослойны, гораздо богаче. И, я знаю, много людей, из тех же мичуринцев, мечтают о собственных пасеках. Вот мы и взяли удовольствие от их спрос. Дело пошло. Мы стали разводить пчел на своих пасеках, приобретать для пчеловодов необходимый и разнообразный инвентарь. Открыли курсы для начинающих, свой магазин, стали собирать заявки от любителей. Кстати, за пчелами к нам приезжали пасечники из Красноярского края, Иркутской, Кемеровской областей, со всей Сибири. Но мы почти сразу столкнулись с такими трудностями, о ко-

ПЧЕЛЫ



И ПУЛИ

торых даже и не подозревали.

- Вы имеете в виду то, что была разворована усадьба в Берегаеве?

- Не только это. Против нас встала областная пчелоконтроль, увидев в нас нетерпимых для нее конкурентов. В каких только грехах нас не обвиняли! Утверждали, что, принимая заказы и деньги на их выполнение, мы преднамеренно обманываем людей. Что вообще мы, биологи, ничего в своем деле не смыслим, болваны и прохвосты. На нас ополчилась и пресса, меня вызвали в прокуратуру... Когда во всем разобрались, то все успокоилось, однако наши потери были уже невосполнимы. Я понимаю, пчелоконтроль, конечно, было обидно, что пасечники от нее переметнулись к нам, но зачем же распространять заведомую ложь? Теперь-то наши отношения с этим ведомством выровнялись, сжали, что можно работать, не мешая друг другу, а тогда никто не хотел с нами говорить нормально, смотрели, как на врагов. И как раз в это время осложнилась обстановка на племенной пасеке в Орловской области - то холод, то жара... И все же заказы от населения мы в основном выполнили, а кому не сумели - вернули деньги.

Сейчас у нас пчелосемей мало - 36, но территория, которую мы арендуем и добиваемся, чтобы ее за нами закрепили, позволяет довести количество племенных пчелосемей до тысячи. Мы уже способны «поднимать» такие объемы, есть для этого транспортные средства, навыки. Вот только бы томики не разлюбили пчел и мед...

- Но если пасеки для вас убыточны, то за счет чего вы их содержите и сами живете?

- За счет другой деятельности нашей фирмы «Юпитер», в том числе и коммерческой. Совмещению того и другого я научился еще раньше, когда создавал подсобное хозяйство в бывшем «Теплоаппаратном», где пытался разводить и гусей, и пчел, но, как мне потом сказали, «слишком шустро начал, парень». И тогда я уже начинал жалеть, что ушел из НИИПП, где до 1991 года занимался разработкой стимулятора желудочно-кишечного тракта... Но меня ни на минуту не оставляла любовь к пчелам, труд которых сродни предпринимательству, хотя оно нынче очень опасно.

- Опасно как, вообще или конкретно?

Вместо ответа Карелин обнажил левую руку выше локтя - явственны были следы двух пуль, прошивших руку насквозь. Еще две пули прошли его грудь - слева направо.

- Мне еще повезло: каким-то чудом пули не заделали сердце, но в больнице пришлось поваляться долго, и сейчас еще чувствую себя не совсем твердо. Две пули так и сидят во мне. Врачи не делают новую операцию - ждут, когда организм окрепнет.

Пули эти Карелин получил здесь же, возле пасеки, где накрыв грабителей, которые потрошили его склад, прямо из дверей распродавая его имущество. Благо, Карелин, когда узнал о взломе, позвал с собой милиционеров, а то бы, что всего вероятнее, он уже не давал бы интервью среди пчел... Во время заставшей перестрелки милицио-

нер ранил в голову стрелявшего в Карелина бандита. Тот был арестован, но до суда не дожид - умер в тюремной больнице.

Слушая рассказ Карелина, невольно начинаешь оглядываться: что там жужжит, пролетая, у виска - то ли пчелы, то ли пули?

И сегодняшний день к Сергею Ивановичу крайне неспокон: утром близ Томска-1, пока он отлучался по делам, из его потрепанных «Жигулей» воры выдрали всю «начинку» - болтались лишь концы оборванных проводов. А ночью на пасеке налетчики разбили лобовое стекло у КамАЗа. Вдобавок ко всему, когда мы с ним уже ехали на пасеку, Карелин еще оштрафовал милиционер - за поворот не там... Вот такое сплошное невезение. Но по сравнению с пулями - это, конечно, безобидный писк насекомого. И все-таки уже не раз можно было опустить руки.

- Нет, сдаваться и отступать я не собираюсь, - говорит Карелин. - Жену с дочерьми пришлось, правда, увезти из Томска - трудно привыкнуть к угрозам, но дело свое не бросаю, надеюсь, что добро возобладает.

- Но ведь криминализация нашей жизни бьет и по пчеловодству?

- Да еще как! Люди остерегаются заводить пасеки, боятся, что их разграбят, разрушат хулиганы и грабители.

- Тогда непонятна ваша настойчивость.

- Но не будет же такой беспредел продолжаться вечно! Люди все-таки придут к себе. И если пчеловодство будет массовым, то жуликов оно уже не будет так привлекать... А потом ведь и пчелы могут за себя постоять. Особенно среднерусские, они очень злобливые!

Я это отметил: Карелин сказал «злобливые», а не «злые», что напрашивалось. То есть они нападают, когда раздражены. А при нас он свободно разгуливал между ульями - и хоть бы что, пчелы никого не трогали, не то что в аэропорту...

- Сибирякам просто грех не заниматься пчеловодством. Я не раз был за границей, в Европе. Все распахано, разделено на квадратики. Но между квадратиками или у дорог есть зеленые полосы - и на них обязательно ульи. А у нас такие просторы, такие естественные медоносы! Мы горюем, что быстро стареем, что наша жизнь укорачивается, и забываем про мед, который омолаживает человеческий организм и продлевает жизнь. Ради этого стоит потрудиться.

Александр СОЛОВЬЕВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

них самих, нет. Разумеется, помощников среди блюстителей порядка, местных властей у них предостаточно. За определенную мзду. Но судьба народа-торговца парадоксальна и, по большому счету, грустна. Лучшие бы цыгане имели благодетеля в самых высоких эшелонах руководства, тогда, может быть, не пришлось бы говорить о них, как о народе-изгое, но всегда при деньгах и золоте.

История цыган печальна. Как утверждает Лев Гумилев в книге «Конец и вновь начало», в Индии VIII века общество распалось на множество каст. Были среди индийцев и так называемые «неприкасаемые», выполнявшие самую грязную работу, не имевшие никаких прав. Чтобы остаться в живых, они вынуждены были покинуть родину. Так побрели по белу свету цыгане.

При перелетном образе жизни невозможно говорить о хороших отношениях с государством. Какой власти понравится паразит на теле общества, да еще не считающийся с его законами? 1917 год положил конец всем цыганским видам деятельности. Только в Томске были организованы две цыганские артели, одна из которых занималась кузнечными делами, а другая сплавилась производством бочек. В стране был создан Всероссийский союз цыган, появилась цыганская

письменность, выписывались журналы, открылся театр.

Во время войны поднятые с уже более-менее обжитых мест цыгане, сбиваясь в таборы, опять закалились по стране. И только в 1956 году правительство вспоминает о кочующем народе. В 56-м выходит правительственное постановление, которое старые цыгане зовут «нашим», а историки считают уникальным. Потому что это чуть ли не единственный официальный документ, регламентирующий деятельность цыган.

Постановление предписывало местным властям расселять цыган, предоставлять им работу. Правительство решило, что за три месяца цыганская проблема будет решена, ведь за неподчинение непослушные цыгане на пять лет высылались куда подальше на исправительно-трудовые работы. Постановление действовало шесть лет и на первый взгляд навело кое-какой порядок в цыганском стане. Сейчас кочующий табор как таковой - экзотика, большая редкость. Зато правилом стали толпы цыганок, жаждущих скупить золотишко, доллары в самых людных местах или сидящих на корточках возле своих домов и торгующих наркотиками.

Из-за большой миграции семье из пяти-шести человек, приезжающей к родственникам из другого ре-

гиона, не составляет труда прихватить с собой небольшую партию товара. Имея колоссальный опыт фарцовки, цыгане совершенно естественно влились в современный рынок. Они свято чтут родовые отношения, и даже торговые манипуляции у цыган крепко связаны родством. На чем бы семейный клан ни специализировался - в глаза бросается четкое распределение труда. Одни товар закупают, другие его хранят, третьи транспортируют, четвертые продают. Отследить эту цепочку практически невозможно. Заморочить голову блюстителю порядка задержанной цыганке ничего не стоит: сказывается закаленные веками умение подстраиваться под ситуацию. Переговорив с товаркой на цыганском, задержанная или вообще прикинется не знающей русского, или понесет околесицу.

А борты у цыган считаются великим грехом, поэтому женщины рожают всех, кого Бог послал. А посылает он, бывает, по 7-8 детей. Как только ребенок стал ходить, моментально включается в схему цыганского «предприятия», в любую погоду околачиваясь недалеко от мамаш. Почти с пеленок они профессиональные карманники, как несовершеннолетние, не подпадающие под уголовную ответственность. Они и

надежный щит цыганки. Целые спектакли разыгрываются на улице, когда орава грязных, истощенно орущих ребятишек обступает милиционера и защищает мать. Кстати, хорошим прикрытием были и медали «Мать-героиня», и цыганки охотно украшали ими свои кофты. Теперь цыганки детей на работу тягают меньше, больше обзаводятся нужными связями, которые - в случае чего - прикроют.

Женщина в цыганской семье - это «и лошадь, и бык, и баба, и мужик». Дом держится только на ней. Нарожать, накормить, одеть и мужу угодить. У редкого цыгана болит голова за материальное состояние семьи. На уме мужчин лишь приятное времяпрепровождение. Честно заработать безграмотная женщина не может. Вот и выходит, что мошенничество разных мастей - объективное ремесло цыганки. Больше она ни на что не способна, и не потому, что не хочет. Она заведомо ограничена в возможностях, даже с законченным средним образованием цыганка - большая редкость. Я уже не говорю о высшем образовании. Почти сорок лет назад был напечатан последний учебник цыганского языка. Общество как бы прикрыло глаза на существующую цыганскую проблему. Но сами цыгане не дают о себе забыть.

«Кидая» ежедневно по 8-10 человек, эти тонко чувствующие конъюнктуру рынка люди остаются вне закона. По последним данным (конец 80-х), в Томске проживало около 5 тысяч цыган. Но эта цифра весьма относительна. Как относительно для этого народа понятия «Родина», «паспорт», «школа», «армия». Естественно, о налогах государству, об оформлении предпринимательской деятельности эти 5 тысяч человек не думают. Они живут сами по себе. И Бог с ними. Если бы не их последнее торговое пристрастие. Активно продавая наркотики, цыгане и сами в большинстве случаев попадают в смертельную зависимость от своего товара. Совсем недавно в Томске была задержана семья цыган с шестью килограммами опия-сырца на 150 миллионов рублей. Ханка предназначалась нашим детям.

Стричь всех цыган под одну гребенку только из-за их патологической тяги к торговле было бы несправедливым. Цыгане великолепные певцы, танцоры. Среди них все же встречаются учителя, врачи, писатели. Однако, имея превосходные предпринимательские способности, ни одного сколько-нибудь серьезного бизнесмена они обществу не дали.

Вера ПЕТУНИНА.



Томиши всегда к нефтяникам своим относились с почтением. «Томскнефть», что ни говорите, фирма и солидная, и серьезная. Хотя - и не без налета загадочности, таинственности. Что определяется некоторой северной обособленностью наших нефтяников. Но вот в последнее время все чаще на слуху стало появляться словосочетание «Восточная нефтяная компания». Причем нередко (даже в официальных документах) подразумевается при этом «Томскнефть». Может быть, в силу того, что и генеральным директором АО, и президентом компании является один и тот же человек: Леонид Иванович Филимонов - в прошлом министр нефтяной промышленности СССР.

Учитывая все это, нашу встречу мы и начали с вопроса:

- Спустя год после первого заседания совета директоров АО «ВНК» не проходит ли существо и недели, чтобы имя новой компании не звучало в связи с теми или иными событиями. Чем это объясняется?

- Тем, что наша нефтяная компания не какое-то аморфное образование, а конкретная производственная фирма. С четко определенными стратегическими и тактическими задачами. Если эти задачи не решать, то не будет и конкретного результата. А значит, и говорить не о чем. Говорят-то о ВНК в связи с вполне определенными результатами.

- А я вспоминаю стадию образования фирмы. Для вас ведь наверняка не секрет, что многими это воспринималось как некие амбициозные потуги бывшего министра. Тесны ему, дескать, стали рамки «Томскнефти», вот и носится с какими-то маниловскими прожектами. И толку, мол, от этой затеи все равно не будет...

- А имеем что сегодня, год спустя после первого, организа-

ционного, совета директоров ВНК? Компания объединила такие солидные предприятия четырех сибирских регионов, как «Томскнефть», Томский нефтехимический комбинат, АО «Томскнефтегазгеология» и «Томскнефтепродукт», добавив красноярцев - Ачинский нефтеперерабатывающий завод, предприятия Тувы, Хакасии...

Но главенствующая роль при этом отводится томичам, и в первую очередь АО «Томскнефть» - как стержню компании, ее основанию. Не случайно ведь и штаб-квартира компании - в Томске, и президент компании - руководитель «Томскнефти», и все ведущие должности в аппарате ВНК заняты представителями нефтяников.

Смысл нашего объединения, однако, не в том, чтобы спорить о лаврах первенства, а интеграция наших производств. Другими словами, дойти как минимум до бензоколонки. А не просто качать нефть и куда-то, кому-то ее продавать.

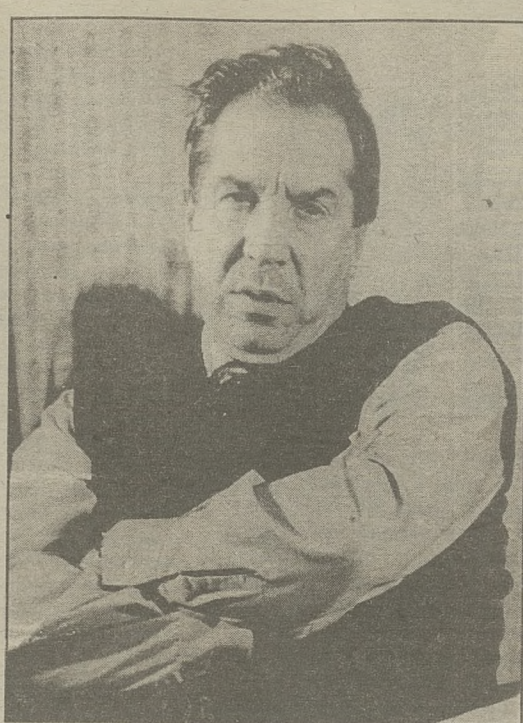
реализацию которого взялась Восточная нефтяная компания. Я с полной ответственностью могу утверждать, что без ВНК такой фундаментальный проект был бы немыслим и реализацию газовой программы области пришлось бы отложить до лучших времен.

В газовую программу мы уже вошли. Десять изысканных миллиардов - это тоже что-то значит. В районе Мыльджино строятся дороги, базовый поселок, завезли буровой станок...

В рамках ВНК необходимо создавать и единый банк, свой торговый дом, единый «Техснаб», страховой фонд. При этом уже сейчас мы можем говорить об осязаемых результатах объединения в ВНК. Так, томские геологи, к примеру, за 5 месяцев этого года сделали больше, чем за весь прошлый. Нефтяники выполнили план по добыче. Стабильно работает Ачинский НПЗ. Общими усилиями мы обеспечили топливом село. А ведь именно нехватка ГСМ ставила под угрозу все сельхозработы в регио-

чет, скорее, на подобие «Сибирского соглашения», а не деятельность фирмы, у которой есть свой устав, договоры и так далее.

Что касается таких аргументов, как «Вы живете за счет природных ресурсов территории и должны с этим считаться», то я вам так скажу: мы за это и платим. Сегодня ведь не как раньше: лицензия на недропользование по приятельским отношениям с Крессом не получишь. Хочешь иметь - участвуй в конкурсах и тендерах, побеждай,



ЛЕОНИД ФИЛИМОНОВ: «НЕТ ДЕЛА - И ГОВОРИТЬ НЕ О ЧЕМ»

- Но ведь до бензоколонки можно доходить и без образования компании. «Томскнефть» сама, без «компаний», имеет уже четыре десятка бензоколонки. Ваши автозаправочные станции в Москве, Челябинске, Свердловске, в Самаре, Ростове...

- Они стали нашими еще до образования компании. Тогда мы смотрели, где получше и выгоднее их иметь.

- А в Томске, между тем, нефтяники-томичи, пользующиеся недрами томскими, не завели ни одной своей бензоколонки. И спасибо вам за это здесь никто не скажет.

- Скажут. В самой ближайшей перспективе строим 5 штук. Уже в начале будущего года томичи смогут оценить услуги наших АЗС. Об услугах я говорю не случайно, так как ничего подобного (с точки зрения современной технологии и сервиса) у нас в области еще нет.

Но эти пять АЗС будут сооружены уже в рамках нефтяной компании.

- Как бы у наших читателей не сложилось впечатление, Леонид Иванович, что ВНК создано ради автозаправки.

- Ну что вы! Задачи компании куда солиднее. Я коснусь лишь одного направления нашей деятельности. Вы сами писали и ваша газета подробно рассказывала о газовой программе Томской области. Мощнейший проект стоимостью в триллионы рублей, который разработала и за-

не. Сейчас занимаемся досрочным завозом нефтепродуктов на Север. Думаю, что и с этой задачей успешно справимся.

И не случайно жители Томской области, других территорий связывают свои надежды на улучшение условий жизни с Восточной нефтяной компанией.

- А вы не преувеличиваете свою значимость, Леонид Иванович? Вот вы говорите о жизни территорий. А в то же время у вас то и дело возникают трения с областной администрацией: то вы жалуетесь, что не находите должной поддержки у местных властей, то власти территории на вас в обиде - не платите налоги и бюджетная сфера (учителя, врачи и так далее) терпит лишения из-за вас, нефтяников...

Скажите, Леонид Иванович, какие мотивы, чья инициатива того, что в ноябре прошлого года постановлением правительства страны в состав совета директоров ВНК включен глава администрации Томской области?

- Мы сейчас ждем еще одного решения правительства: о введении в совет директоров ВНК и главы администрации Красноярского края. Я, в общем-то, не противник подобных мер «сближения интересов производственников и территорий». Если это на пользу дела - ради Бога! Но если глава администрации думает, что он каким-то образом будет контролировать работу компании, блюдя исключительно «территориальные интересы», то это рас-

плати за это денежки. И немалые.

На проблему, между тем, можно взглянуть и иначе. Глава администрации - член совета директоров ВНК? Но я ведь тоже член совета, да к тому же еще и президент фирмы. И уже в силу этого могу давать поручения главе исполнительной власти территории...

- Прелюбопытнейшая ситуация. В таком случае еще неизвестно, кто от введения в совет директоров ВНК В. М. Кресса выиграет - территория или компания. Ведь не секрет, что одним из стратегических направлений Восточной нефтяной является освоение мощных нефтяных месторождений красноярцев. А это - опасность для томичей безработицы, уменьшения поступлений и в без того нищие местные бюджеты...

- Ну почему Америка лезет во все места земного шара? А уж там-то, наверное, о проблемах безработицы знают не понаслышке. И правят миром американцы. Не мы - они.

Любая уважающая себя компания должна очень экономно относиться к своей базовой территории. Для нас это - томские недра. Они не вечны - природные ресурсы углеводородного сырья. Нельзя жить одним днем.

Кстати, идем мы в Красноярский край со своими специалистами, своим персоналом. Я не собираюсь там нанимать, скажем, буровую бригаду. Когда у меня свои стоят в ожидании

работы.

Что касается налогов. Мы ведь и сегодня добываем нефть двух областей. И Томская получает только с того, что расположено на ее территории. Это, что касается использования недр. Ну а с производственной деятельности мы платим налоги по месту прописки.

Мало того, мы уже сегодня прорабатываем идею: не продавать нефть Ачинскому НПЗ (после чего он сам уже устанавливает цену на продукты нефтепереработки), а заставить завод только перерабатывать. Продавать же продукцию - самим. Что резко увеличит и поступления в томский бюджет. Кстати, с ним мы рассчитались по всем своим долгам полностью.

- Леонид Иванович, в связи с празднованием вашего юбилея в эти дни, не обойти стороной вопроса об определенных жизненных итогах. 60 лет, что ни говорите, - дата.

- Мой юбилей? Я думаю, прежде всего поздравляют то дело, которому я служил и служу. И чего-то в этом достиг, добился. Не будет дела - о какой роли личности можно говорить? Человека оценивают по делам. Личность без дела пропадает. Когда говорят о конкретном человеке, прежде всего говорят о том следе, о том деле, которому он служит.

Вел интервью
Владимир ИВАНОВ.



Со слова «нет» переговоры только начинаются.

Никогда не рассматривайте «НЕТ» партнера по переговорам как окончательную точку зрения. Чаще всего это слово является заменой слова «почему?».

Разного рода возражения в ходе переговоров - естественное явление. Возражения - это вопросы или требования, это проблемы в знаниях другого... Хотите ли вы продать своему заказчику новый станок, застраховать жизнь нового клиента, убедить свою жену в необходимости покупки нового автомобиля - в любом случае ваш собеседник будет вначале отказываться. Без возражений и некоторого сопротивления вообще не может быть никаких переговоров

ПЕРЕГОВОРЫ

как таковых. Хорошая подготовка к ним и умелое ведение снимут возражения. Влияет на ход переговоров всегда лучше, чем реагировать отрицательно на возражения партнера. Поэтому старайтесь придерживаться следующей тактики:

1. Изложите партнеру свои аргументы, приведите примеры, убедительные доказательства и доходчиво объясните свое предложение.
2. Никогда не идите путем наименьшего сопротивления. Не обещайте ничего невозможного или того, что вы (ваша фирма) не сможете выполнить. Убеждают правдивость и ясность.
3. Твердо, убедительно и доходчиво формулируйте собственные условия.
4. Учитесь отклонять невыполнимые требования, не проявляя высокомерия и не оскорбляя достоинства партнера. Ссылайтесь при этом на третью сторону, свою фирму, своего начальника, других заказчиков и т.п. Упоминайте о своих обязательствах по отношению к этой стороне. Обосновывайте, почему вы не можете пойти навстречу требованиям партнера по переговорам.

5. Не верьте каждой причине отказа, которую вам называют. Некоторые причины только звучат убедительно, а на самом деле необоснованны. Попытайтесь выяснить истинное положение дел: нет ли, кроме этой, еще какой-либо причины?
6. Не излагайте сразу отрицательные моменты. Сначала подчеркните положительные стороны и лишь затем противопоставьте им отрицательные.
7. Поразмыслите, каковы действительные причины колебаний и нерешительности вашего партнера по переговорам.
8. Основательно подготовьтесь к тому, что вам придется столкнуться с трудностями, которые видит партнер по переговорам в связи с вашим предложением.
9. Внимательно выслушайте собеседника, не перебивая его. Спокойно уточните его возражения.
10. Согласитесь с тем, что партнер поступает разумно, останавливаясь на этих вопросах.
11. Задайте встречный вопрос, чтобы выяснить, что подразумевается ваш партнер конкретно. Этим вы выиграете время для обдумывания ответа.

12. Не идите на прямую конфронтацию, применяя метод «да, но...».
13. Используйте аргументацию в стиле дзюдо «да, и...». Она уменьшает силу возражения партнера и делает более весомой вашу аргументацию.
14. Прямо просите своего партнера положительно ответить на те пункты вашего предложения, с которыми он согласен, и поинтересуйтесь, не можете ли вы теперь на основании этого прийти к согласию.
15. Не довольствуйтесь мелочами, небольшими уступками или частичными решениями.
16. Если выполнение ваших предложений при некоторых обстоятельствах зависит от определенной встречной инициативы, то подробно и понятно запишите свои предложения.
17. В ходе переговоров не полагайтесь на свою память, делайте записки.
18. Договорившись об окончательных результатах, сразу же зафиксируйте их в письменном виде.
19. Записывайте все, с чем вы соглашаетесь и что вы обещаете.

Обещания следует выполнять точно и аккуратно.

20. Трудные вопросы обсуждайте в конце, когда по всем другим уже достигнуто согласие и когда ни один из участников переговоров не заинтересован более в их неудачном исходе.

21. В конце переговоров прямо поставьте вопросы перед партнером: Какие вопросы еще остались открытыми? В чем еще имеются помехи? В отношении чего вы еще испытываете опасения? Согласны ли вы со следующими условиями? Просите дать прямой утвердительный ответ.

22. Еще раз перечислите основные достоинства вашего предложения.

23. Повторите положительные замечания, которые партнер высказал сам.

24. Целенаправленно используйте свои резервы. Предложите услугу, которая особенно хорошо воспринимается и побудит партнера к принятию решения. Таково искусство ведения переговоров. Слово «нет» разрушает и подавляет, слово «да» зажигает и созидает.

По материалам книги
Н. Энкельмана
«Преуспевать с радостью».



Англичанин оказался мастером образов и дал томскому центру уважительное имя - «пирамида Хеопса», подчеркнув тем самым грандиозность и величие центра. Однако наивный гость Томска даже в кошмарном сне не мог допустить, что его сравнение информационного центра с пирамидой - неудачно по сути, в самом главном. С пирамидой Хеопса в Египте носятся, как с писаной торбой, чуть ли не вручную восстанавливая это древнее творение. Правительство тратит на охрану его баснословные деньги, и если какой экскурсант задумает прихватить на память хеопсовский кусочек, то даже иностранцу не избежать некоторых неприятностей.

Жам же до египетской бережливости, как до луны, тем более если ценность мы заимели подарочную, не затратив на нее ни единой копейки.

Информационный центр по сути - детище А. Г. Тимошенко, проректора ТГУ по международным связям. Ему пришлось долго и упорно трудиться над тем, чтобы студенты старшего российского вуза, его аспиранты, преподаватели получили возможность работать с огромным количеством информации, получая ее, в общем-то, из первых рук.

Центр - идея американцев, которые заинтересованы рассказать о своей стране как можно больше и большему числу людей. Томская и американская стороны вели в свое время долгие и серьезные переговоры. Информационное хранилище могло запросто открыться не у нас, а в Новосибирске. Между прочим борьба с новосибирцами за американцев шла действительно жестокой. Чаша весов перевешивала то в сторону Томска, то - соседей. Сибирякам было за что бороться, ведь задумывалась принципиально новая библиотечная структура с огромным банком данных. Американская сторона, после экспертных оценок, отдала предпочтение Томску. И главным образом потому, что наш университет имеет давно существующий большой центр американистики. В нем кропотливо работают над учеными трудами специалисты-томики, широко известные за рубежом. В нем проходят становление студенты-международники.

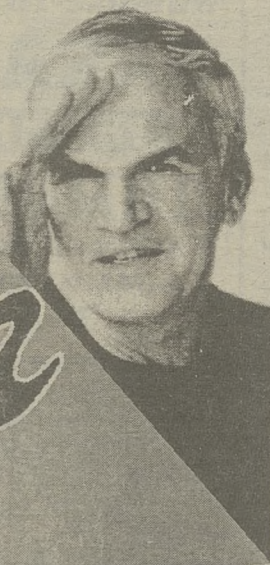
Именно это подразделение позволяет студентам и преподавателям ТГУ активно участвовать в программах обмена и проходить стажировки в крупнейших университетах Штатов. Для того, чтобы поучиться в США, необходимо сдать строгий экзамен на знание английского языка - подобные экзамены во всем мире считаются очень дорогими. Томскому студенчеству, благодаря американскому центру, они обходятся бесплатно.

Второе крупное подразделение центра - непосредственно библиотека. О ее уникальности можно говорить часами. В ней собрано большое число научной литературы по истории США, экономике, культуре, праву. Библиотека располагает отменным справочным материалом по технике.

Но главная и самая дорогая во всех смыслах ценность центра - возможность доступа через электронную почту к базам данных за рубежом. Ничего не стоит, например, подключиться к библиотеке конгресса США. Предоставленная американцами электронная система позволяет томикам «пролистать» при помощи лазерных дисков 600 наименований журналов, издающихся в Америке за последние 5 лет.

Дотошный англичанин, важно расхаживая по информационному центру, расположенному в Научной библиотеке Томского государственного университета, лишь щелкал от зависти языком. Он, выдавший всякое, не скрывал белой зависти и открыто говорил об этом своим спутникам - молодым научным сотрудникам, имеющим возможность хоть каждый день заниматься в этом уникальном хранилище информации. Действительно, есть чему позавидовать. Подобные центры в мире можно пересчитать по пальцам. И наберется их не больше пяти.

Кто потом украсть пирамиду Хеопса?



Я не случайно так подробно расписываю возможности американского центра, который обошелся заокеанской стороне в копейку. Получив доступ к так необходимой информации, томики обзавелись богатейшим источником для исследовательской работы: защитой при помощи центра дипломы и диссертации, делая научные открытия. Но, проработав около полугода, центр пережил ЧП. И с каким бы уважением мы не относились к ученым умам и хозяйственникам ТГУ, а чрезвычайное происшествие смогло произойти только и только из-за их попустительства, безалаберности и надежды на авось. Уникальное оборудование было поставлено в одном из помещений Научной библиотеки. В комнате со стеклянными дверями. На окнах, кстати, выходящих на темный угол рощи, не было решеток. Сторож, для которого лучше подходило бы название вахтера, создающего лишь эффект присутствия, был на весь библиотечный комплекс один и располагался так далеко, что если в одном конце «Научки» взорвать гранату, то охранник вряд ли услышит этот взрыв. А если услышит, то, естественно, не станет рисковать жизнью и лезть на глаза грабителям.

Темной мартовской ночью воры и воспользовались практически свободным доступом к ценнейшему информационному центру. Сугробы в эту зиму были ого-го какие. Снег и стал подспорьем в грязном деле. Сугроб под окном центра был своеобразной табуреточкой, встав на которую грабители спокойно через окно попали внутрь.

Сотрудники Кировского РОВД, прибывшие на место происшествия утром, сразу же отметили, что воры работали с чувством, с толком, с расстановкой, совершенно уверенные, что ни одна живая душа не сможет им помешать. Спокойно собрали приглянувшуюся технику, среди ко-

торой был и лазерный принтер, прибрали лазерные диски. Одним словом, украли ценностей примерно на 60 тысяч долларов. Почему примерно, да потому что подаренная американской стороной техника не была даже оприходована и зарегистрирована хотя бы в какой-нибудь хозяйственной бумажке. Хочешь не хочешь, а невольно вспоминается анекдот: как один гражданин, выигравший в лотерею авто, чуть ли не на следующий день разбил машину, попав в аварию. И, глядя на груду металла, тихо заметил: «Как пришла, так и ушла»...

Версий этой «научной» кражи было и остается предостаточно. Есть среди них экстравагантные. Есть и самые простенькие. Об одной из них даже говорить страшно - вдруг разгорится международный скандал? Речь идет о конкуренции Америки и Европы, об их желании единолично влиять на ум россиян. Поговаривают, что «лазутчики» какого-нибудь европейского государства организовали кражу, дабы выбить из-под ног американцев способ воздействия на ученых люд Томска. Европейцы держат свои руки на пульсе времени и кумекают, зачем это американцы закачивают в Россию, в Сибирь бешеные деньги. Вот и выходит, что кража в «Научке» - метод разборок конкурентов, способ борьбы за сферу влияния.

Другая версия, имеющая все основания быть правдой, более приземленная, но не менее интригующая. В регионе сейчас формируется целая сеть крупных фирм, специализирующихся на продаже деловой информации. Информация сегодня для перспективно мыслящих людей один из самых дорогих видов деятельности. Американский центр за Уралом один-единственный. Его двери широко распахнуты перед любым желающим,

томика он или приезжий. А деловой информации здесь - не меряно. Чего стоит только русскоязычный журнал «Связи», посредством которого можно стать обладателем важной оригинальной деловой информации. Которая идет в предпринимательских кругах моментально, да за хорошие деньги. Центр работает для посетителей бесплатно, а, значит, составляет серьезную конкуренцию для специализирующихся на информационной торговле. Вполне возможно, что в «Научке» наследили именно завистники.

Третья версия самая простая и наиболее реальная. Через центр ежедневно проходит масса народа. Кроме непосредственных пользователей, здесь бывают многочисленные гости, экскурсии. Американская сторона при открытии центра ставила условием, что центр должен быть открыт для всех смертных. И эти смертные не могли не увидеть, как безалаберно хранятся ценности на сотни и сотни миллионов рублей. Не надо быть супер-грабителем, чтобы в считанные минуты разработать операцию похищения. За то, что кражу совершили бывшие гости центра, говорит хотя бы такой факт, что лазерные диски, вероятно, были приняты за музыкальные. «Работали» некомпетентные люди, поскольку они не знали, что покупаются на систему, которая работает лишь в строгой последовательности использования дисков. Воры перетасовали диски, как карты, а это означает, что никто не собирался использовать сворованную систему по назначению или не знали, как это делается.

Жеблагодарное дело - обсуждать версии ограбления. Но, кроме этого, сейчас ничего не остается. По нашему законодательству, дело, по которому на этапе предварительного следствия в течение двух месяцев не удается установить лицо, совершившее преступление, приостанавливается. Профсоюзники зачислили эту кражу в разряд «темных», и только случайность может раскрыть его.

Можно было бы охать и вздыхать по поводу трехсотмиллионной кражи из «Научки» долго и нудно. Но это же не первый звонок неблагоприятия с порядком в университете! Незадолго до дерзкой выкладки воров на территории того же американского центра четверо неизвестных совершили нападение на американского посетителя и нашу студентку, почистив их карманы и прихватив одежду. Преступление осталось нераскрытым, а администрация не приняла для наведения порядка никаких мер.

Разумеется, вузы сейчас бедны до предела. Зарплату преподавателям да стипендию студентам бы выплатить, при этом не забывая рассчитаться за коммунальные услуги. И все же халатность по отношению к охране ценностей, а их в университете на многие миллиарды рублей, ничем не объяснить. Вандализм и варварство по отношению к научным богатствам вряд ли оправдаешь хозяйственным разгильдяйством. И ведь не только обворовывают вуз, нападают в его стенах на студентов и сотрудников. За последнее время уже дважды пытался кто-то поджечь старинный университет. В январе этого года в одной из аудиторий были найдены спички и так и не разгоревшаяся, к счастью, растрепанная книга. На стене поджигатель оставил надпись: «Жгли и будем жечь». Радикальных мер по охране университета даже после этого предпринято не было.

Бум вокруг компьютерной техники, которой изобилует ТГУ, учит быть ее владельцев осмотрительными и в хорошем смысле подозрительными. Но не тогда, когда участковый милиционер выдерживает бон, пытаясь по приказу начальника РОВД сделать пометки на технике. Есть специальная методика нанесения «секретных» знаков на те же компьютеры и в случае их кражи шанс на розыск пропащей ценности увеличивается. Иные раде-тели внутреннего порядка, на кафедрах, в лабораториях запрещают милиции ставить метки, требуя специальное разрешение своего же начальства...

«Пирамид Хеопса», подобных американскому информационному центру, в нашем городе огромное количество. Но безалаберности и халатности еще больше.

Вера ПЕТУНИНА.



«КОРОЛЕВЫ БЕНЗОКОЛОНОВ»

(Продолжение, начало на стр.4)

Вот почему досужее мнение о том, что бензин на АЗС могут продавать с водой, по сути своей нелепо.

Причина вторая. Когда вы видите на БРК замотанный шланг (нашим водителям какую угодно табличку вешай, все равно не поверят), сей скорбный для каждого шофера знак вовсе не означает, что бензина нет ни капли. Есть, и, как правило, от 1,7 до 2-3 тонн - смотря какой емкости резервуар. Просто эти тонны находятся в «мертвом остатке», то есть на уровне краев трубы. Насос в колонке, правда, и тогда в состоянии накачать литров 20 в ваш бак, но бензин будет «с воздухом», да и насосы от такого использования быстро выходят из строя. А БРК нынче дороги - от 3 до 5 миллионов рублей. Кстати, весь комплекс той же «финской» заправки оценивался в начале этого года в 2 миллиарда рублей.

Из-за «мертвого остатка» бензин разных марок почти никогда не сливается в один и тот же резервуар. Думаю, всем понятно, что от смешения дизтоплива и 96-го вряд ли получится даже 80-й. Бывает, конечно, производственная необходимость поменять марку бензина именно в этом резервуаре, но не с тем, конечно, умыслом, чтобы обмануть доверчивого автолюбителя. Тем более что обман становится очень хлопотным делом из-за сложной чисто бухгалтерской процедуры «снятия остатка» и перерасчета цены.

Место работы оператора АЗС сегодня компьютеризировано. На дисплее табличка, по которой оператор двигает курсор, выбирая номер колонки и количество литров. Цена подсчитывается автоматически. После этого оператор пересчитывает дензнаки (на многих станциях уже стоят аппараты для счета купюр), если успеваешь, пакует их, отбивает чек на кассовом аппарате и отдает его водителю. Потом кнопка F5 на клавиатуре - и можете бежать хвататься за «пистолет».

Казалось бы, ничего сложного, но уже после 3-4 часов непрерывной работы голова у не очень внимательного человека может закружиться. Да, не дай Бог, водитель перепутает колонку, да не так нажмет рычажок...

Вот почему среди операторов 99,9 процента - женщины. При гигантской материальной ответственности, которая на них лежит (от 5 до 25 миллионов только наличных денег проходит через их руки за смену), только женщина может быть такой внимательной и скрупулезной. И еще вежливой. Вон бежит к окошечку молодой парнишка, докуривая сигарету. В принципе, на него можно так наорать...

- Молодой человек, вам что, никто не говорил, что курить на заправке запрещено? Затушите немедленно в сторонке...

Снежная королева

Мастера и операторы АЗС как-то не смогли припомнить романо на «заправочной» почве. Тут, конечно, и строгая дисциплина, о которой мы говорили выше, играет свою роль. Но, с другой стороны, на наших дорогах такое творится, что приходится иной раз женщинам через переговорное устройство осекать особо раздраженных словоблудов:

- Мужчины, нам же все слышно здесь!

И еще - флиртовать-то некогда!

Рабочая смена оператора длится 12 часов. И даже если третьим в смене мастер, который отвечает за работу, как правило, двух станций, все равно работы хватает на всех.

Утром - перемена. Кстати, на всех станциях города она проходит в разное время, чтобы не было «мертвых часов» для клиентов. Сдаются остатки бензина сменщикам, инкассаторам - выручка. В кассовый аппарат - новая лента. В принтер, который соединен с системой кредитных карточек, - новый рулон. А за окошком уже очередь, и в руках у водителей все больше мелкие, совсем мелкие купюры... Каждую колонку в течение смены надо проверить. Норма перелива-недолива на каждые 50 литров - 250 граммов. А если колонка 10, да все работают... Бензин, конечно, легче воды, но все равно с мерной емкостью побегать приходится.

...Пришел бензовоз. Надо бежать принимать бензин. Хорошо, если ты такой профи, что по звуку от удара костяшками пальцев можешь определить степень наполненности бака. Не можешь, значит, забейся наверх... А если жаркий день - бензин парит. А в самом помещении дверь открыть нельзя. Душиновато.

- Кстати, давно нам кондиционер обещают... В большинстве АЗС внутри - настоящие оранжереи. Фигуры в руку толщину. Женщины, они же не исправимы. Неизменные Герды. А собаки Жульки? Тоже ведь стресс снимают, да и как их, прилблудных, не похвалит женское сердце.

Когда Александр Тютхт в 1990-м пришел работать на Томскую нефтебазу, приходилось заставлять облагораживать газоны, блисти идеальную чистоту на заправках. Все это - силами операторов и мастеров. Дворников и уборщиц ведь в штатном расписании нет. Сегодня побелка-покраска бордюров, зимой снег от колонок отгребсти, летом - мусор собрать, цветы посадить - забота операторов.

Знаете какую «коммерческую тайну» операторы так и не выдали? Сколько они за все это получают.

Конкуренты

На томских заправках частые гости не только разного рода проверяющие (экологи, пожарные, Госстандарт, милиция, налоговики), но и коллеги из других регионов. Перенимают опыт. Удивляются. Хорошо, говорят, что вы монополию свою сохранили. В других городах чуть ли не под каждым кустом заправляют. Далеко ли до беды. У вас порядка больше.

Хотя стоит же иногда на каштанном подъеме новосибирский бензовоз. И никто его не трогает. Никакой контроль. Томская нефтебаза и хотела бы, может быть, поставить рядом свой бензовоз, с кассовым аппаратом, как положено, да почему-то не разрешают. Хорошо еще, что определились наконец с местом для строительства новой АЗС на Комсомольском проспекте. Она там как воздух нужна.

Так плохо или хорошо, когда монополия?

Думается мне, что прозрачна сегодня всякая монополия. Бензин не пиво, но в случае чего может получиться похоже. Был бы плох томский бензиновый сервис, «пили» бы наши автомашины бензин новосибирский, алтайский, хакасский наконец. И по-моему, томские монополисты это осознают. Иначе зачем внедрять новые удобные формы расчета по кредитным карточкам, искать пути к снижению расходов на транспортировку топлива, строить новые АЗС, создавать при уже существующих пунктах технического обслуживания и магазины, от которых мастерам больше хлопот, чем денег в выручку. Зато клиентам - очень удобно. Так что, может быть, лучше хорошая монополия, чем плохая конкуренция?

Д.ЛАПШИН.

Предлагаем оптом и мелким оптом:

ПИВО

пр-во США ЦЕНА

"SKOL", 0,500L, 3,4%, large 3700

"STRON'S", 0,473L, 5,0 % 3450

"RED BULL", 0,355L, 7,5 %, 2500

strong amber

"RED BULL", 0,473L, 5,4 %, 3600

strong

Тел. 21-09-71, 26-66-00.

Интрас-Томск предлагает:

БАНАНЫ (Эквадор);

АПЕЛЬСИНЫ (Израиль);

ЛИМОНЫ (Аргентина).

Ул.Кулагуна, 6-а, скл. 18.

Ул.Мичурина, 110, скл. 1.

Тел. 49-65-22.

Сталь электротехнич. 0,5х500 мм, ГОСТ 21427-2;

прокат кровельный 0,6х1000х2000;

лист х/к 08кп/лс 0,7, 2,0 мм;

г/к ст/лс 2,8; 3,0; 3,8; 4,5; до 14,0 мм.

Угол ст/лс 32, 35, 40, 50, 63, 100, 125, 140, 160х160;

круг ст/лс 16, 17, 18, 20, 24, 32, 42, 50.

Швеллер: 5, 8, 12, 16, 18, 20, 24, 40.

Балка 10, 45. Катанка 6,5; 8,0 мм.

Арматура АIII 8, 10, 12, 14, 25; АI 6; А400 16;

проволока ВР-1 5,0 мм.

Труба, ГОСТ 8734-75 38х1,5; 34х3,5;

ГОСТ 3262-75 25х4, НКТ 89х6,5;

некондиц.: 76х10, обсадные в ассорт. г/к, бесш. 530х7.

Электроды МРЗ 3,0; 4,0 мм.

Сетка для огражд. резано-тянутая 1,2х2,5 м-122 тр./шт.

и другой металл.

АО "ТоМар", с базы Советская, ул.Ракетная, 4/1, к.5.

Тел./факс: 212-712, 753-563.

Пейджер: дисп-р 445-511, 444-405 (доп. код 4052).

Продаются БЛАГОУСТРОЕННЫЕ КВАРТИРЫ

в строящемся доме по улице Профсоюзной, 22-а.

Срок ввода жилого дома - декабрь 1995 г.

На 01.07.1995 г. ведутся работы по перекрытию 4-го этажа.

Стоимость 1 кв.м площади - 1300000 рублей.

2-комнатная квартира площадью 54,51 кв.м - 70863000 руб.;

3-комнатная квартира площадью 91,9 кв.м - 119470000 руб.

Здесь же ТРЕБУЮТСЯ: крановщик на башенный кран, экскаваторщик, сторож.

Обращаться по адресу: г.Томск, ул.Блок-пост, 39.

Тел. 780-003, 189-116, 789-154.

Проезд: троллейбусом N 2 до конечной остановки "Черемошники", автобусом N 2 до остановки "Стадион"

ВСЕГДА В ПРОДАЖЕ:

ТРУБЫ

диаметром 15, 20, 25, 32, 40, 50, 80, 114;

для САНТЕХМОНТАЖА:

пробки радиаторные, нипели, муфты,

контргайки, отводы, сгоны, фланцы,

льноволокно, вентили и задвижки.

Тел. 75-16-03, 75-26-46.

СРОЧНО РЕАЛИЗУЕМ

со склада в г.Томске:

- ПИЛОМАТЕРИАЛЫ

хвойные необрезные толщиной 25 мм - 100 тысяч рублей за 1 кубометр;

- пиломатериалы хвойные обрезные, некондиционные - 150 тысяч рублей за 1 кубометр;

- горбыль деловой - 20 тысяч рублей за 1 кубометр.

г.Томск, ул.Водяная, 61. Тел. 78-08-88.

ВОЗЬМЕМ КРЕДИТ

ПОД ЗАЛОГ.

Принимаем товары под реализацию.

Тел. 23-12-83.

ПЕЧЕНЬ МИНТАЯ - 3800-4000 руб.

Оплата и получение в одном месте.

ИКРА МИНТАЯ - от 5900 руб. и выше;

приправа "Риони", 650 г - 2100 руб.;

клубника протертая;

СОК, тетрапак, 4 вида; чипсы.

Пер.Совпартшкольный, 10, в помещении

облпотребсоюза, каб.23.

Тел. 22-47-18, 22-40-87.

ЗИЛ-131, год выпуска - 1977;

"Москвич-2141", год выпуска - 1991,

продает организация по безналичному расчету.

Тел. для справок: 78-12-93, 77-57-84.

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ:

водка: "BAREN", "BATJUSCHKA", "ЕКАТЕРИНА", "ТРОЙКА", "АЙСБЕРГ", "АСЛАНОВ", "РОССИЯ"; ликеры: "FLEMINGER", "AMARETTO" (8 видов); шампанское "SPUMANTE"; вино: "Монастырская изба", "Сангрия". Плиточный шоколад, 9 наименований; шоколадные батончики, более 12 наименований; жевательная резинка, более 20 наименований ("BEACH GIRLS", "КОЛЕСО ЧУДЕС", "DIROL", "STIMOROL" и др.); жевательные конфеты (9 видов), карамель "CHUPA-CHUPS" и др. Соки "BB" (3 вида), "OCEAN" (4 вида).

РАСТВОРИМЫЕ НАПИТКИ: "YUPI", "ZUKO", "INVITE", "DRINK-O-POP". Кексы, рулеты, печенье (импортного пр-ва), кофе, чай, растительное масло "FLORIOL".

Кинотеатр "Октябрь". Тел. 44-44-77.

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

Кинотеатр "Родина". Тел. 72-14-20.

Идеальные ОБОИ

для дома и офиса

из Германии, \$ 4,46-12,16

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

Жевательная резинка "Пляжные девочки" - 230 р.
т. 445-145

Приглашаем к сотрудничеству магазины, рестораны, кафе.
Предлагаем лучшие сорта твердого сыра
«Edam», «Gouda», «Samso», «Feta».
Тел.: 72-49-71, 77-78-44.

Вино "Сангрия", 1 л, тетрапак - 13 000 р.
т. 445-145

ЭнергоАктивБанк

ОТКРЫВАЕМ СЧЕТА и осуществляем расчетно-кассовое обслуживание предприятий и предпринимателей.

КРЕДИТУЕМ предприятия, граждан под залог имущества, недвижимости, ценных бумаг.

РАБОТАЕМ с казначейскими обязательствами.

ПРИВЛЕКАЕМ средства населения и предприятий на срок от 15 дней до 1 года с выплатой от 40 до 150 % годовых.

Адрес: пер.Войкова, 2-а.
Тел. 22-53-85, 22-22-90.

р.Томь
пер.Войкова
БАНК
ул.Войкова
Центр. рынок

ЦСТ Сибирский Дом

Кровельные материалы:

РУБЕРОИД
ШИФЕР
БИКРОСТ
РУБЕМАСТ

тел.760-860 тел.761-842

Electric Light Company
компания электрического света

САЛОН ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

предлагает со склада в Томске:

подвесные потолки 89 000 руб.,

стеновые панели 107 600 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.

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.



АО "Томскстрой"

заключит договоры долевого участия

площадью 300 кв.м
 в завершении строительства
КОММЕРЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА
 (офис, гостиничный номер,
 магазин на два торговых зала)

по адресу: ул. Мельничная
 (район центрального рынка)

с последующей передачей в собственность.

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:

коттедж в районе Академгородка.

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

ЖАЛВА
 подсолнечная
 (пр-во Украины),
 цена 6800 руб. за 1 кг.
 Тел. 21-22-01.

СИГАРЕТЫ
 "Прима",
 "Беломорканал".
ПАПИРОСЫ

Приобретем квартиры
 в Кировском, Советском р-нах.

КВАРТИРЫ
 Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Банк «Петровский»

заключает договоры
 долевого участия
 в строительстве жилья:

- на Каштаке-1
 в березовой роще
- в г. Таганроге
- в г. Азове
- в г. Санкт-Петербурге



КОНТАКТНЫЙ
 ТЕЛЕФОН
 44-00-47

Жевательная резинка "Turbo", 3 вида - 144 р.
 т. 445-145

Предлагаем ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ:

КАША ГРЕЧНЕВАЯ с говядиной, 250 г, ц. 2200 р.
 КАША ПЕРЛОВАЯ с говядиной, 250 г, ц. 2100 р.
 ЛЕЩ бланшированный в томате, 250 г, 2600 р.
 ЙОГУРТ (Франция), 125 г.
 ТВЕРДЫЕ СЫРЫ (Германия, Дания).

77-78-44, 72-49-71.

Кофе "Brasero", 110 г - 12 760 р.
 т. 445-145

УКСУС, майонез,
 соки т/п, карамель
 ("Барбарис", "Дюшес"),
 вино крепленое, пиво
 (ж/б), рыбные консервы,
 зеленый горошек, огурчи-
 ки маринованные, "Бус-
 тилат", растворитель,
 клеенка и многое другое.
 Пер. Кооперативный, 2.
 Тел. 22-37-06, 22-61-23.

Высококачественную
ИТАЛЬЯНСКУЮ
 ОТДЕЛОЧНУЮ ПЛИТКУ
 по ценам ниже город-
 ских оптовых цен
 продает организация
 оптом и мелким оптом.
 Тел. 22-39-13, в раб. время.

Прямые поставки линолеума

производства Германии.
 Самые низкие цены,
 16 различных расцветок,
 мелкий опт и розница.
 Возможна доставка на дом.
 Обращаться:

маг. "КОНТРАСТ"
 по ул. Дальне-Ключевской, 6;
 ул. Дербышевского, 30,
 1-й этаж.
 Тел. 77-29-31, 722-108.

АО "ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР"
 реализует:
ДВИГАТЕЛИ и
ЗАПЧАСТИ к тр. МТЗ;
 реверс-редукторы,
 ходоуменьшители и др.
 запчасти к тр. ДИ-75;
 шины для МТЗ, КамАЗа,
 "Волги", "Москвича".
 Тел. 22-55-33, 75-19-72.

Запчасти к КамАЗу.

Тел. 26-60-20,
 в рабочее время.

ПЕЧЕНЬЕ весовое, **СОКИ**
 оптом. Ул. Р. Люксембург, 4-а.
 Тел. 22-51-91.

АО "ТОМСКАГРОТРАНС"
 реализует:
 автомобили ЛуАЗ-1302;
АВТОШИНЫ:
 1200x18 ГАЗ-66;
 240x508 ГАЗ-53;
 240x508p ГАЗ-53;
 320x508 МАЗ.
 Принимаем в наложение
 протекторы шин всех
 размеров.
 Реализуем ШИНЫ с нало-
 женным протектором
 (7,35x14; 8,40x15; 18,5x15;
 220x508; 240x508;
 260x508; 320x508).
 Тел. 75-31-26, 75-23-25.

КАША
ПЕРЛОВАЯ
С МЯСОМ,
 338 г - 2500 руб.
 Тел. 24-00-82.

УСТАНОВКА
КВАРТИРНЫХ
ТЕЛЕФОНОВ
 через ТКА-2М.
 Сертификат имеется.
 Тел. 76-81-98 (раб.).

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

Водка "Русская", "Романов",
 "Барон", "На здоровье"
 Коньяк "Агро", "Наполеон",
 "Солнечный берег"
 Ликеры "Amaretto"
 Вина "Sangria", "Tutty-Frutty"
 "Монастырская изба"
 Шампанское "Spumante" (6 видов),
 "Советское"

Атаке кетчуп, рыбные консервы,
 детское питание, сигареты,
 жевательная резинка и др.

-- ул. Шевченко 19, каб. 25,
 (здание "Томскжипстроя")
 -- пер. Путевой, 36А, ТОО "Гриль"
 -- Магазин "ТРОЙКА"
 (павильон старого рынка)
 -- Дворец спорта (левое крыло)

Апельсины
Бананы
Яблоки

ул. Кулагина, склад №17
 ул. Нижнелуговая, 89А

Европродукт
 АССОЦИАЦИЯ
 Телефоны: 232303, 234808

АОЗТ «Спурт»

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Туалетное мыло «Нишан»
 (Индия), 100 г. 900
 Зубная паста «Годредж»
 (Индия), 125 г. 2.400
 Пена для бритья (Индия) 8.400
 Стиральная машина «Сибирь»
 900.000
 Миксеры, маслобойки, элек-
 тросепараторы, соковыжи-
 малки («Алтай»)
 Кухонный комбайн «Алтай»

АДРЕСА И ТЕЛЕФОНЫ

— ул. Кулева, 26 (ДК ТИЗа),
 т. 49-53-82
 — ул. Нахимова, 18 (салон
 «Нежность»), т. 44-33-73
 — магазин «Находка»,
 пр. Ленина, 90, т. 22-26-17
 Оптовая торговля:
 26-91-56, 26-96-03

© «Янсон & СВ»

МОПОКО СГУЩЕННОЕ

с сахаром, жирность 8,5 %, по цене 3500 рублей за банку.
 Тел. 75-19-31, 75-26-53.

Предлагаем со склада:

ЭМАПЬ ПФ-1217 белую
 (банка 2,8 кг - 49000 руб., упаковка 6 шт.);
ОПИФУ "оксоль"
 (банка 2 кг - 21000 руб., упаковка 4 шт.);
ТОРМОЗНУЮ ЖИДКОСТЬ "Томь"
 (бутылка 500 г - 10000 руб., коробка 25 шт.);
АЦЕТОН (бутылка 0,5 л - 5000 руб., коробка 20 шт.);
СОПЬВЕНТ (бутылка 0,5 л - 3900 руб., коробка 15 шт.);
ТОПУОП (бутылка 0,5 л - 4400 руб., коробка 20 шт.);
СКИПИДАР (бутылка 0,5 л - 4400 руб., коробка 15 шт.);
КПЕЙ ПВА-М (банка 1 кг - 16875 руб., упаковка 12 шт.);
ЭМАПЬ НЦ-25 красную, черную, белую, желтую
 (38 кг. 90 кг - 15100 руб. кг);
РАСТВОРИТЕЛЬ 646 (80 кг - 800000 руб.);
ПАК НЦ-218 (90 кг - 1350000 руб.);
КПЕЕНКУ СТОПОВУЮ
 (рулон 25 м/пог., шир. 140 см - 250000 руб.).
 Тел. 21-17-61. "Химресурс".

МЕБЕЛЬ в магазине АОЗТ "Томский завод ДСП"
 по прямым поставкам с мебельных фабрик

в следующем ассортименте:
 наборы корпусной мебели, наборы мебели
 для спальни; кухонные гарнитуры, мягкая
 мебель, набор для прихожей, шкаф для одеж-
 ды, шкаф для книг, столы письменные, жур-
 нальный столик, стол-тумба, тумба под
 телевизор, кресла-кровати, кровати одно-
 спальные, кровати детские, стулья.

Цены ниже рыночных.
 Производится продажа в рассрочку и доставка на дом.
 Тел. 786-651, 776-682.

НОВЫЕ
ПОСТУПЛЕНИЯ
 "Заря", "Чайка"
 "Слава", "Полет"
 "Восток", "Весна"
 и др.
ЧАСЫ **ЗАРЯ**
 пр. Ленина, 56,
 ост. "Главпочтамт"
 Тел. 222-405.

АОЗТ «Форсайт»

ПРОДУКТЫ ИЗ ВЕНГРИИ:

паштеты (куриный,
 свиной), 65 г. 1600 руб;

КОМПОТЫ:

"Вишневый" 5700 руб;
 "Сливовый" 5200 руб;

СОКИ (тетрапак):

"Виноградный", "Апельсиновый",
 "Грушевый", "Персиковый",
 "Яблочный" 0,2 л. 2000 руб,
 1 л. 4800 руб;
 зеленый горошек, 870 г. 7200 руб.

ЧАЙ цейлонский,
 индийский
 100 г, от 2500-2800 руб.

СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК

концентрированный
 "FLORA", 1 кг. 12000-20000 руб.

Доставка бесплатная магазинам
 под реализацию.
 Адрес склада: Ул. Мичурина, 47,
 склад №1. АОЗТ «Форсайт».
 Тел. 233-174, 23-24-95.

Ремонт холодильников

Тел. 21-67-81.

ТОО "Промышленная электроника"
 реализует

кассовые аппараты
 "SAMSUNG ER-4615R"
 Тел. 23-44-78, 49-64-60.

ТОО "Радикал" выполнит РЕМОНТ МЯГКИХ КРОВЕЛЬ

с гарантийным обслуживанием в течение 3 лет.
Тел. 75-19-16.

ЭНЦЕФАЛИТНЫЕ КОСТЮМЫ из камуфлированной ткани; камуфлированная ткань шириной 145 см; рукавицы рабочие.

Примем заказ от организаций на
пошив изделий из камуфлированной
ткани. Тел. 21-02-70.

ВСЕ

для магазина:
**ПРОДУКТЫ,
СИГАРЕТЫ,
ВИНО.**

Оптовая продажа.

Ул. Усова, 21/1
(вход со стороны
бассейна "Томь").

Тел. 49-82-93.

Суббота - с 10 до 15 час.

Только у нас

**ЖЕЛЕЗНЫЕ
ДВЕРИ**
Повышенной
прочности
Втулки против
среза навесов
Декоративная
отделка

26 94 05

Образцы
в магазинах
ЦУМ
Спорттовары
(Иркутск, тракт)

Купим лист 2-2.5мм
электроды 4мм

сейфы
решетки
имеется лицензия

СибИнтерМебель

Кухни:

"Росена" (Словакия)

Столовая

"Джоконда" (Румыния)

Кухонный уголок:

"Регин" (Румыния)

"Рэтро" (Румыния)

Стенки:

"Бридж" (Румыния)

"Лейпциг" (Румыния)

Мягкая мебель:

"Гизелла" (Чехия)

"Флорида" (США-АФК)

"Каролина" (США-АФК)

"Амбасадор" (угловая)

Спальни:

"Пауль" (Румыния)

Прихожие:

"5" (Румыния)

Тумбы (Румыния)

Ул. Нахимова, 8а,

(2 этаж).

Тел.: 76-91-20,

26-95-88 (доп. 24).

Видеотехника

Объединение

ВРИОН

Абсолютная надежность
от монтажных работ 21-46-09

ДВП (4.7 кв.м. - 19 тыс.р.), ШИФЕР шестиволновый (1.1 x 1.25 м), ДВП, облицованная текстурной бумагой (12 тыс.руб./м²), ДСП, облицованная натуральным шпоном (69 тыс.руб./м²), ПЛИНТУС, ШТАПИК, ДЕКОР, УНИТАЗЫ с баком, СЕТКА-РАБИЦА, ГВОЗДИ (от 16 до 200 мм), РУКАВИЦЫ рабочие, ЭМАЛИ: строительная (белая, салатная, голубая), ПФ-115 (белая, голубая), ПФ-266, КФ-235, НЦ-25 (для пола), ОЛИФА, ПЛЕНКА парниковая, ПЕТЛИ шарнирные. Бытовые швейные машинки "ЧАЙКА" (740 тыс.р., 840 тыс.р.).

Магазин "Чайка". Ул. Нахимова, 8-а. Тел. 21-59-21.

ДРОЖЖИ сухие ТУШЕНКА говяжья

Выходной - воскресенье.

Томск,

ул. Нахимова, 13,

к. 102,

тел. 24-23-57.

**СВИНИНА
тушеная**

«Великая стена» (КНР),
ж/б, 550 г - 6000 руб.,

а также
сгущенное молоко (Беларусь),
ж/б, 400 г 3500 руб.;
рыбные консервы в ассортименте.

Ул. Нижне-Луговая, 89-а,
база "Томлесторга", скл. N 8.

Тел. 26-69-53.

ТОО "ДИАПАЗОН-ФИНСЕРВИС" ПОКУПАЕТ АКЦИИ

"ТНХК"
РАО "ГАЗПРОМ"
"ТОМСКНЕФТЬ"
"ТОМСКТЕЛЕКОМ"

ПОКУПАЕТ АКЦИИ
АО "СУРГУТНЕФТЕГАЗ"

Адрес: ул. Белинского, 53, к. 302. Тел.: 492-567, 234-392.

Сибирский страховой коммерческий банк

ГАРАНТБАНК

ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ

ПОКУПАЕМ
акции АО «Томскнефть»
и АО «Томсктелеком»
ПО ВЫГОДНОМУ
23-41-27 **КУРСУ**

ТОМСК, ул. Гагарина, 3

ТОМСКАЯ
ЯРМАРКА

ОПТОВЫЙ РЫНОК

Вы продаете товар - Мы Вас рекламируем!

Адрес: ул. Вершинина, 76, Технопарк
Тел.: (3822) 269-713, 233-555, 230-711 Факс: (3822) 269-768

ТОО "ДИКСИ" реализует пиломатериалы с доставкой:

- тес обрезной, н/о, 25 мм;
- плаха обрезная, н/о, 40 мм, 50 мм;
- половая рейка;
- вагонка;

- лес круглый хвой-
ных пород.

Тел. 25-89-09, 25-86-06.

ТОО "ЭЛЕКТРОМОТОР":

- РЕАЛИЗУЕТ новые асинхронные
ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ
мощностью 1-110 кВт и консоль-
ные насосы типов: К8/18, К20/30,
К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30.

Заявки на ремонт электродви-
гателей и насосов принимаются
с 15 августа.

Тел. 44-47-89, 49-02-79.

ПРОДАЕТ станки
деревообрабатывающие
бытовые типов:

УДС-1М-150 - 640000 рублей,
УДС-1М-200 - 740000 рублей.

Тел. 21-46-91.

МЯГКОЕ ПОДГОТОВИ



Первый в Томске
специализированный магазин
предлагает всем,

кто молод и энергичен,

лучшие джинсы Lee,

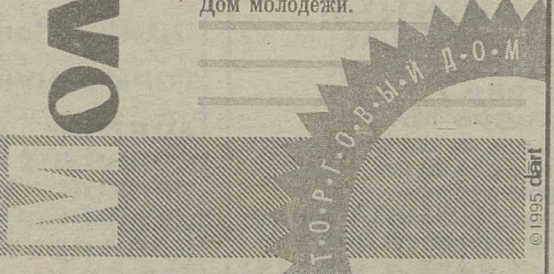
новинки от Wrangler

и широчайший детский

ассортимент фирмы Mustang.

Итак, площадь Ленина, 8,

Дом молодежи.



МИНЕРАЛЬНАЯ
ВОДА

"Эссенцуки",

N 4, N 17.

НАСОСЫ:

ЭЦВ 10-63-150,

ЭЦВ 10-63-110,

ЭЦВ 6-10-110,

ЭЦВ 6-6,3-125

ЭЦВ 6-10-80,

КМ 100/32,

КМ 50/50,

К 290/18,

К 50/50, К 20/30

Компрессор С-415.

Продается

двухкомнатная

благоустроен-

ная квартира

в Кировском р-не.

Тел. 22-59-29.

ПКП
СТАРТ

ПЛИТКА КЕРАМИЧЕСКАЯ

(пр-во Испании);

ДЕКОРАТИВНЫЕ

ПОДВЕСНЫЕ

ПОТОЛКИ.

Низкие цены.

Ул. Алтайская, 107-а.

Тел. 26-61-21.

ВНИМАНИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ВСЕХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ!

Мелкооптовый магазин "Сибирский инструмент"

- наборы, клочки и другое для автомобилистов;
- тисы слесарные всех размеров (экспортного исполнения);
- токарные патроны (отечественного и импортного производства);
- широкий выбор измерительного инструмента (металлические рулетки, линейки, штангенциркули и т.д.);
- эл. инструмента (болгарки, перфораторы);
- металлорежущий и деревообрабатывающий инструмент (резцы, фрезы);
- рамные и дисковые пилы Ø200-Ø710;
- кисти, мастерки, краскопульты

и многое другое, что Вы можете
приобрести только у нас.

Наш адрес: ул. Бердская, 20.

Тел.: 780-955.

Со склада в Томске:

ЛИНОЛЕУМ, ОБОИ

(пр-во Германии, более 14 видов).

Тел. 22-24-89, 22-61-22.

"Томскагроснаб" реализует:

- цемент, шифер, рубероид, кирпич огнеупорный,
электроды МР-3, трубы стальные, фляги молочные,
электроплиты "Лысьва", мотоблок 6 л.с., тележку к
мотоблоку, гофрощик под масло, мешки упаковоч-
ные, люстры 3-, 5-рожк.;

тракторы ДТ-75, Т-25А, тракторные прицепы на Т-25;
автомобили УАЗ-31512, УАЗ-3962, УАЗ-3303; косилки
роторные КРН-2,1, плуг ППН-40, грабли конные;

- запасные части: к ГАЗ-31029-двигатель, стекло
"триплекс" ветровое, крышку багажника, крылья
задние, дверь заднюю левую, стартеры ст230А
(ГАЗ-53), 425.3708 (ВАЗ), карбюраторы К131А,
К126Н, К126ГМ, К151В, К156, К135, К126ГУ;

- шкаф учета эл./энергии, светильники РКУ250, 400;
ЛПО2х40, НСО-11-150 (шар), НПО2х60 ("таблетка"),
сварочный трансформатор ТС-250;

- тентованную ткань;

- шины 320-508, 185/70-15, 695-16, 9,5-32, резервуар
10 куб.м;

Адрес: ул. Пушкина, 16.

Тел. 22-56-93;

Тел. 75-16-60;

Тел. 22-48-83;

Тел. 22-57-80;

Тел. 75-31-93;

Тел. 22-49-34.

ОПТОМ СТЕКЛО

от 60x130 до 160x130 см

ЦСТ Сибирский Дом

Цены на 25.07.95 г.:

3 мм М-6 - 13 000 р.

3 мм М-4 - 13 300 р.

4 мм М-5 - 15 000 р.

4 мм М-6 - 14 000 р.

5 мм М-6 - 17 000 р.

тел. 760-860



КРЕДИТЫ И КРЕДИТНЫЕ ЛИНИИ

0,5% физическим и юридическим лицам в день под залог

ТОМСК, ул. Гагарина, 3
Тел. 23-41-27

АО Сибирский КАПИТАЛ

покупает акции
"Томскнефти"
цены высокие
Пл. Ленина, 14. Тел.: 222-140.

Томскпромстройбанк

ТОМСКОГО АКЦИОНЕРНОГО ИНВЕСТИЦИОННО-КОММЕРЧЕСКОГО ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНОГО БАНКА

Советом банка 21 июля 1995 года принято решение о выплате промежуточных дивидендов по акциям Томскпромстройбанка в размере 100% годовых. Получить дивиденды можно по адресу: 634061 г. Томск, пр. Фрунзе, 90, кабинет 315. Справки по телефону 26-59-30.

ПРОДАМ МАГАЗИН
в Тимирязевском,
площадь 400 кв.м.
Тел. 44-32-44, 44-08-10.

ДЕШЕВЫЕ КРУПЫ:

сечка - 1400-1500 руб.;
пшено - 1500-1600 руб.;
семечки алтайские - 3400-3500 руб.;
а также: ПЕЧЕНЬЕ новосибирское, САХАР российский, газ. вода 1,5л, имп. шампунь, чистящие средства и др.
Обращаться по тел.: 22-26-92, 26-20-23, 21-48-20.
Въезд под арку центр. маг. "1000 мелочей", прямо, склад N 3.

СЕЛЬДЬ тихоокеанская

крупная
свежемороженая
малосоленая бочковая
Оптовикам - скидка.
Телефон 75-55-41.

Оптом и мелким оптом:
ВИНО: "Сангрия" (1 л и 1,5 л), "ВВ", "Монастырская изба";
ШАМПАНСКОЕ: "Одесское" (3 вида), "Спуманте" (2 вида);
ликеры "Амаретто" (9 видов);
бренди "Солнечный берег";
коньяк: "Арга", "Наполеон";
аперитивы "Тутти-Фрутти" (9 видов);
водка: "Барен-Зигель", 0,7, "На здорье", 0,7 л, "Распутин", 0,7 л, "Столичная", 0,5 л;
пиво баночное, 0,33 и 0,5 л (7 видов);
соки: "ВВ", "Top-Joy";
шоколад: "Alpen-Gold", "Confina", "Hellas";
жевательная резинка (15 видов) и многое другое.
Тел. 223-889.

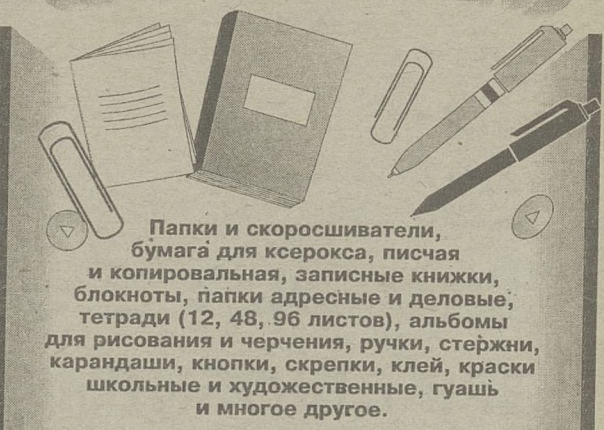
Тушенка говяжья
(338 г), высший сорт.
Низкие цены,
гибкая система скидок.
Тел. 25-88-95, 25-89-41,
с 10 до 17 час.

СЕРВИС ЛЕС ТОРГСИН

- ПИВО баночное и бутылочное в ассортименте;
- КАРАМЕЛЬ и ШОКОЛАДНЫЕ КОНФЕТЫ в ассортименте;
- зубная паста (9 наименований);
- специ для соленья в ассортименте;
- водка, вино, шампанское в ассортименте;
- сигареты без фильтра, спички, сода;
- крупы, макаронные изделия в ассортименте;
- чай, кисель в ассортименте;
- компоты, соки.

ПЕЧЕНЬЕ, ПРЯНИК ОПТОМ.
Ул. Белинского, 8. Тел. 23-45-17.

КАНЦЕЛЯРСКИЕ



Папки и скоросшиватели, бумага для ксерокса, писчая и копировальная, записные книжки, блокноты, папки адресные и деловые, тетради (12, 48, 96 листов), альбомы для рисования и черчения, ручки, стержни, карандаши, кнопки, скрепки, клей, краски школьные и художественные, гуашь и многое другое.
Наши цены Вас приятно удивят!
Ул. Смирнова, 26.
Тел. 77-68-51, 77-64-65.

ТОВАРЫ

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ "СПИКА и К" реализует со складов в г. Томске материалы:
- минвату прошивную в бумаге;
- вентили чугунные муфтовые, d=15, 20, 25, 32, 40, 50 мм;
- вентили чугунные муфтовые, фланцевые, d=32, 40 мм;
- пен сантехнический и строительный;
- трубы стальные, d=15, 20, 25, 32, 50, 76, 89, 108, 133, 159;
- отводы штампованные, d=57, 76, 89, 108, 133, 159, 219 мм;
- арматуру к высокорасположенным бачкам;
- задвижки чугунные 30ч66р, d=50, 80, 100 мм;
- контргайки, d=15, 20, 25 мм;
- муфты стальные, d=15, 20, 25 мм;
- угольники, d=20 мм и тройники, d=15 мм;
- нефтебитум БН-70/30;
- рубероид РКП-350;
- гвозди строительные от 80 до 125 мм.
Купим пист. кровельный - 400 шт.
Обращаться по тел. 75-75-66, с 8 до 17 час.
Выходные дни: суббота и воскресенье.

СЕЛЬДЬ АТЛАНТИЧЕСКАЯ, спец. посол. банка 1,3 кг.
ГАЗ-33-07, год выпуска - 1993-й.
Примем грузы на ответ. хранение.
Тел. 44-34-31, 77-69-64.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТАБРЬ"
25 июля. "Московские каникулы" (Россия, комедия) - 10 (льг.), 12, 14, 16, 18, 20. "Духи этого не могут" (США, фантастическая комедия) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. "Полицейский с того света" (США, фантастический боевик) - 11, 13, 15, 17. "Бек кино. Кинопародия. Семья Прицци" (США, пародия на "Крестного отца") - 19.

"РОДИНА"
25 июля. "Крутые виражи" (США, кинокомедия) - 12, 14, 16, 18, 20. "Капитан "Пилигрим" - 10.

ИМ. М. ГОРЬКОГО
25 июля. "В поисках неприятностей" - 12, 14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
25 июля. "Вне закона" (Франция) - 10, 12, 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ
СНИМУ благоустроенную однокомнатную квартиру в Кировском или Советском р-не на длительный срок. Тел. 26-43-00 (раб.).

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ на автомобиле ГАЗ-3307 (будка). Тел. 26-43-02 (днем) 21-31-07 (вечером).
ПРОИЗВЕДУ мелкий, капитальный ремонт двигателей, КПП, ходовой части а/м ВАЗ-2101, -2107. Тел. диспетчера 72-46-83.

ВОДИТЕЛЬ-ПРОФЕССИОНАЛ ищет работу, стаж 16 лет. Тел. 22-52-18.
СНИМУ благоустроенную квартиру в Кировском или Советском р-не. Тел. 26-98-10, с 10 до 18 час.

МЕНЯЮ трехкомнатную квартиру (3-этажный дом, телефон, высокие потолки, р-н центрального рынка) на двухкомнатную и малосемейку или гостинку. Тел. 22-52-18.

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ на а/м ЗИЛ-130 с тентом, по городу и России. Тел. 75-67-04, вечером.

ПРОДАЮ кухонный гарнитур, швейную машинку "Чайка" (новую), письменный стол, кровать, ковры (недорого), пианино, тумбочку, подставку под телевизор, книжную полку. Тел. 24-07-40.

ПРОДАЮ вязальные машины "Нева-5", "Ладога-3". Тел. 76-17-79.
ПРОДАЮ бульдозер ДТ-75 не на ходу. Или меню. г. Томск, ул. Б. Подгорная, 96.
ПРОДАЮ а/м "Таврия" 1991 г. выпуска, недорого. Тел. 77-56-97, 77-56-02, 77-55-34, с 9 до 18 час.

Диски ВАЗ колесные.
Розн. - 110 тыс.руб.,
опт. - 85 тыс.руб.
Пр. Ленина, 140.
Тел. 78-06-83.

Продаю а/м "МАЗДА-ПЕРСОНА"
(вып. - 1990 г., без пробега по СНГ).
Тел. 23-22-77, 44-41-95.

Любое ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
изготовит предприятие НА ЗАКАЗ с учетом интерьера.
Быстро, качественно, недорого.
Тел. 77-83-48.

Приглашаем посетить солярий.
Запись по тел. 22-40-87, 22-47-18.

Отечественный, универсальный, малотоксичный
АЭРОЗОЛЬ "КРА-DEO"
уничтожает мух, комаров, молю, мошку, блох, клопов, муравьев, тараканов (175 куб.см).
Оптом - 7500 руб.
Система скидок.
Тел. 21-56-98.

ПРИМЕМ на реализацию продовольственные и хозяйственные товары.
Тел. 911-376.

БЛОКИ ЦИПИНДРОВ:
03; 06;
083; 213.
Пр. Ленина, 140.
Тел. 78-06-83.

Пряник "СЕВЕРНЫЙ"
по оптовой цене.
Тел. 911-376, 911-751.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СИБИРСКИЕ МЕТАЛЛЫ

Закупает у предприятий и населения



АЛЮМИНИЯ, БРОНЗЫ, ЛАТУНИ, МЕДИ

ВЫСОКИЕ цены, быстрый расчет.
Телефон: 23-23-17

АВТОМОБИЛИ
ГАЗ-3102 и ГАЗ-310212
продает организация и заключает договоры на поставку автомобилей марки ГАЗ.
Тел. 44-30-80.

КРЫШКИ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
для консервирования - 360 руб.
Пр. Фрунзе, 20, к.40.
Тел. 23-12-62, с 10 до 17 час.

МЕНЯЮ четырехкомнатную квартиру (Советский р-н) и однокомнатную (Ленинский р-н) на двух- и трехкомнатную квартиры в этих же р-нах. Тел. 22-37-53, с 18 до 22 час.

ПРОДАЮ растворобетонные смеси 100 л, 4 куб.м; аппарат "Форсорт", нулевой цикл коттеджа с материалами. Тел. 21-63-83.

МЕНЯЮ а/м ВАЗ-21043 1992 г. выпуска, пробег 44 тыс.км на ВАЗ-2109, 08 не ранее 1993 г. выпуска, битую не предлагать. Тел. 21-46-63.

ПРОДАЮ гараж металлический с металлическим полом (4х6, толщина 5 мм, цена 3 млн.руб.). Тел. 78-56-75, г. Томск, ул. Суворова, 12, кв. 102.

ПРОДАЮ автомобиль "Тоюта-Корона" 1986 г. выпуска в хорошем состоянии. Тел. 26-63-85 (раб.), 22-36-33 (дом.).

КУПЛЮ силовые тиристоры, симисторы, диоды. Тел. 76-39-29.
КУПЛЮ мопед "Стелла" в хорошем состоянии по умеренной цене. Тел. 26-32-96, после 18 час.

СНИМУ одно-, двухкомнатную благоустроенную квартиру в Кировском, Советском р-нах. Возможна оплата вперед. Тел. 26-18-12.

ТРЕБУЕТСЯ специалист по устройству КАМИНОВ. СРОЧНОМУ изготовлению столярных изделий из материала заказчика. Тел. 21-43-75, 21-38-88.

ПРОДАЮ двухкомнатную благоустроенную квартиру (44 кв.м в п. Рыбало, постройки, посадки); дачу (10 соток); землю 6 га. Тел. в Рыбало 94-14-13.

ПРОДАЮ а/м ГАЗ-69А в отличном состоянии, тентованный, двигатель родной + комплект запчастей. Цена 13 млн.руб. Тел. 44-63-23.

Коллектив АО "Пушкинское" выражает глубокое соболезнование родным и близким по поводу кончины инженера предприятия ЧЕЧИНА Николая Ивановича.

Томская областная Дума выражает глубокое соболезнование родным и близким по поводу кончины бывшего депутата Томского областного Совета, директора Моряковской РЗБ флота ЯВОРОВСКОГО Николая Александровича.



ЗРЯ ВЛЮБИЛИСЬ В «АБСОЛЮТ»

В прошлом месяце вышло исследование, посвященное всемирно известной водке Absolut. О книге - наиболее полном труде за последние 125 лет существования этой марки - на днях рассказала немецкая газета Die Welt. Произведение безжалостно развенчивает идеалы и иллюзии шведов. По мнению его автора Карла Хамилтона, успех Absolut на мировых рынках обеспечила ударная работа американских рекламистов.

Водка Absolut является одним из наиболее эффективных шведских экспортных продуктов. Эта марка входит в мировой Top-20 алкобольных напитков-бестселлеров. Выводы, сделанные в книге «Absolut», выпущенной шведским издательством Verlag Norstedt, несут сокрушительный удар по национальному самолюбию. Вот точка зрения ее автора - Карла Хамилтона, доцента престижной Stockholm School of Economics: только благодаря американским

тыс. DM, заплаченных Хамилто-ну.

Успех Absolut, утверждает Хамилтон, определила блестящая рекламная кампания, ставшая мировым культурным явлением. Без американцев шведский менеджмент уже давно привел бы к тому, что бутылки Absolut пылились на складах. Но реклама, которую делали такие известные дизайнеры, как Хейт Харинг, Рон Инглиш, Джон ван Хамерсфельд, сделала свое дело. Современные яппи теперь коллекционируют рекламные картинки Absolut. Великий Энди Уорхол однажды сказал: «Я люблю этот продукт и его упаковку. Я использую его даже как духи».

Как только рукопись легла на стол Vin & Spirit, компания тут же заявила протест против публикации. И даже обвинила ученого в «выдаче секретной информации». Затем он лишился своего места доцента в Stockholm School of Economics «в связи с нарушением обязанности неразглашения». Правда, администрация института отрицает, что приняла решение под давлением Vin & Spirit. Скандал вокруг г-на Хамилтона служит хорошей рекламой для его книги. Шведские издатели с уверенностью прочат ее в бестселлеры и готовят английские и немецкие переводы.

Олег ПЕТРОВСКИЙ.



ХОРОШАЯ МАШИНА, КАК И СОБАКА, ДОЛЖНА УЗНАВАТЬ ГОЛОС ХОЗЯИНА

том повернуть ключ зажигания. И если вместо него код назовет кто-то другой, машина не поедет. Угонщик должен обладать исключительными звукоподражательными способностями, чтобы попытаться перехитрить электронику, говорит Карстен Зайферт, представитель фирмы ABC-в Тюрингии, где сконструировали новинку.

Прибор со звучным названием «Вокал» состоит из нескольких компонентов: небольшого микрофона, который устанавливается в салоне, блока электронного управления, монтируемого непосредственно за приборной доской, и магнитного клапана в днище машины, над задней осью.

С «Вокалом» нужно сначала «спеться». Конструкторы рекомен-

дуют такой прием: пять человек (желательно члены одной семьи) произносят поочередно одно и то же кодовое слово, чтобы прибор научился различать оттенки разных голосов и выделять среди них один, который и заносится в программу. После настройки на нужную модуляцию «Вокал» включается и начинает нести свою сторожевую функцию не хуже верной собаки.

Даже если опытный автоугонщик сумеет «вырубить» блок электронного управления и замкнуть на короткое время систему зажигания, машина не сдвинется с места. Магнитный клапан, не получив закодированный сигнал, означающий команду «поехали», останется закрытым: горючее не начнет поступать в карбюратор.

Евгений БОВКУН.

ПОБЕДИТЕЛЮ ТОЖЕ НЕСЛАДКО

Про некоторых людей говорят: он сгорел на работе. Считался нормальным преуспевающим парнем, им было довольно начальство, но вдруг начал «чудить», стал апатичным, раздражительным.

Как утверждают эксперты, это признаки «синдрома выгорания». При этом самое негативное воздействие оказывается на подсознание. Человек как бы продолжает существовать в реальной жизни, выполняет свою работу, не подозревая даже, что где-то в голове уже есть заборчик с вывеской: «Дальше пути нет».

И мужчины, и женщины устроены так, что они время от времени должны «разряжаться», снимать стресс. Иначе - «поедет крыша».

Яркий пример - история известной теннисистки Штеффи Граф. Когда-то победы, чередовавшиеся с поражениями, доставляли ей радость. Потом пошла полоса одних успехов. Граф добилась первенства на корте, но одновременно стала заложницей своих побед. Постоянные успехи не позволяли открыть выход отрицательным эмоциям.

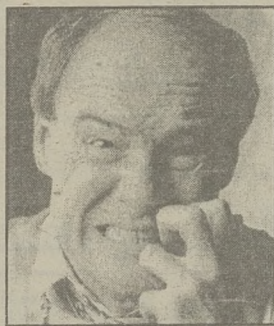
Если человек много требует от себя, добиваясь через «не могу» наивысших достижений, он вправе рассчитывать на награду в виде признания, любви или выполнения внутренних страстных желаний (родить ребенка, найти самого лучшего сексуального партнера или обрести покой в семье). Все это нельзя купить за деньги, которых у Граф в какой-то момент стало так много, что играть ради дополнительных нескольких десятков или сотен тысяч к уже имеющимся миллионам утратило всякий смысл. Одновременно пришло осознание того, что идеала, той долгожданной награды за годы тренировок и самоконтроля, просто нет.

Как утверждают медики, именно в этот момент начинается четвертая стадия «синдрома выгорания» (а всего их пять).

Больные жалуются на хроническое изнеможение. Они испытывают чувство подавленности, беспомощности, безнадежности и одновременно с этим становятся агрессивными, легко теряют контроль над собой. Состояние души: негативные мысли о себе, о других, обо всем мире.

Четвертая стадия «синдрома выгорания» излечима. Штеффи Граф, например, принимает американскую пищевую добавку «Сеч» («Surge»). В составе препарата - женьшень, экстракт гуараны, орехи кола, какаевский перец. Победителям тоже необходимо пожить «в кайф». В конце концов черт с ним, с самоутверждением, главное - быть здоровым. Согласно неофициальным данным, третья часть работающих москвичей старше 30 лет страдает «синдромом выгорания».

Ирина КУЗЬМЕНКО.



СУДЕБНЫЙ

Как ни парадоксально звучат слова «взята через суд», но и такая уловка имеет место. Так, в начале 80-х годов торговец оружием миллиардер Аднан Хашогги предъявил через суд иск американской корпорации «Нортроп» на сумму 20 млн. долл. На суде юристы корпорации признали все притязания Хашогги обоснованными и выразили готовность выплатить обусловленную сумму. Суду оставалось только вынести соответствующее решение. Спрашивается: к чему суд, если корпорация и так соглашалась на выплату комиссионных? В том-то и дело, что пресловутые комиссионные по сути были взяткой, которая, как известно, карается американским законом.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ

Христианские чувства магнатов поощряются понятным всем имущим слоям способом, а именно уменьшением налогов. Иначе говоря, с сумм, потраченных на благотворительные цели, налоги не взимаются. Этим и воспользовался «Флик и компания». Будучи добрыми христианами, Флик и управляющие концерном жертвовали католическо-миссионерскому обществу «Звердия» ежегодно 1 млн. немец-

ких марок. Делопроизводитель «небесного филиала на земле» пастор Юзеф Шредер, еще более добрый христианин, из этой суммы возвращал Флику 800 тыс. марок. Конечно, возвращение было тайным, без официальных бухгалтерских и банковских счетов, в то время как пожертвования обставлялись «флагами и барабанным боем».

НАЛОГОВЫЙ

Некоторые предприятия, которые задолжали иностранному партнеру, ищут пути, как отдалить долг без всяких налогов. И такие пути находят. Например, по договоренности иностранный партнер заключает с вами контракт на что угодно - вы его все равно не выполните. За невыполнение контракта платите фирме неустойку в сумме долга партнера. Он же его получает через подставную фирму.

ТОРГОВЫЙ

Во второй половине 80-х годов по случайному стечению обстоятельств был арестован торговый персонал престижного ювелирного магазина на Пятой авеню в Нью-Йорке во главе с менеджером Говардом Уорном. Фирма «Картье интернешнл» торгует предметами роскоши и считается вне подозрений. Поймали их на мошенничестве с утаиванием налогов. Дело было следующим образом. Клиента, «который внушал доверие», приглашали в кабинет вице-президента Томаса Фостера, где в обтекаемой форме предлагали сделку. Клиент указывал адрес, куда доставить украшения или богато инкрустированные часы. После чего из рук в руки передавались деньги в обмен на драгоценности, клиент забирал их с собой, а упакованный соответствующим образом футляр отправляли по указанному адресу. Поскольку адрес был ложный, футляр возвращался, и магазин как бы оказывался внакладе.

ЗАЛОГОВЫЙ

Как выгодно всего продать свой дом? На этот вопрос могут ответить некоторые отечественные мошенники, освоившие премудрости ипотечного кредита.

Они закладывают свою недвижимость не в одном, а сразу в нескольких банках, получая в свое распоряжение средства, несоизмеримые с истинной стоимостью дома. Это им удается потому, что банки еще не наладили между собой обмен информацией. Обороти-

тые ребята умудряются преподнести банкам в качестве залога не только уже заложенные дома, но и партии неходового товара, которые тоже, естественно, не собираются выкупать.

Так что если вам под залог передали коня, не грех посмотреть ему в зубы.

ТЕХНИЧЕСКИЙ

Совершенно новым видом мошенничества в электронный век является создание и использование так называемых голубых, черных и красных электронных ящиков. Телефонные разговоры, особенно междугородные и международные, - на Западе дорогое удовольствие. Желая получить такое удовольствие бесплатно, мошенники и изобрели разноцветные коробки. Дело не в цвете. Так сыщики и агенты «Интерпола» условно назвали эти электронные приборы по первым находкам. Полиция оказалась полностью неподготовленной к этой разновидности электронных преступлений.

Голубые коробки позволяют позвонить в любой город, избегая фиксирования звонков, и, следовательно, обходиться без оплаты. Причем коробка размером со спичечную коробку легко подключается к телефону и не оставляет никаких улик мошенничества. Черная коробка дает возможность избежать оплаты переговоров тому, кто звонит, но ее подключает абонент, что еще больше запутывает следы преступления. Что касается красных коробок, то они имитируют прохождение монет через системы контроля телефона-автомата. Для этого достаточно нажать кнопки, соответствующие номиналам необходимых монет. Этот вид мошенничества принял такие масштабы, что «Интерпол» занялся разработкой мер по борьбе с любителями бесплатных удовольствий.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ

Впрочем, совершенно не обязательно придумывать хитроумные технические приспособления, чтобы заставить людей помимо воли расстаться с материальными ценностями.

Мошенники из Новосибирска освоили вроде бы абсолютно легальный вид производства - начали изготавливать гардеробные номерки.

Беда лишь в том, что в качестве образцов они используют номерки городского театра и дорогих ресторанов.

Число краж верхней одежды из гардеро-

вов резко пошло вверх.

ЛУКАВЫЙ

Кто был самым большим плутом в американской истории? Лавры, без сомнения, принадлежат П. Т. Барнуму, коннектикутскому янки, ставшему едва ли не самым знаменитым в мире балаганщиком, то есть организатором массовых зрелищ.

Барнум с гордостью заявлял о себе как о «принце обманщиков». Он даже написал книгу под названием «История всемирного плутовства» и бывал немало польщен, слыша в свой адрес такие определения, как «мошенник», «шарлатан», «обманщик» или «жулик».

Он не упускал случая так или иначе одурачить людей. Однажды он разрекламировал лошадь, у которой, по его словам, голова была на месте хвоста, а хвост - на месте головы. Люди стекались со всех сторон, чтобы посмотреть на это чудо природы. И, уплатив за вход один шиллинг и тридцать пенсов, они видели обычную лошадь, поставленную в стойло с привязанным к кормушке хвостом.

В другой раз он представил для демонстрации то, что называл «настоящим котом черноватого цвета». Кот был черным. Но, получив плату за вход, Барнум, не моргнув глазом, заявлял зрителям: «Слов нет, кот черный, но ведь такое же большинство вишен».

ЛЕГАЛЬНЫЙ

Множество компаний продают сегодня на фондовой бирже акции на суммы, в 25-30 раз превышающие их годовой доход. Если задуматься, это просто удивительно. Если вы поднажмете и после уплаты подоходного налога получите прибыль в Х долларов, люди готовы заплатить вам 30Х, чтобы стать совладельцами вашей компании. Стало быть, каждый ваш доллар вдруг превращается на рынке ценных бумаг в 30 долларов. Лишние 100 тысяч долларов в итоговой графе баланса дают вам дополнительно 3 миллиона долларов от инвесторов. Так можно выигрывать разве что в рулетку, да и вращение колеса вы можете контролировать.

В подборке использована собственная информация, а также материалы агентства «Сибфинформ» и выдержки из книг Д. Карнеги, Д. Стэка, Р. Гасанова, А. Беляева.

(Продолжение в следующем номере).