

М предприятие

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 29 АВГУСТА 1995 ГОДА, № 201-202(22472-22473), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

В номере



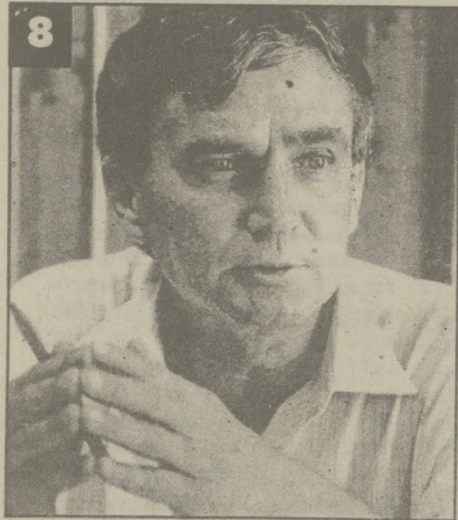
Владимир ПОРТНОВ:

«В нынешних условиях власть - это деньги. Если на предприятии свои деньги зарабатываешь горбом, умом, то находящиеся у власти получают их без больших усилий. Кресло дает им такие возможности...»



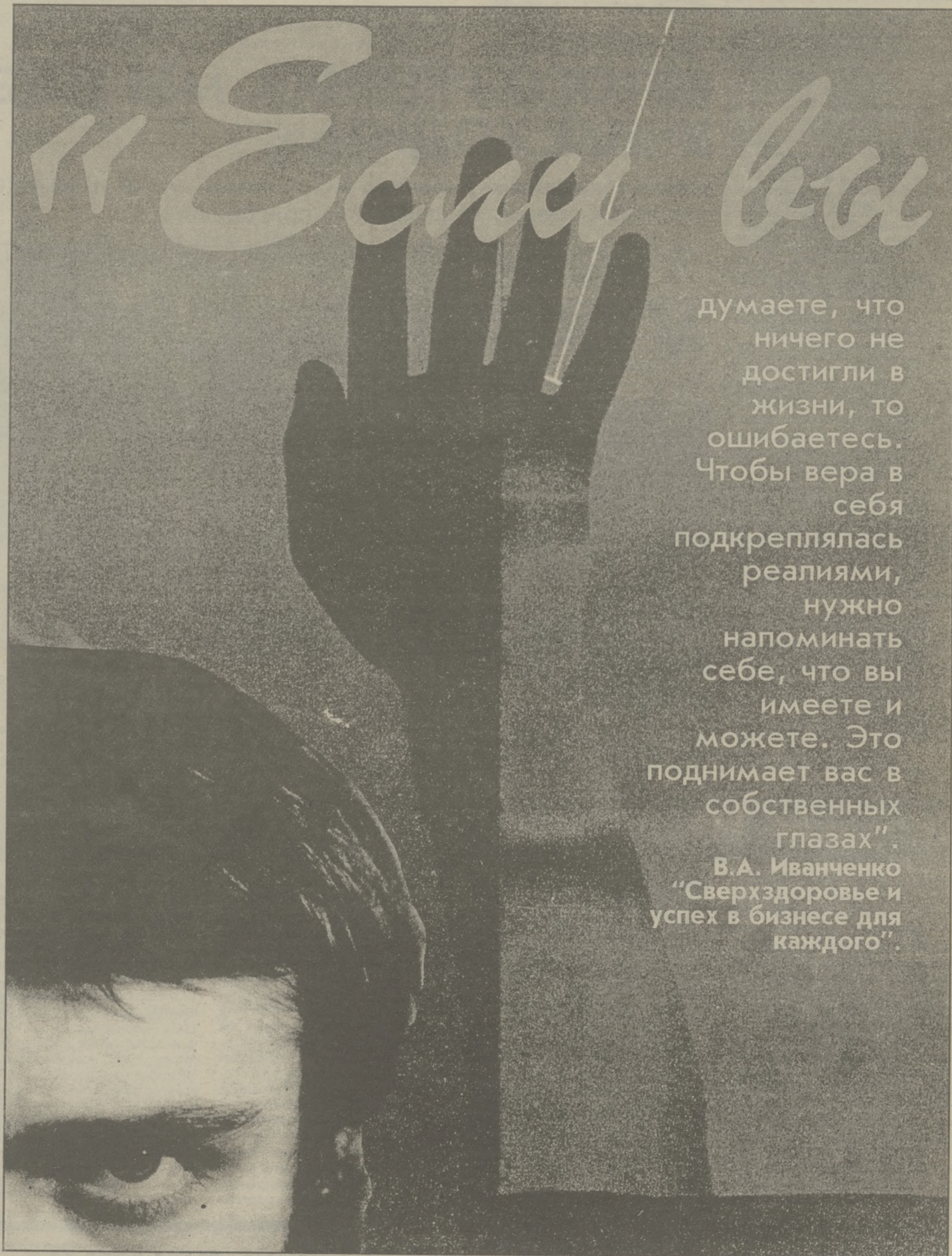
Иван ТЮТРИН:

«Уважение к закону должно идти в первую очередь от самих властей, а любой российский гражданин приведет десяток примеров неуважения власти к закону...»



Владимир БЕРДИНСКИХ:

«Если я нахожу какие-то способы, чтобы рассчитываться с поставщиками, то с налоговой инспекцией рассчитаться очень сложно...»



думаете, что
ничего не
достигли в
жизни, то
ошибаетесь.
Чтобы вера в
себя
подкреплялась
реалиями,
нужно
напоминать
себе, что вы
имеете и
можете. Это
поднимает вас в
собственных
глазах".
В.А. Иванченко
"Сверхздоровье и
успех в бизнесе для
каждого".

ТОМСКИЙ ПЕРВЕНЕЦ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В минувшую пятницу электромеханический завод имени В.В. Вахрушева отметил свое 75-летие

Не будет никакой натяжки сказать: ТЭМЗ стал основой всей томской промышленности, одним из базовых предприятий страны по выпуску шахтного оборудования. Достаточно сказать, что именно в Томске производили единственными не только в СССР, но и для всех стран СЭВ те же отбойные молотки.

На общем фоне машиностроительных предприятий Томска ТЭМЗ и се-

годня, пожалуй, единственное, где не только не сокращают, но и увеличивают выпуск своей продукции. Один из немногих заводов, сумевших в период экономического кризиса сохранить коллектив. Завод, который еще ни разу не останавливался. На котором вовремя выплачивается зарплата.

Все это благодаря тому, что здесь идет непрерывное освоение новой продукции, как сложной техники, специа-

лизированной для шахтеров, так и того, что необходимо людям в повседневной жизни (садово-огородный инвентарь - 12 позиций, спортивный инвентарь, пользующийся спросом, мебельная фурнитура, игрушки). А в целом выпуск товаров народного потребления за полтора года увеличили здесь (не в ценовом, в физическом выражении!) в 5 раз.

Вести из Думы

17 ДЕКАБРЯ - БОЛЬШОЙ ДЕНЬ ВЫБОРОВ

24 августа депутаты Государственной Думы Томской области (так несколько претенциозно называется теперь согласно принятому недавно Уставу орган представительной власти области) собрались на свое 13-е по счету собрание. Несмотря на "несчастливое" число, думцы решили вынести в повестку дня аж 20 вопросов. Но главными были, безусловно, два - информация об исполнении бюджета области за I полугодие и принятие закона "О выборах главы администрации (губернатора) Томской области".

Сначала о выборах. Депутаты не только определили "правила игры", по которым будет избираться первый всенародно избранный губернатор Томской области, приняв соответствующий закон, но и установили дату выборов - 17 декабря 1995 года. В этот день томичи изберут сразу двух своих верховных представителей, одного отправят в Госдуму (российскую), другого оставят в "Белом доме" (томском). Впрочем, если депутат нижней палаты почти наверняка будет избран, то вот с губернатором - пока есть вопросы. Как выяснилось в ходе собрания, спешка с принятием закона и определением сроков выборов главы администрации предприятия в связи с тем, что в недрах администрации президента России в настоящее время готовится указ о всевышнем соизволении провести выборы глав исполнительных органов в ряде регионов страны. Если все необходимые документы из Томска будут представлены в первопрестольную до 1 сентября - Томская область имеет шанс попасть в число избранных.

Правда, как отметил председатель ГДТО (Госдумы Томской области) Борис Мальцев, выборы мы можем провести и без санкции президента, поскольку у нас теперь есть Устав. И 25 российских регионов уже провели такие выборы. Но лучше все-таки дожидаться санкции. Потому что, если губернатором будет избран Кресс, то президент, возможно, оставит все как есть, а если Тютрин, то станет возражать. Словом, лучше не злить "верхи", - решили депутаты и довольно быстро утвердили все предвыборные документы.

Что касается предполагаемых изменений и дополнений в закон "Об областном бюджете", то, пообсуждав этот вопрос в течение нескольких часов, депутаты решили не спешить и приняли закон лишь в первом чтении, чтобы вернуться к нему в сентябре.

Более подробный материал об этих и других событиях, происшедших на 13-м собрании Думы, будет опубликован в ближайших номерах газеты.

Сергей НИКИФОРОВ.



«ЭТОГО РЕБЕНКА МЫ ЕЩЕ УЧИМ ХОДИТЬ», -

сказал технический директор АО "Ролтом" А. Ф. ШИПИКО
про новый станок, созданный на предприятии.

Поверхность, по которой бегают шарики в подшипниках, должна быть зеркальной и идеально гладкой, - объяснил Анатолий Федорович. - Поэтому кольца проходили тройную обработку: токарную, шлифовальную и, наконец, полировку копировальной лентой. Но лента снимала неровности металла не так качественно, как необходимо.

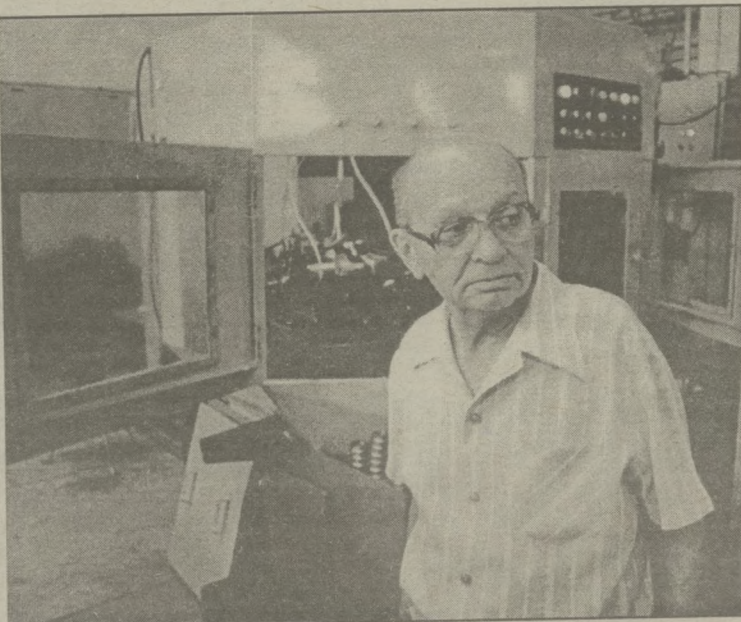
Решить проблему можно было с помощью суперфинишного автомата. Только вот приобретать такие станки за границей не имело смысла: стоят 200 тысяч долларов, да и не вписывается их тончайшая работа в отечественную технологическую цепочку. А для обслуживания петербургских агрегатов этого класса постоянно требовались "няньки" - инженеры-электронщики. И конструкторы цеха станкостроения "Ролтома" сами взялись за работу.

Когда испытали наш первый суперфинишный станок, уровень обработки поверхности устраивал по всем показателям, - говорит главный конструктор цеха В. С. Исаев. - Но, парадокс, новые под-

шипники оказались не нужны потребителю. Отправили их на Волгоградский тракторный завод - естественно, по более высокой цене. И получили типично российский ответ: зачем нам такие качественные? Для тракторов и прежние сойдут. Пришлось "внедрять" свою классную продукцию через арбитраж. И что вы думаете? Выиграли суд. Волгоград стал исправно покупать у нас обновленные подшипники.

Было это в 1990 году, а в июле

осталась на прежнем уровне, но по совершенству аналогов в России нет - убеждены специалисты. Детали собраны таким образом, что служат дольше, чем в других станках этого типа. Замена электрогидравлической системы на электропневматическую привела к упрощенной системе управления. Сейчас в цехе - 20 аппаратов, еще нужно 60. Но дальнейшую сборку пока приостановили: новое поколение станков сейчас



Главный конструктор цеха станкостроения В.С. ИСАЕВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА

95-го здесь закончили сборку суперфинишных станков третьей модели. Производительность их

"учат ходить" - корректируют все операции в процессе работы.
Татьяна ПОДЛАСОВА.

Экономическая МОЗАИКА

ПОД КОНКРЕТНОЕ ДЕЛО

Мы уже рассказывали, что областной администрацией принят курс на поддержку наряду с малым и средним бизнесом крупных предприятий, которые из-за острой нехватки оборотных средств не могут реализовать многие перспективные программы. Перспективные прежде всего в плане увеличения своей прибыли, а значит, и налогооблагаемой базы.

Так получили миллиардные льготные кредиты "Ролтом", завод режущих инструментов, предприятия других отраслей. Но "пряников сладких" на всех, как известно, всегда не хватает. Потому, чтобы претендовать на помощь, предприятиям необходимо представить весьма аргументированные и четкие технико-экономические обоснования своего проекта.

В очередном "споре" победил "Сибэлектромотор". На сей раз, однако, это не "чистые" деньги. А отсрочка налоговых платежей в областной бюджет до конца года нынешнего и в первом квартале 1996-го (так называемый инвестиционный налоговый кредит).

В сумме это дает нам порядка миллиарда рублей, - рассказывает генеральный директор томских машиностроителей В.П. Субботин. - Пойдут эти "экономленные" средства как на выпуск освоенных нами новых изделий, пользующихся спросом у потребителей, так и на увеличение объема производства традиционных, но тем не менее дефицитных позиций электродвигателей.

ПРОБЛЕСКИ НАДЕЖДЫ

Можно по-разному относиться к тому, что АО "Томскнефтегазгеология", войдя в состав Восточной нефтяной компании, во многом потеряло свою самостоятельность (38 процентов акций АО принадлежит ВНК). Но факт остается фактом: если в 1994-м, будучи предельно самостоятельными, томские геологи за весь год пробурили чуть более 20 тысяч метров разведочных скважин, то нынче уже подошли к рубежу 40 тысяч. А всего за год намерены пройти не менее 60 тысяч метров горных пород.

Значительно уменьшилась задолженность по выплате зарплат. Все это в совокупности создает предпосылки как морально-психологического подъема в коллективах нефтегазодов, так и возрождения былой славы наших геологов в целом.

«ТОМА, ТОМА, УЕЗЖАЙ ИЗ ТОМСКА» -

под таким заголовком в Российской газете был опубликован обзор цен в стране с 7 по 14 августа. Правда, в отношении дороговизны продуктов питания наш город далеко не лидер. К примеру, мука дороже всего в Петропавловске-Камчатском (3950 рублей за килограмм), а картошка в Красноярске подорожала почти в два раза. На овощи цены в России вообще снизились от 3 до 13 процентов. Подешевел на 0,8 процента и набор из 19 важнейших продуктов питания и составил 209400 рублей в месяц. Что касается промышленных товаров, то максимально выросли цены в Северо-Кавказском районе (на 2,6 процента), а меньше всего - в Уральском (на 0,9 процента). Самым "дорогим" по-прежнему остается Дальний Восток. В Якутске 100 видов товаров продаются по максимальным в России ценам. А вот на жилищно-коммунальные услуги резкий скачок цен произошел в Томске. Плата за сетевой газ возросла в 35 раз (с 170 до 6000 рублей с человека за месяц), а за газ в баллонах - вдвое (с 20 до 40 тысяч рублей), водоснабжение и канализация - в 1,6 раза (с 1370 рублей до 2260), квартплата - в полтора раза (с 200 до 300 за квадратный метр), плата за электричество - в 1,3 раза (с 60 до 80 рублей за один киловатт-час).

И САМ НЕ ГАМ, И ДРУГИМ НЕ ДАМ

Зуборке нынче в Мазалове готовится особенно тщательно. Судя по налитым колосьям, урожай можно собрать неплохой. По предварительным подсчетам, может получиться до тридцати центнеров с гектара. При нынешних урожаях на истощенных почвах многих хозяйств, еле наскребающих то, что посеяли, это кажется чудом. Но ничего удивительного здесь нет. Мазаловцы и в нынешние трудные времена продолжают ежегодно вносить органические и минеральные удобрения и даже выдерживать севообороты.

По крайней мере до последнего времени выдерживали, - говорит со вздохом председатель единственного в Томском районе

кооператива "Мазаловский" И. И. Степанов, - потому что в прошлом году районные власти отобрали у хозяйства семьсот гектаров закреплённой за нами земли и передали его акционерным обществам "Чернореченское" и "Петрово". Чернореченцы кое-как освоили часть выделенных им земель, расположенных больше чем за сотню километров от Кисловки. А вот петровцы - бывшее подсобное Томска-7, - прежде избалованные вниманием, - оставили свои триста гектаров зарастать бурьяном. И вырос он мощно. Сегодня уже трудно отличить, где кончается лес, а где еще в прошлом году было аккуратно обработанное поле.

- Вы понимаете, у нас в райо-

не очень неравномерно распределены земли, - объясняет главный агроном Томского района А. В. Мамакин, - у петровцев до пяти сот голов скота, а кормить не с чего. Ни им, ни чернореченцам расширяться некуда. Вокруг территория Томского водозабора. Вот мы и пошли на то, чтобы хоть и в дальнем краю выделить им землю. Да, видно, не рассчитали.

Сегодня Анатолий Вадимович считает необходимым всеми способами уговорив Степанова забрать заросшие бурьяном гектары обратно. Но земле уже нанесен огромный ущерб. По мнению И. И. Степанова, понадобится не менее четырех лет, чтобы вывести с нее буйно разросшиеся сорняки. А предлагаемые меры по

выжиганию запущенного поля он считает варварскими. Чем закончится эта история, пока неизвестно. Очевидно, кто-то должен заплатить за убытки. Удивляет только, как неосторожно, неуважительно относятся районные власти к сельскохозяйственному коллективу, сумевшему по всем статьям удержаться на достигнутых еще в застойные годы позициях. Может быть, виной этому независимость мазаловцев, не пожелавших раздробить на доли коллективную собственность и оставшихся крепким, дисциплинированным хозяйством. Хочется верить, что происшедшее - всего лишь досадная ошибка.

Зинаида КУНИЦЫНА.

ЦЕНЫ НА МАСЛО, САХАР И БЕНЗИН У НАС ВЫШЕ МИРОВЫХ

Евершилось: наша страна "вышла" на мировой уровень. Как сообщил Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ, нынешним летом впервые превышение внутренних цен над мировыми зарегистрировано почти половина (48 процентов) наблюдаемых видов продукции. Еще в марте этот показатель был ровно в два раза меньше - 24 процента.

Вот несколько конкретных примеров. В конце июня российские предприятия покупали бензин в среднем по цене 292 доллара за тонну. А на мировых рынках средняя его цена была на добрую сот-

ню ниже - 197 долларов за ту же самую тонну. Этот факт особенно интересен, если учесть, что сырая российская нефть на внутреннем рынке стоит по-прежнему на 52 процента дешевле, чем используемая в качестве ценового эталона нефть арабского эмирата Дубай - на мировом. Специалисты объясняют парадокс необычайно высокой стоимостью переработки нефти в нефтепродукты и доставки последних потребителям в России.

Не менее впечатляет и дороговизна хлеба нашего насущного, если под последним понимать, например, растительное масло и

сахар-песок, которые уже перепрыгнули планку среднемирового уровня цен на 14 процентов. В отношении цен на продовольствие мы вообще быстро догоняем, а по некоторым его видам уже перегнали США. По данным Центра экономической конъюнктуры, нынешним летом цена килограмма для российского едока составляла 94 процента от его цены в Америке, говядина - 75, а полукопченной колбасы - 111 процентов. В целом же цены почти на 70 процентов продовольственных товаров потянулись к заокеанскому уровню.

Впрочем, для полного ценово-

го превосходства над ценами мирового рынка нам все-таки далеко: соотношение между наборами из 19 важнейших продуктов питания в России и США пока составляет 45 процентов к 100. Но то ли еще будет, ведь темпы роста цен на большинство видов продукции, как продовольственной, так и промышленной, у нас куда выше, чем на мировых рынках. Та же нефть, от которой, как известно, сильно зависят и цены множества других товаров, в России с начала года подорожала на 135 процентов, а в мире - всего на 5.

Как считают эксперты Института экономического анализа, в

целом тенденция к сближению внутренних цен с мировыми - неизбежное следствие либерализации экономики. Правда, есть один товар, знакомый многим по институтским учебникам политической экономии, цена которого у нас, увы, растет крайне медленно. Этот товар - "рабочая сила" или, выражаясь другими словами, уровень оплаты труда, по которому Россия отстает не только от развитых государств Запада, но и от таких бывших собратьев по социалистическому лагерю, как Чехия, Польша и Венгрия. Как ни грустно, но, видимо, в ближайшие годы в нашей экономике сохранится положение, так охарактеризованное одним остроумцем: "Цены, как в Японии, доходы, как в Нигерии".

Ярослав ШИМОВ.

суждение иметь



"Никто не хочет трудиться для всех..."
Владимир ОДОВЕВСКИЙ.
(1863 г. После знакомства в деревне с жизнью крестьян).

Перед началом нашей беседы в АСХО "Межениновское" его генеральный директор В.Е.Портнов, по просьбе которого и состоялась встреча, выложил на стол заметки - плод острого и трудного размышления. Поэтому, конспективно излагая разговор, я буду цитировать написанное Портновым - для уточнения и прояснения сказанного им, хотя в принципе одно с другим не расходилось.

Тема беседы - не из приятных: фабрика на грани банкротства. Если в лучшие, вершинные для нее времена она производила до 13-14 тысяч тонн мяса, то теперь - всего 2,5 - 3 тысячи тонн. Ее долги только энергетикам перевалили за 8 млрд. руб. Падение иначе, как обвальным, пожалуй, и не назовешь. Отчего же оно произошло на предприятии, еще недавно имеющем почти 70-процентную рентабельность и благополучном во всех отношениях?

Владимир Емельянович верно подметил, что в преддверии выборов (и депутатов, и президента) обострятся не только политическая борьба, но и экономическая. И его за живое задела реплика В.Кресса, прозвучавшая на выездном совете территорий в Шегарском районе, о том, сколько миллиардов рублей получили крупные сельхозкомплексы и на какую сумму они выдали продукции. По губернаторской справке выходило: если на Туганской и Томской птицефабриках получали меньше, чем выдавали, почти равны эти величины в совхозе "Томский" (свинокомплекс), то на Межениновской соотношение с резко отрицательным балансом: ей дали 28 миллиардов, а взяли от нее лишь 12. Но суть, конечно, не в цифрах, а в их толковании. Поскольку я был на том совете, то могу засвидетельствовать: реакция на реплику не была прямолинейной...

- Глава областной администрации, - говорит Портнов, - назвав цифры, которые были явно не в нашу пользу, поставил риторический вопрос: так стоит ли помогать Межениновской фабрике? По цифрам выходило, что не стоит, фабрику лучше закрыть. Но что еще странно: никто нам эти 28 миллиардов не давал.

Портнова такой формальный подход возмутил. Он расценил его как выражение той политики, которую проводит администрация в аграрном секторе и которая для него "нетерпима". Он считает, что авторы этой политики - Кресс и Титов - исходят из интересов не дела, а личных амбиций, что они с предубеждением и пристрастием относятся к Межениновской фабрике и ее директору. Берут во внимание общие условия, не учитывая ее особенностей. В чем конкретно это выражается?

"Сначала надо выяснить, как подводилась "база" для закрытия бройлерной, - пишет Портнов. - До 1993 года по всей России производство мяса птицы, включая бройлерное, дотировалось. Однако Титов склонил главу администрации к тому, чтобы отменить дотации на мясо птицы, повернуть их на молоко. Так и сделали. Вроде бы ничего страшного. Но мы работаем на покупном тепле от "Томскэнерго", которое в 2-3 раза дороже, чем в совхозе "Томский", на Томской и Туганской птицефабриках.

Вот почему мы начали сползать в долговую яму, брать кредиты под огромные проценты. Теперь нам говорят, что наше предприятие банкрот, что это директор довел его до такого состояния. Вон, мол, другие умеют работать... Все это говорится для того, чтобы поссорить руководителей сельхозпредприятий по принципу: раздели и властвуй".

Портнов безусловно прав в одном: нельзя сравнивать бройлерную фабрику, скажем, с Томской, занятой преимущественно производством яйца. Если взять затраты на корма, то увидим: на получение десяти яиц расходуется 1120 руб., а на килограмм бройлерного мяса - 4080. Перевес почти в четыре раза. Правда, рыночная цена мяса дороже, чем яиц, но только в 2,5-3 раза. Разница не в пользу бройлеров. Или такой подсчет: одна курица-несуш-

этих закулисных игр:

"Более 20 лет в руководстве области находится И.И.Титов. Он всегда непотопляем, всегда в кресле - при любом руководстве. Стоит ли удивляться, что он достаточно преуспел в закулисных играх. И переиграть его можно лишь при условии лишения его кресла, власти. Но это может сделать только губернатор, если сочтет, что этот человек ему не выгоден, не нужен".

Действительно, хотя за "время Титова" сельское хозяйство области дошло, как говорится, до ручки, этот неизменный, "вечный зам" постоянно выходит сухим из воды. Все валится, нищают деревни, а ему хоть бы что!.. Но, может, грешно упрекать его одного?

- Вся беда в том, что в области нет конкретной политики, нет власти, - говорит Владимир Емельянович. - А без власти никто не может

ировали инкубатор, развернули в городе свою сеть магазинов, организовали свою торговлю, через которую проходит до 70 процентов продукции... Если бы всего этого не сделать, то фабрику уже давно надо было закрыть. Вот почему становится горько, когда нас называют банкротами - мы предпринимаем все возможное для поддержания производства. Потому появился и этот проект...

- И что же сдерживает его осуществление?

- Для его выполнения необходимо выделить или бюджетные средства, или бюджетную ссуду, или кредит на сумму 4-5 миллиардов рублей сроком на год. Мы признаем, что весьма большую сумму должны "Томскэнерго", поэтому просим, чтобы нам позволили начать

- Но вы считаете, что сельхозпроизводство можно в области спасти за счет собственных возможностей?

- Можно, но лишь при том условии, когда областные власти проявят к этому свою волю. А нынешняя администрация сама оказалась в положении банкрота. Ей от этого, правда, ни жарко, ни холодно. Но я, например, согласен с Таловским: сельхозкомплексы можно обеспечить кормами за счет собственного зерна. Конечно, для приготовления кормов потребуются специальные добавки, ферменты, но важно создать базу. Во всем мире, и тем более в США, перешли на интенсивный откорм скота, свиней и птицы, для нас иного пути, если хотим выжить, тоже нет. Однако на это нужно нацелить специальные программы, работать изо дня в день. Это дело как раз для работников управления, заместителей главы, его советников, помощников, консультантов и прочая, и прочая... Но их больше волнуют политические игры, сохранение под собой столь привычных кресел.

- Владимир Емельянович, вы, как известно, владеете довольно солидным пакетом акций на фабрике. Кроме того, совладелец некоторых фирм, то есть человек не бедный... Чего же вы тогда так печетесь о судьбе фабрики? В этом есть личный интерес?

- Личный интерес, конечно, есть. Конечно, я смогу прожить и без фабрики - если иметь в виду зарплату. Возможно, прожить даже спокойнее, легче. Но дело тут не в деньгах. Я отдал фабрике почти 20 лет своей жизни, она стала как бы частью меня самого. Мне дороги ее люди. И я не могу равнодушно смотреть и слышать, как фабрикой помыкают, закулисно предопределяют ее судьбу, судьбу людей, специалистов, желающих и умеющих работать.

- Однако, когда спускаешь Кресса или того же Титова, то они тоже ратуют за производство.

- Это больше для поддержания собственного авторитета в глазах людей. На деле все выглядит иначе. Село рушится. Хозяйства, которые добавляются пусть небольшой, но прибыли, можно пересчитать на пальцах уже одной руки. Правда, на эти хозяйства больше всего и молятся наши руководители, а остальные для них - "не умеющие работать", о чем я уже говорил. Но благодаря тому, что об "умеющих" говорится часто и громко, создается впечатление, что и власть хорошо работает. Значит, нынешние руководители заслужили, чтобы их оставили у власти и дальше.

- Но зачем это им нужно? Ведь любая власть - это обуза, тяжкий бокс...

- В нынешних условиях власть - это деньги. Если на предприятии свои деньги зарабатываешь горбом, умом, то находящиеся у власти получают их без больших усилий. Кресло дает им такие возможности, да и привилегии их не только уменьшились, но и увеличились. Вот почему так обостряются политические игры. Но Бог с ними, с этими играми. Тревожит другое: как бы в этих играх не потерять производство, то есть то, на чем держится наша жизнь. Именно эта тревога и побудила меня обратиться в газету.

Александр СОЛОВЬЕВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.
АСХО "Межениновское".

К сказанному можно добавить лишь одно: вряд ли выгодно для области закрытие Межениновской фабрики с точки зрения экономической. Во-первых, томиши сразу потеряют 7 - 8 тысяч тонн птичьего мяса в год. 20 миллионов рублей сразу потребуются на выплату пособий по безработице. И поселок Светлый, который "стоит" на ее же инженерных коммуникациях, вряд ли выживет без фабрики. Берется ли это кем-нибудь в расчет?

Банкротство, ИДУЩЕЕ СВЕРХУ

Владимир ПОРТНОВ:

«Сельскохозяйственное производство тонет потому, что его судьбу решают "непотопляемые" руководители».

ка, выдавая по 20 яиц в месяц, приносит за год около 80 тысяч рублей дохода. На бройлерной с одной "головы" в лучшем случае можно получить 40 тыс. руб., т.е. опять-таки в два раза меньше. А затраты /с учетом более частых чисток и дезинфекций/ больше аж в четыре раза! Отсюда понятно: одинаковые суммы, вложенные в разные производства, не могут дать одинаковый эффект.

Трудно допустить, чтобы глава администрации и его "зам. по селу" не знали этих "птичьих" премудростей. Тогда почему же они всех поставили на одну доску? Для удобства критики? Ведь им известно, что если фабрика получает дотации сначала на яйцо, а затем на мясо той самой несушки, которую забили после того, как она "выработалась", то ее экономическое положение объективно должно быть лучше, чем на той, что получает лишь одну дотацию.

Манипуляция с цифрами потребовалась - и тут сложно не согласиться с Портновым - для того, чтобы противопоставить "умеющих работать" всем остальным, которые бедствуют, мол, по своей вине. И власти тут ни при чем. И как-то так получается, что при губернаторской подаче хуже, беспомощнее выглядят именно акционерная Межениновская, чем остальные - государственные. Это дает Портнову право подозревать Кресса и Титова в выборочном интересе... Более того, он уверен, что дело вовсе не в экономике, хотя именно она на языке, а в политике. И вот почему.

"Напомню, - пишет депутат областной Думы В.Портнов, - что во время Совета народных депутатов последнего созыва, точнее, накануне его фактического роспуска, моя кандидатура дважды выставлялась на пост председателя. Это сильно тревожило главу администрации Кресса, его заместителей и советников. Они предпринимали все, чтобы я не пошел... Их действия наводили меня на мысль, что кто-то из тех, кто продолжительное время просидел в партийных креслах, боялся за свою личную карьеру: как бы чего не вышло... Мне это вспомнилось потому, что и сейчас, представив нашу фабрику банкротом, через это пытаются устранить меня как потенциального соперника. О судьбе фабрики, ее людей и речи не заводят".

Портнов в своих заметках указывает и конкретного "заказчика"

работать нормально. Да, конечно, многое зависит от Москвы. Но кто мешает разработать четкую политику в том же аграрном секторе! Крайне необходимо определить приоритеты, стратегические цели. На что нужно ориентировать область - на преимущественное самообеспечение продуктами питания или на закупку их на стороне? Нужны области крупные сельхозкомплексы, в том числе бройлерная птицефабрика и свинокомплекс, или их надо закрыть и завозить в Томск американские окороčka и китайскую свинину? Администрация ясного ответа не дает...

- Владимир Емельянович, но вы ведь сами принимали на Думе программу развития сельского хозяйства области, и она утверждена.

- Это такая программа, из которой трудно понять, на что же все-таки ориентировано сельхозпроизводство, в каких объемах оно необходимо. Никто за нее не отвечает.

- Тогда кто Вам лично мешает предложить свою программу?

- Я это уже делал неоднократно - все бесполезно. Недавно выложил на стол администрации новый проект по стабилизации и подъему экономики нашего акционерного предприятия, но все словно в пустоту...

- В чем, хотя бы кратко, суть этого проекта?

- Мы, птицеводы всей России, собрали по стране около 350 тысяч долларов и купили в складчину новую породу птицы, имеющую высокопродуктивные генетические возможности. Наше акционерное общество полностью переходит на работу с этой породой. Но требуется реконструкция для перевода птицы с клеточного на напольное содержание, что позволит с наименьшими затратами энергоресурсов и кормов получать больше мяса. После ввода в действие котельной на газе и запуска четырех новых термокамер производство колбасных изделий и копченостей увеличится до 10 тонн в смену.

- Но фабрика и без того уже почти полностью перешла на переработку своей продукции?

- Да, мы готовы уже сейчас давать по 6 тонн колбасы в смену - столько раньше делал только мясокомбинат. Своими силами с помощью приборного завода реконстру-



погашение задолженности энергетикам с декабря этого года без начисления пени. Ничего лишнего, никаких особых льгот мы для себя не просим. Но если бы власти пошли нам навстречу, то производство можно было бы стабилизировать уже в следующем году и рассчитаться с кредиторами.

Когда мы разговаривали с Портновым, то чуть ли не через каждый час ему приносили телефонограммы из "Томскэнерго" типа: "За неплату за потребленную электроэнергию в 14 будут отключены фидера..."

- Разве это не давление на нервы? Ну как работать? Ведь не далее, как вчера, на энергетической комиссии договорились, что сельхозпредприятия отключать нельзя, что нет у них сегодня денег для выплат, но все равно одна телеграмма за другой... А глава ведет себя так, будто ни о чем не ведает. И каждый день так. Словно торопится кто-то нас извести...

После обеда Портнов начал собираться в Думу, в ее бюджетный комитет, и я ему напомнил:

- Ведь вы, депутаты, сами определяли, сколько денег из бюджета выделить на нужды сельского хозяйства. Помните, все проголосовали за 104 миллиарда? Сами таким образом посадили себя в рамки.

- Ни один депутат не в состоянии до деталей познать весь бюджет, это дело исполнительной власти. Дума может определить лишь направления. Но деньги в руках администрации, и она сама выбирает приоритеты. А потом мы с удивлением узнаем, что если для села едва нашли 100 миллиардов, а на коммунальные услуги выделили 260 миллиардов, хотя в квартирах от этого не стало теплее... Депутату трудно постичь, куда уходят деньги.



За 2 года существования новой налоговой системы (с сентября 1992 г.) "наработано" множество приемов ухода от чрезмерных выплат. Данный материал - не энциклопедия антиналоговых уловок. В нем сделана попытка показать возможности налогоплательщика по облегчению налогового бремени.

"Лучший способ сохранить деньги - потратить их на себя".
Народная мудрость.

В частных беседах с сотрудниками информационных структур Госналогслужбы России отмечалось, что публикуемая статья отражает действительное положение в сфере уплаты налогов и налогового законодательства, которое позволяет трактовать некоторые моменты как в пользу Госналогслужбы, так и в пользу предпринимателей.

ПАРТИЗАНСКАЯ ТАКТИКА

Сокращение или занижение налоговой облагаемой прибыли встречается почти в 80 процентах организаций. Самый простой и "наивный" способ здесь такой: юридическое лицо представляет справку в налоговую инспекцию о том, что его деятельность ведется с нулевым балансом или не ведется вообще. Для усиления впечатления проверяющему органу не представляется бухгалтерская отчетность, директор и бухгалтер не являются на вызовы. Однако налоговая инспекция имеет возможность изъять документы из банка, где предприятие имеет расчетный счет, и в результате проверки наложить соответствующие санкции. Иногда они тянут на несколько сотен миллионов рублей.

В большой цене в предпринимательской среде контакты между руководителями предприятий. Это позволяет по взаимной договоренности предоставлять друг другу свои расчетные счета для совершения денежных операций, скрываемых от учета.

Нередко одно юридическое лицо открывает одновременно в различных банках расчетные счета, в том числе и не учтенные в налоговых органах, и проводит через них денежные операции, не отражаемые в бухгалтерском учете (так называемая "двойная бухгалтерия"). Таким образом часть выручки скрывается от налогообложения.

В случаях, когда проведенная налоговой инспекцией проверка выявила значительные суммы сокрытых от налогообложения доходов или когда ожидается проверка с подобным исходом, некоторые фирмы используют прием "самоликвидации". Нет фирмы, нет и проблемы. Однако решившемуся на такой некорректный ход предпринимателю все труднее рассчитывать на продолжение своей деятельности в мире бизнеса. Даже если операция удастся, налоговые службы вряд ли забудут о своем ударе в беге клиенте.

Еще один из приемов сокрытия доходов - регистрация предприятия в одном городе (или районе), а открытие счета в банке другого города. В результате удается уйти от уплаты налогов как по месту регистрации, так и по месту ведения хозяйственной деятельности. Однако и этот способ становится все менее перспективным. Совершенствование системы учета вновь создаваемых, действующих и ликвидированных хозяйствующих субъектов оставляет все меньше подобных лазеек.

Занижение собственных доходов - испытанный способ уменьшить налоги. Наиболее распространенный ход - завышение себестоимости продукции (работ, услуг) за счет побочных затрат. На себестоимость вешается все, что хоть каким-то образом имеет отношение к конечному продукту: командировки (сверх установленных норм), приобретение основных фондов, реконструкция производств, монтаж охранно-пожарной сигнализации, сверхнормативный забор воды, а также уплаченные проценты по про-

сроченным банковским ссудам, за кредиты, полученные на восполнение недостатка оборотных средств, и даже штрафы, внесенные в бюджет.

В арсенале находчивых предпринимателей есть еще такие способы, как занижение облагаемого НДС оборота, искажение отчетных данных при определении расходов на оплату труда (когда в ведомости числится больше людей, чем в действительности работает). И, конечно, вечная "палочка-выручалочка" - непосредственный расчет, "нал", когда по договоренности сторон в официальных учетных и платежных документах занижается стоимость выполненных работ или оказанных услуг и реальные расчеты производятся наличными. Иногда же наличными оплачивается вся договорная сумма - операция, не уловимая для налоговых служб.

Весьма грубый способ сокрытия дохода от налогообложения - полное отсутствие бухгалтерского учета прохождения средств. Предполагается, будто предприниматель держит все статьи расходов и доходов как бы в уме. Вместе с тем так или иначе существуют платежные документы и знания из налоговой инспекции в состоянии восстановить по ним картину финансово-хозяйственной деятельности. С начислением соответствующих санкций.

И, наконец, самый простой способ уйти от уплаты налогов. Он действительно прост, как яблоко, и до определенного момента достаточно надежен. Недаром им пользуется добрая треть всех предпринимательских структур. Речь идет о тех, кто вообще не становится на учет в налоговой инспекции. Что называется, работают себе и "в ус не дуют". Причем такая ситуация зафиксирована в Москве, где налоговые службы уже раскинули свои

мы НДС, уплаченные при приобретении основных средств и нематериальных активов, вычитаются из суммы налога, подлежащего взносу в бюджет, равными долями в течение шести месяцев начиная с момента ввода в эксплуатацию оборудования и принятия на учет нематериальных активов. Не подлежит налогообложению также прибыль банков и кредитных учреждений от предоставления долгосрочных кредитов на развитие производственной базы предприятий. Освобождается от налога на два года прибыль некоторых малых предприятий, в том числе занимающихся жилищным производственным строительством (включая ремонтно-строительные работы), если доход от их основной деятельности превышает 70 процентов общей суммы выручки. На третий и четвертый годы налог уплачивается по пониженным ставкам.

Полегало и научным предприятиям. Им разрешается создавать внебюджетные отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР, отчисляя в них до 1,5 процента от себестоимости продукции (с отчислением этих сумм на себестоимость) и соответственно уменьшая платежи налога на прибыль. Научные организации освобождаются от платы за землю, используемую ими для научных и научно-экспериментальных целей, что в условиях значительного повышения земельных платежей немаловажно. Кроме того, средства на проведение НИОКР (в размере до 10 процентов налогооблагаемой прибыли) налогом на прибыль не облагаются.

Товариществам с ограниченной ответственностью и акционерным обществам закрытого типа разрешается создавать резервные фонды (до 25 процентов перечисленных в уставный капитал средств) и продавать (обме-

участия в других предприятиях, а сами доходы облагаются по пониженной ставке - 15 процентов.

Некоторые предприниматели, сфокусировав внимание на словах "долевое участие" и не принимая во внимание предложение "...в других предприятиях", делают вывод о применимости этих статей в отношении совместной деятельности, так как по договору стороны объединяют свое имущество и усилия для достижения общей хозяйственной или иной цели (налицо долевое участие). В таком случае доходы каждой из сторон договора вроде бы должны облагаться по ставке 15 процентов. В соответствии с таким выводом предприятия, заключившие такой договор, уменьшают свои налоговые платежи более чем в два раза, подвергаясь впоследствии штрафным санкциям. Почему? Потому что договор о совместной деятельности, в отличие от учредительного договора, регулирует отношения самостоятельных субъектов хозяйствования без создания юридического лица (предприятия). Этот договор не регулирует деятельность предприятия, доходы которого могут делить между собой его собственники. Доходы, которые получает долевой участник предприятия, представляют собой часть чистой прибыли, облагаемой налогом в установленном порядке. Следовательно, доход, получаемый долевым участником, облагается налогом дважды: налогом на прибыль и налогом на доход от совместной деятельности.

Самым неблагоприятным можно назвать трудовой договор (налоговые и иные удержания могут достигать 100 процентов причитающихся гражданину выплат). Нередко он заменяется договором купли-продажи коммерческой, организационной или технической информации. При этой сделке учитываются положения Закона РФ "О

ти в банк (входящий в единый с фирмой холдинг) сроком на год. Ставка процента по депозитному вкладу определяется на уровне, обеспечивающем через год выплату процентов, которые вместе с возвращаемой основной депозитной суммой составят базовую цену продажи товара. Выгодно и покупателю, и фирме.

Формально фирма не имеет прибыли и соответственно не платит налог. Зато вместо части остатка на расчетном счете фирмы (в объеме ее прибыли в обороте) банк имеет депозит, который и становится источником дополнительных оборотов фирмы. Причем размер этого источника по сравнению с первоначальной прибылью в обороте увеличивается на сумму налога на прибыль. Экономия по налогу на прибыль одного из партнеров позволяет танкетке "фирма - коммерческий банк" вовлечь в оборот дополнительную сумму денег. Правда, через год из оборота придется изъять определенную сумму - выдать на руки покупателю товара (он же одновременно и вкладчик банка) депозит и проценты по нему. Но в условиях инфляции связанные с этим потери через год несопоставимы с эффектом, получаемым на первом порах.

Позволяет экономить на налогах и своеобразная система оплаты труда работников предприятия. Любому предпринимателю известно, что платить своим сотрудникам приличную зарплату - дорогое удовольствие. Помимо самой зарплаты, предприятию приходится выплачивать в бюджет около 40 процентов от ее суммы. Один из самых простых и легальных способов облегчения налогового бремени - оформление заработной платы через краткосрочное страхование жизни сотрудников предприятия.

Делается это так. Фирма оформляет договоры страхования жизни на своих работников и перечисляет страховую сумму в определенную сумму. Договоры страхования заключаются, как правило, на срок не более года, а через установленное время (от нескольких дней до месяца) страховая компания выдает сотрудникам ссуду. По окончании срока действия договора долг погашается в бухгалтерских книгах страховой компании. Единственный налог, который уплачивается при этом, - подоходный. Отчисления в пенсионный фонд, фонд государственного страхования, фонд обязательного медицинского страхования и государственный фонд занятости населения не производятся. Выгода страховщика в том, что подоходный налог вычитается с клиента сразу, а уплачивать его в бюджет приходится только по окончании срока договора страхования.

Наиболее изысканный способ сокращения налоговых платежей, найденный на сегодня хитроумными предпринимателями, - это случай, когда налог на прибыль платит госбюджет. Найдти его помогла прословутая корректировка зарплатности по налогу на прибыль в соответствии со ставкой ЦБ, которая попортила немало крови налогоплательщикам. Однако оказалось, что порядок корректировки действует и в другую сторону - при переплате налога сумма предоплаты должна быть возвращена с увеличением на четверть ставки, действовавшей на середину квартала. Возврат средств по такой ставке из бюджета, спустя длительное время после уплаты этих сумм, не приносит практически никакого выигрыша из-за инфляции, но срок можно при желании существенно сократить. За непредставление справок об авансовых взносах в бюджет, исходя из предполагаемой прибыли, не может быть применено никаких санкций (письмо НГС от 20.07.93 N 5.1/1035). Но сдать такую справку все же следует, поскольку авансовые платежи засчитываются как взносы налога только в пределах сумм, предусмотренных в справках. Сдать справку нужно до первого числа каждого квартала, а скорректировать ее можно за 20 дней до конца квартала. В течение 5 дней. После представления справки вносятся в бюджет взносы. По окончании квартала необходимо представить в налоговую инспекцию квартальный отчет и расчет возврата из бюджета вместе с письменным заявлением о возврате причитающихся налогоплательщику средств (приложение 6 к инструкции ГНС N 4).

В течение 10 дней после этого можно получить переплаченную сумму, увеличенную на четверть ставки ЦБ, действовавшей в середине квартала. Поскольку возврат из бюджета не может превышать суммы авансовых платежей (инструкция ГНС N 4, п.31), заработав на этом невозможно, но сэкономить налоговые платежи - вполне реально. Нужно только подобрать сумму превышения авансовых перечислений таким образом, чтобы увеличение их на установленные проценты при возврате из бюджета компенсировало сумму налоговых платежей. Например, в конце прошлого года это выглядело следующим образом. Ставка, по которой возвращались переплаченные суммы, составляла 52,5 процента (210% : 4). Для фирмы, сумма налоговых платежей которой составляла 200 тыс. руб., размер авансового взноса, при котором возврат превышения компенсировал бы эти платежи, составил $200 \times (100 + 52,5) / 52,5 = 581$ тыс. руб. Сумма переплат (381 тыс. руб.) при возврате из бюджета была увеличена на 52,5 процента, то есть на 200 тыс. руб. Таким образом, налоговая инспекция вернула 581 тыс. - фирма получила назад свои деньги, и при этом налог на прибыль у нее оказался уплаченным. Вот так, дав государству беспроцентный кредит на месяц, можно избавиться от необходимости платить налог.

Н. СВАРОВСКИЙ,
консультант Н. ГРИГОРЬЕВА.
"Успех".

КАК УХОДИТЬ ОТ ЧРЕЗМЕРНЫХ НАЛОГОВ



сети и бдят достаточно эффективно. На периферии же фискальные органы пока не очень-то досаждают находчивым предпринимателям. А те не горят желанием заявить о себе. Однако воспользоваться этим способом становится все сложнее. Без справки из налоговой инспекции банк не должен открывать счет фирме.

И вообще громоздкая государственная машина по сбору податей неспешно, но неуклонно усиливает свою деятельность. И со временем большинство предпринимателей придется переходить от партизанских методов к существованию с налоговым законодательством, используя легальные способы снижения налоговых выплат. Тем более что пути такого мирного существования уже намечались.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Еще в 1991 году был принят Закон "Об инвестиционном налоговом кредите". Этот кредит предоставляется на приобретение оборудования путем уменьшения авансовых платежей по налогу на прибыль, причем сумма налоговых кредитов не должна уменьшать сумму налога на прибыль, фактически полученную в календарном году более чем на 50 процентов. Получение налогового кредита связано с преодолением массы формальностей, в том числе с необходимостью заключать специальное соглашение с налоговой инспекцией по месту регистрации предприятия и согласовывать условия кредита с финансовым органом, отвечающим за исполнение соответствующего бюджета. Пробрить брешь в такой обороне по плечу лишь титану. И тем не менее начало положено. Впервые в России инвестиционный налоговый кредит предоставлен "АвтоВАЗу". Надо думать, попытки последовать этому примеру не заставят себя ждать.

Диапазон налоговых льгот не столь узок, как может показаться на первый взгляд. Они, например, щедро предоставлены предприятиям, имеющим отношение к сфере, находящейся в хроническом упадке, - сельскому хозяйству.

Согласно президентскому Указу от 22 декабря 1993 года "О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней" прибыль предприятий, полученная от произведенной и переработанной собственной сельскохозяйственной продукции, полностью освобождается от налогообложения.

Предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции освобождаются также от уплаты налога с превышения зарплаты, если выручка от реализации собственной сельскохозяйственной продукции составляет более 70 процентов всей выручки. В 1,5 раза уменьшается налоговая ставка для банков, предоставляющих не менее половины своих кредитов сельскохозяйственным предприятиям, а также для страховых компаний, получающих не менее 50 процентов страховых взносов с таких предприятий.

Президентский указ предусматривает существенные льготы и для предприятий, осуществляющих капитальные вложения. Теперь, даже если капитальные вложения осуществляются на долевой основе, они не облагаются налогом на прибыль. В добавление к этому сум-

мировать) основные фонды по любой цене (правда, при реализации их не выше балансовой стоимости) сумма сделки для целей налогообложения определяется по рыночным ценам в данном регионе).

Понятное дело: массе предпринимателей, не попадающих в круг, где льготы имеют силу, от таких налоговых поблажек ни жарко, ни холодно. Но не стоит игнорировать эту область законодательства. Во-первых, если ваше предприятие функционирует где-нибудь в пограничных областях, не грех скорректировать деятельность и подбегать под сень какой-либо льготы. Во-вторых, подобное знание - хороший стимул для поиска облегчения налогового бремени в индивидуальном порядке, для собственной фирмы. Тем более многие тропки к налоговым оазисам уже протоптаны.

ЛЕГАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ УМЕНЬШЕНИЯ НАЛОГОВ

Любое предприятие связано с рядом других разнообразных хозяйственных связей. Все они оформлены гражданско-правовыми договорами. От формы этих договоров зависят суммы налоговых отчислений. Чтобы уменьшить их, стоит один договоры - "неблагоприятные" - заменить другими - "благоприятными". К "неблагоприятным" можно отнести довольно распространенные типы обязательств: договор комиссии, поручения (повышенная ставка налога на прибыль); договор на оказание рекламных услуг (отдельный налог на рекламу); договор аренды (неясности в вопросах отнесения затрат по данному договору на себестоимость, особенно в отношении договоров с физическими лицами).

Все эти "неблагоприятные" договоры можно заменить одним "благоприятным" - договором о совместной деятельности, имеющим немало положительных сторон, основные из которых следующие: суммы, перечисленные руководителю совместной деятельности, не облагаются налогом на прибыль; полученная от совместной деятельности прибыль распределяется между участниками до налогообложения и учитывается у каждого из них как внебюджетный доход, то есть без НДС. Например, договор аренды заменяется на договор о совместной деятельности с общей целью - подготовка и обучение кадров, реализация товара на территории РФ и т.д.

Договор комиссии, поручения тоже заменяются на договор о совместной деятельности. В отдельных случаях употребляется двоякий договор, по которому большая часть вознаграждения причитается за оказание, например, маркетинговых услуг, а за параллельно оказанные услуги по договору комиссии (поручения) взимается просто символическая плата. Подобным образом договор на оказание рекламных услуг заменяется договором по оказанию маркетинговых услуг, а также договором при исполнении договора совместной деятельности. Налогоплательщики допускают ошибки. Одна из типичных связана с толкованием статей 2 и 10 Закона "О налоге на прибыль", согласно которым валовая прибыль уменьшается на сумму доходов от долевого

подоходном налоге с физических лиц", согласно которым не облагаются налогом суммы, полученные гражданином от реализации своего имущества в пределах 50-кратного минимального размера оплаты труда. Хотя понятие "имущество" до сих пор остается предметом теоретических споров, поскольку в Основы гражданского законодательства оно трактуется и как вещь, товар, и как имущественные права (в нашем случае - право на владение информацией).

Возвращаясь к теме совместной деятельности, стоит отметить, что эта идея вообще весьма плодотворная. Используя договор совместной деятельности, некоторые предприниматели осуществляют хозяйственную деятельность через десяток-другой собственных предприятий - юридических лиц, связанных таким договором. Используя предусмотренные законом льготы для отдельных видов деятельности, они реализуют продукцию или услуги через те предприятия, которые освобождены от уплаты НДС, при этом большая часть прибыли оседает на счетах предприятий, имеющих льготы по налогу на прибыль. В настоящее время именно подобного рода холдинги способны успешно вести хозяйственную деятельность, тогда как большие неповоротливые структуры обречены на вымирание.

Например, одним из предприятий, связанных договором совместной деятельности, может быть предприятие, где инвалиды составляют не менее 50 процентов от общего числа работников. В этом случае закон предоставляет заметные льготы по НДС. Однако здесь есть определенные сложности. Дело в том, что законодатель наряду с понятием "общая численность" (для определения условий получения льготы) в других случаях использует понятие "среднесписочная численность", что запутывает ситуацию.

В последнее время появился ряд новых и весьма перспективных схем облегчения налогового бремени. В сфере внешнеэкономической деятельности возможны, например, такая: при продаже продукции иностранцам с покупателем заключаются контракты, по которым оплата поступает через 3-5 лет после поставки товара; по истечении трех лет задолженность списывается на убытки, а поступившая уже после этого оплата не имеет бухгалтерский учет.

Создаются и более тонкие схемы. Одна из них - "бесплатные" покупки: покупателю через год возвращают всю сумму, затраченную на приобретение товара. Делается это следующим образом. Фирма-продавец предлагает покупателю оплатить товар по заниженной цене, а остальную сумму внес-



уже больше часа я околачивалась в колбасном отделе гастронома "Центральный". За это время никто из покупателей так и не попросил у продавца даже ста граммов голландской салями или привезенных из Новосибирской области пастроми, ветчины. Зато наша доморощенная "Казинская" шла за милую душу. И дело было вовсе не в сногшибательной разнице цен. Хотя и это обстоятельство весьма существенно: томская колбаса предлагалась в среднем по 23 тысячи, салями - по 54, ветчина - по 78 тысяч за килограмм. Как пояснила продавец отдела Надежда Трамона, местная продукция расходуется очень быстро во многом из-за гарантии ее качества:

- Томские предприятия поставляют нам только свежую продукцию. А все, что приходит из-за границы области, часто вызывает у покупателей сомнения - сейчас лето и даже один день в дороге может сильно сказаться на качестве капризного мясного товара. Так что местная колбаса пользуется куда большим спросом.

Среди тех предприятий, что поставляют свой вкусный и смачный товар в гастрономы "Центральный", "Елочка", "Сибирский", "Ласточка", "Юбилейный", торговый дом "Нива", значится и акционерное общество открытого типа "Поиск". История этого предприятия напроцех выбивается из привычных рассказов о становлении экономически независимых предприятий. Судите сами: "Поиск" ежемесячно перечисляет в бюджет области одних только налогов 100 миллионов рублей, без НДС, кстати. Здешные рабочие понятия не имеют, что такое задержка заработной платы, и в среднем каждый получает 700 тысяч рублей, а обвальщики мяса и вовсе по миллиону. Предприятие ни разу не попросило у государства материальной помощи. И при этом делает существенные капитальные вложения: с начала этого года на развитие производства уже пошло 700 миллионов рублей.

Чтобы приобрести продукцию "Поиска", еще недавно клиенты выстраивались в очереди на Стародеповской аж с пяти утра. Костяк клиентуры этого мясного производства составляют 20 торговых структур. Это и муниципальные магазины, и частные предприятия, и отдельные предприниматели из Томска и районов области. Каждый берет столько товара, сколько в силах хозяйство реализовать, поскольку руководство "Поиска" четко следит за репутацией своей продукции. Но берут все помногу. Частное предприятие "Нева", например, знакомое томичам по работе на центральном рынке, ежедневно закупает в "Поиске" по 800 килограммов мясных изделий.

Радоваться бы за успехи колбасников, ведь в итоге эти успехи - наши завтраки, обеды и ужины. Ан нет, действительность перекрывает кислород нестандартному предприятию, ставя его в дурацкое положение, требующее ежеминутного доказательства прав на существование.

Еще в 1948 году тогдашний председатель горисполкома А. Кафтанчиков подписал решение о создании цеха по выращиванию и первичной переработке птицы. Через четы-

ре года этот цех уже сформировался и окончательно оформился как структурное подразделение Томского мясокомбината. За цехом, куда свозилась вся выращиваемая в южных районах области птица, был закреплен участок в 2 гектара на окраине города рядом со взлетно-посадочной полосой на Каштаке. Вскорости этот цех уже занимался и производством полуфабрикатов. В начале семидесятых выдавал в сутки 7-8 тонн мясных полуфабрикатов, а пирожков с разными начинками стряпал 9 миллионов в год.

Но в 72-м на основной территории мясокомбината был запущен мощный мясоперерабатывающий участок, и в цехе на Стародеповской, как и прежде, опять стали на все лады распевать только петухи да кудахтать курочки. В сутки переработка куриного мяса достигла 30 тонн. Все эти "социа-

ного питания отправлялось по 5 тонн натуральных мясных полуфабрикатов, колбасные изделия.

Девяностые, разумеется, перечеркнули все и вся. Бывший птичий цех стал мясокомбинату в тягость, поскольку сокращение производства мяса сразу же сказалось на работе колбасников. Комбинат отрешивался от цеха всеми правдами и неправдами. А цех особо на родстве и не настаивал. Собрание коллектива вынесло тогда решение: разобьемся в лепешку, но сделаем из цеха свой небольшой рентабельный участок. Опыт самостоятельной работы у коллектива был, так как еще в 90-м мясокомбинат переформировался в кооператив и птичий цех тогда работал как небольшой кооперативчик в кооперативе.

Все это время главным возмутителем спокойствия был и остается Н. С.

ство бытовых помещений. Готовясь к грандиозной реконструкции и уже начав ее, Н. С. Письменный завез 300 тысяч штук кирпича, 150 плит перекрытия, столько же фундаментных блоков, 50 процентов сборного железобетона на гараж и мехцех.

Жители соседних с цехом домов нет-нет, да и высказывали недовольство "ароматами" и прочими неудобствами близкой мясопереработки. Письменный сам постоянно встречался с ними, рассказывал о том, что уже делается и что будет предприниматься, чтобы максимально оградить соседей от влияния цеха. Есть задумка и возможность внедрить эффективный очистной метод. В санитарной зоне вокруг цеха в роще планировалась детская площадка.

Чтобы законно развернуть строительство, руководство цеха

подсчитал, такая рокировка стоила бы городскому бюджету 35 миллионов рублей. В результате препираний город вынужден был выдать "Поиску" акт на бессрочное землепользование своим участком.

Однако судьба предприятия до сих пор так и не решена. В последнее время в этой затянущейся войне появился новый фронт. Теперь уже ссылки на генеральный план города не звучат, зато о санитарной опасности цеха говорится особенно эмоционально. Хотя АООТ "Поиск" готово выполнить все санитарные и любые другие требования не прося у города на это денег. И это не пустые обещания. 14 миллионов рублей заплатил Н. С. Письменный за два тома изысканий, проведенных "Томскгражданпроектом" совместно с главным архитектором города А. И. Ильиченко, - "Градостроительное, санитарно-гигиеническое и экологическое обоснование по застройке и формированию части жилого района Каштак и прилегающей к нему производственной территории АООТ "Поиск". Проводится скрупулезная экологическая экспертиза.

Как выяснилось, шумиха вокруг АООТ "Поиск" возникла из-за желания ряда фирм построить в этом выгодном месте (готовые коммуникации) жилые дома. Когда стало ясно, что предприятие стоит здесь законно, в ход пошли разговоры о его вредности для окружающих. И все потому, что "Поиск" перешел дорогу промышленно-финансовой корпорации "Томич", которая в мае этого года в санитарной зоне предприятия в 50 метрах от мясопроизводства начала строительство жилого дома. Вырублена та роща, в которой Письменный планировал оборудовать детскую площадку. Вырыт котлован. И это несмотря на то, что главный государственный санитарный врач области В. Г. Кондратьев категорически запрещает строительство жилых домов в зоне влияния "Поиска", приводя в пример томские случаи, когда строительством жилых домов вытеснены промышленные предприятия, - та же застройка микрорайона "Б" по Иркутскому тракту, где рядом с заводом стеновых материалов - детский сад, школа.

До сих пор не ясно, как "Томич" получил у архитекторов разрешение на возведение этого жилого дома, ведь санитарная служба предписывает непременно сохранять санитарно-защитную зону вокруг "Поиска" от 100 до 300 метров. Или архитектура была уверена, что ей удастся одним лишь движением ластика стереть АООТ с плана города вообще? В то время, когда "Поиск" имеет официальный акт на землепользование, "Томич" предоставляет на эту же территорию аналогичный. Правда, без необходимых подписей и согласований. Еще три месяца назад заместитель мэра города Ю. Галамов обещал поскокам провести по этому поводу служебное расследование. Результатов его нет.

Зато пока есть, несмотря ни на какие войны и неясный завтрашний день, продукция АООТ "Поиск", имеющая самые низкие отпускные цены в городе. Есть 25 наименований качественных мясных вкусностей. Есть четко отработанная система закупа мяса у населения с выездом в районы, что сегодня для сидящих без копейки сельян очень важно. Есть кормящее город, в прямом смысле слова, перспективное предприятие новой формации. Таких бы на нашем генеральном плане побольше да пограничную линию вокруг них пожирнее.

Вера ПЕТУНИНА.

ПУНКТИРНАЯ ЛИНИЯ

Законно акционировавшись, «птичий цех» оказался на птичьих правах

листические" рапорты я вспоминаю не ради красного словца, а лишь для того, чтобы подчеркнуть значимость цеха в экономике области в те времена, когда архитекторы корпели над генеральным планом застройки Томска.

Развитие птицеводства и становление цеха совпало с развитием в области нефтехимической отрасли. Город задыхался от нехватки жилья для рабочих "Химстроя", Нефтехима. И в конце концов птичий цех оказался центром большого жилого микрорайона. На генеральном плане города владения цеха обозначены были пунктирной линией, дескать - временные. А на месте цеха красовались нарисованные новые дома, дороги, даже бегущий по улице Говорова троллейбус. Однако по действительности замечательные для томичей архитектурные мечты ни одна живая душа в птичьем цехе даже не подозревала.

Более того, эти души активно развивали свое производство. После открытия птицевосхозами своих перерабатывающих производств коллектив цеха решил возродить на своих мощностях изготовление полуфабрикатов. Ясно было, что одна основная площадка мясокомбината не в состоянии накормить город. К тому же жалко было отпускать в никуда людей с такой редкой профессией, как обвальщик мяса. Квалифицированные обвальщики, орудуя только ножом, в день нарезают тонну-полторы мяса, оставляя на костях туши всего 2-3 процента мякоти.

Продолжая работать в составе мясокомбината, цех все серьезнее и серьезнее заявлял о себе. В сутки в сеть обществен-

Письменный - руководитель цеха. Именно он на пальцах доказал людям, что работать с хорошей себестоимостью продукции, со стабильной прибылью - реальность. Два месяца бился цех за свою самостоятельность, и, хоть был он комбинату обузой, все же пришлось повоевать за свою независимость. Городские власти на бойкий коллектив цеха смотрели даже с уважением, и в итоге в ноябре 1992 года было зарегистрировано АООТ "Поиск", специализирующееся на производстве мясopодуKтов. Оформляя статус отдельной хозяйственной единицы, поисковцы прошли десятки властных кабинетов и в итоге полностью узаконили свою самостоятельность. Ни у кого тогда не возникло вопроса по поводу пунктирной линии на генеральном плане города...

За развитие своего цеха коллектив взялся с энтузиазмом. Солидно увеличили парк автомобилей. Решили построить теплую стоянку для машин, добротный склад. Площадь позволяла развернуть строительство комплекса, в котором под одной крышей располагался бы полный непрерывный цикл от забоя скота до выхода готовой продукции. Кровь из носу, но необходимо было строитель-

обратилось в 93-м в администрацию города с просьбой произвести инвентаризацию и выдать акт государственного пользования на земельный участок, на котором расположено АООТ "Поиск". Ответ буквально парализовал коллектив: только на пять лет даем право на аренду без разрешения строиться. Государственный архитектурно-строительный контроль грозно указал "Поиску". Так акционированное по всем российским нормативам предприятие по сути было объявлено вне закона.

Коллектив отстаивает свои права уже второй год. Строительные материалы, ждущие своего часа под открытым небом, и те уже пообветшали. Прошло много разных совещаний на разных уровнях, но ни одно пока окончательно не решило судьбу коллектива. Земельный комитет, анализируя сложившуюся ситуацию, предложил городским властям действовать по закону - предоставить коллективу АООТ площади под производство в удобном для города месте, предоставить равнозначные существующему цеху мощности и выплатить компенсацию на период становления. По самым скромным





В СТРАНЕ советов



Документальная сторона дела

Продавец квартиры должен иметь свидетельство о собственности, выданное департаментом Мосприватизации, договор передачи собственности, выданный РЭУ. Это основные правоустанавливающие документы. Чтобы совершить продажу квартиры, владелец должен собрать также ряд справок. Прежде всего - из Бюро технической инвентаризации (БТИ) о балансовой стоимости квартиры. Это сумма, определяющаяся из разности строительной стоимости квартиры и ее последующей амортизации, то есть фактически минимальная стоимость квартиры обычно фигурирует впоследствии у нотариуса. Делается это для сокращения налогов, вполне ощутимых. Для справки сообщаем,

Подделка паспорта владельца квартиры

Достаточно переключить фотографии, а также раздобыть документы на квартиру. Затем новый человек под тем же именем, что в паспорте, благополучно продает квартиру. Поскольку документы в порядке, у нотариуса не возникает никаких подозрений (подделки паспорта бывают на редкость чистыми). Сделка проходит, затем появляется подлинный хозяин квартиры, предъявляет свои права и выставит покупателя за дверь. Последний оказывается и без квартиры, и без денег. Пример из реальной жизни. Квартиру продавал симпатичный старичок, очень приличного вида, с двумя родственниками. Ни и у покупателя, ни у нотариуса подозрений не возникло. По оформлению сделки покупатель успел въехать в новое жилище и сделать ремонт. Через две недели после этого появился, однако, прежний, очень удивленный хозяин. Выяснилось, что его паспорт и документы были выкрадены и, пока он отсутствовал в Москве, квартира была продана от его лица. Суд, конечно, вернул квартиру старому хозяину.

Как избежать обмана: паспорт надо проверить в милиции на идентичность фотографии в нем и в учетной карточке. Кстати, практика свидетельствует, что сразу, как только вы заявили о

достаточно денег, чтобы купить им квартиру в Подмоскowie.

Одновременное взятие нескольких залогов

Залог обычно просят для спокойствия сторон. Если покупатель впоследствии отказывается от сделки, залог, как правило, не возвращается. Если отказывается продавец - возвращается в двойном размере. Сумма залога варьируется от 500 долларов до 10% стоимости квартиры. Но обычно это одна-две тысячи долларов. Продавец квартиры может собрать залогов с нескольких покупателей и скрыться. По сведениям НАП, был случай, когда мошенник умудрился собрать 11 залогов на сумму в 28 тыс. долларов и благополучно исчезнуть.

Как избежать обмана: следует в обмен на залог взять у продавца основные документы на владение квартирой. В те несколько дней, когда он будет собирать справки, они ему не понадобятся. А если нужда возникнет, подвезти собственнически с его документами куда понадобится. Забирать следует только оригинал документов. Тогда вероятность обмана гораздо меньше.

Продажа другой квартиры

Если вы приехали смотреть квартиру и она вам понравилась,

ПОКУПКА КВАРТИРЫ: КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБЛЕМ

что сумма до 12,5 млн. руб. налогом не облагается. От 12,5 до 17,5 млн. налог взимается в количестве 12% от суммы, превышающей 12,5 млн. От 17,5 до 22 млн. налог составляет 20% от суммы сверх 17,5 млн. Все суммы, превышающие 22,5 млн., облагаются налогом в 30%. Если продолжать о справке, то еще потребуются бумажка об отсутствии задолженности по квартплате и выписка из домовой книги о том, кто в квартире прописан, или о том, кто из нее выписан.

Когда вы покупаете квартиру, продавец оформляет перечисленные справки, после чего вы идете с ним к нотариусу и составляете договор купли-продажи. Затем договор нотариуса нужно зарегистрировать в департаменте муниципального жилья. Только после этого покупатель квартиры становится ее полноправным собственником. Как видите, сложностей хватает. И поводов для мошенничества тоже. Попробуем теперь рассказать об основных его видах и о том, как с ними бороться.

НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СПОСОБЫ НАДУВАТЕЛЬСТВА

Одновременная продажа квартиры двум и более покупателям

При сделке по купле-продаже выдается два экземпляра договора, оба заверяются у нотариуса и регистрируются в ДМЖ. Раньше при этом не отмечалось, какой кому. Способ обмана следующий: одновременно у другого нотариуса регистрируется еще один договор. А ДМЖ регистрирует договор покупателя, успевшего прийти туда первым. Деньги, разумеется, продавец получает с обоих покупателей. Аналогичную возможность (продать квартиру два раза) он имеет, когда продает ее по дубликатам документов, поскольку выдача их в ДМЖ не фиксируется.

Как избежать обмана: настаивайте на окончательной передаче денег только после регистрации в ДМЖ.

**Покупка или продажа
квартиры -
трудоемкий
и длительный
процесс, сопряженный
со множеством
подвохов. Надуть
неопытного человека
могут несколькими
способами,
причем иногда
неожиданными
и сложными.**

намерении проверить паспорт в милиции, лжепродавец захватывает паспорт прямо у вас из рук и ретируется.

Продажа квартиры без выписки жильцов

Часто такие случаи бывают без умысла, то есть, строго говоря, мошенничества не содержат. По крайней мере его не установить.

Здесь имеет место столкновение двух законов - о частной собственности на недвижимость и об обязательной прописке. Вы можете оказаться владельцем квартиры, где будут прописаны другие люди, которые имеют право в ней проживать. Более того, владельца в квартире не пропустят, пока оттуда все не выпишут.

Одна из возможных ситуаций. Допустим, вы покупаете квартиру у женщины с тремя детьми, которая намерена купить дом в Подмоскowie. Она продает квартиру, а затем говорит, что потеряла деньги и ей некуда выписаться. Действительно ли она поселила пару-другую десятков тысяч долларов или лукавит, проверить невозможно.

Другая ситуация. При обмене по цепочке решили воспользоваться быстрым и выгодным способом купли-продажи. Если кого-то в цепочке покупателей обманывают, страдает крайний покупатель.

Как избежать обмана: после оформления договора купли-продажи отдать только часть денег, примерно 50-70%. Продавцы для получения полной суммы будут заинтересованы в скорейшей выписке. А в случае неожиданностей, у вас останется

обязательно запишите полный адрес - улицу, номер дома, квартиры. Если нет номера на двери, вычислите его самостоятельно. При оформлении документов тщательно проверяйте идентичность записанного адреса и того, что фигурирует в бумагах. Иначе вы можете оказаться владельцем совершенно другой квартиры, например, на первом этаже и в худшем состоянии. Такое бывает. Среди элементов мошенничества имеет место «недосмотр» БТИ. А случается и хуже. Недавно в НАП обратился покупатель. При осмотре ему очень понравилась квартира, но по оформлению документов и передаче денег он почему-то не смог ее найти. Номер купленной им квартиры оказался в несуществующем подъезде. То есть он был больше, чем число квартир в доме.

Передача денег

Самый сложный и деликатный момент в оформлении покупки. Если вы хотите избежать обмана, придерживайтесь следующих правил. Ни в коем случае не передавайте деньги в машинах, в подъездах и т.п. местах. Равным образом не осуществляйте передачу денег у нотариуса и в ДМЖ - там пасутся лихие люди, которые отслеживают адрес и могут заявиться в гости...

Деньги передавайте только после регистрации документов в ДМЖ. Делайте это в специально оборудованных местах, страхующих как продавца, так и покупателя. Это банки и риэлтерские фирмы. Можно положить необходимую сумму в сейфовую ячейку банка, договорившись предварительно с продавцом, что он сможет их забрать, предъявив зарегистрированный в ДМЖ документ о сделке (на нем ставится теперь штамп: «Продавец»). За подобную услугу банки берут довольно незначительную сумму. То же самое можно проделывать в риэлтерской фирме. Единственное условие - следует выбирать солидную, которой можно довериться. Солидные риэлтеры берут гораздо больше, чем банки, - около 500 долларов. Но зато они берут на себя проверку документов, выписку жильцов и прочие важные моменты сделки. Поэтому их услугами мы и рекомендуем вам воспользоваться при передаче денег.

Всерьез и надолго

СТРАХОВОЙ РЫНОК: МОНОПОЛИСТОВ ПОКА НЕТ

Рынок страховых услуг начал развиваться в Томской области чуть больше двух лет назад. Сегодня работают 13 томских компаний и 19 филиалов ингородских страховых фирм. Недавнее исследование, проведенное Томским территориальным антимонопольным управлением, позволило составить достаточно объективную картину состояния рынка и перспективы страхового дела.

Цель нашего анализа - выявить монополистов по видам страхования, - говорит начальник отдела контроля финансового рынка антимонопольного управления Лариса Исайкина. - И хотя монополистами на этом рынке никого не назовешь, можно говорить о доминировании отдельных фирм и компаний.

Итак, большинство фирм существует не более двух лет и имеет частную организационно-правовую форму собственности. Средний размер уставного капитала - 42 миллиона рублей (минимальный - 25, максимальный - 100). Анализ состава учредителей показывает, что больше всего в их числе банковских структур. Если в первом квартале текущего года доля банков в уставном капитале страховых фирм составляла 21,6 процента, то у физических лиц - 19,9, а у предприятий и государства соответственно 10 и 9,4 процента. Страховым компаниям выгодно иметь за спиной банки, хотя бы потому, что банковские депозиты всегда к их услугам.

Быстро растет число филиалов страховых компаний из других областей. Это в определенной степени способствует утичке финансовых средств за пределы Томской области. 45,9 процента страховых сборов (без учета обязательного медицинского страхования) приходится на филиалы, и по мнению Ларисы Исайкиной, практически все эти деньги «перекачиваются» в другие области.

Совокупный объем страховых взносов компаний и филиалов в первом квартале 1995 года составил 28395 миллионов рублей. Из них 94 процента (с учетом обязательного медицинского страхования) приходится на долю томских компаний. Антимонопольное управление выявило пять лидеров по этому показателю: среди них ТОО «Стоик-Мед», ТОО «Медика-Томск», АОЗТ «Доверие», АОЗТ «Росстрах-Томск» и АОЗТ «Томестр». Большинство из этих фирм специализируется на обязательном медицинском страховании (ОМС), за счет чего ими и был набран наибольший объем страховых взносов - 81 процент от общей суммы.

Самыми популярными видами добровольного страхования являются личное, страхование от несчастных случаев и страхование имущества граждан. Доминируют здесь АОЗТ «Доверие», АОЗТ «Росстрах-Томск», АОЗТ «Барт», томский филиал фирмы «Союз» и ТОО «Гарант-92». На долю этих компаний, а также двух филиалов - «СибАстроВАЗ» и «Сервис-резерв-Томск» - приходится наибольшая сумма страховых взносов по добровольному страхованию.

Страхование имущества предприятий занимает в общем объеме взносов всего 3,2 процента. Как правило, предприятия неохотно страхуют свое имущество. Фирм, занимающихся в основном этим видом страхования, очень немного. Практически не осуществляется в Томске страхование ответственности, которое за рубежом составляет основу страховых оборотов - его доля мизерна - 0,02 процента. Почему? Во-первых, предприятия не имеют права включать расходы на страхование в себестоимость продукции, а во-вторых, закон не устанавливает обязательного страхования ответственности.

В более выгодном положении находятся компании, осуществляющие обязательное медицинское страхование. Сегодня эта отрасль признана наиболее монополизированной. Первый «кандидат» в монополисты - ТОО «Стоик-Мед» - собрал по данному виду страхования более 40 процентов страховых взносов.

Неразвитость финансового рынка и неотработанное законодательство отрицательно сказываются на объемах денежных средств, направляемых страховщиками в экономику области. В настоящее время страховые компании предпочитают использовать депозиты банков, депозитные сертификаты, векселя и государственные ценные бумаги.

Вывод, сделанный после анализа рынка страхования специалистами антимонопольного управления, прост: несмотря на увеличение числа страховых компаний, рынок страховых услуг сегодня охватывает менее 10 процентов возможного объема. Отрасль имеет огромный потенциал и все условия для развития конкуренции. Как правило, сращивание страхового, финансового и промышленного капитала стабилизирует экономику и усиливает социальную защищенность населения. Однако этот процесс в Томской области замедлен. Ускорить его может лишь правовое обеспечение регулирования страхового рынка, стимулирование расширения видов страхования, отнесение затрат по страхованию имущества предприятий на себестоимость продукции, активизация инвестиционной деятельности страховщиков и т.д.

Владислав МИХАЙЛОВ.



говорят



"Мы не торопимся, перед нами вечность, и поэтому мы будем спокойно делать все наши преобразования, сколько потребуется".

Китайская пословица.

Детство - в Заполярье, на Колыме и Сахалине: кочует вместе с отцом-геологом. В четвертом классе втайне от родителей пишет заявление в суворовское училище, перед самой приемной комиссией открывает им тайну, проходит по конкурсу и четыре года учится в Уссурийском суворовском. После восьмого класса понимает: "военная профессия - не мое".

В 1969 поступает в ТМИ, заканчивает, три года работает анестезиологом в акушерстве, гинекологии вместе с бригадой, обслуживающей районы области по "скорой". Возвращается в ТМИ, защищает диссертацию, получает авторские свидетельства, придумав новый способ "определения объемов циркулирующей крови", в дальнейшем создает прибор экспресс-анализа свертывания крови, что крайне важно для людей, которых поразил инфаркт, когда счет для принятия врачом нужного решения идет на минуты. Работает в онкоцентре, защищает докторскую диссертацию, возвращается снова в ТМИ, где заведует кафедрой.

После участия в работе Российского съезда анестезиологов и реаниматологов понимает, что медицинской аппаратуры из центра не дожидешься. Создает предприятие, которое начинает производство сначала простейшего, а затем более сложного медицинского оборудования. Параллельно организует строительство жилых домов в Томске (и собственного офиса, который недавно практически завершен). Женат второй раз. Во втором браке имеет сына. Вызывает повышенный интерес томской публики и своей работой, и открытым стремлением к власти. Вообще повышенной откровенностью о том, как живет, что ест, пьет, что любит, что не любит. Умеет считать деньги.

- Иван Илларионович, своим афишированным стремлением к экономии вы напоминаете мне старую притчу о миллионере, который перед тем, как рассказать журналисту историю своих миллионов, попросил погасить свечу, так как на улице стало светлее...

- И журналист сказал, что ему уже все ясно, ничего не надо рассказывать... Нет, я немножко из другой породы, скорее напоминаю бывшего русского купца, который сегодня пьет-гуляет, а завтра утром приходит в чайную и ждет, пока придут еще пять человек, потому что шестерым чаю дают на полкопейки дешевле.

- Вы не стыдитесь в этом признаться?

- Не стыжусь. Экономией денег не сделать, но если не экономить - деньги легко растерять. Я люблю делать подарки родным, мне это приятно. Но я не люблю тратить деньги на себя. Меня жена пятый год "пилит" - купи себе приличную шапку. Иду покупать, но на полдороге останавливаюсь и думаю: зачем мне новая шапка? У меня есть простенькая. На улице я чаще всего езжу в машине, если где-то выхожу, то за полчаса-час не замерзаю, я вообще к холоду привычный. Так зачем мне тратить полтора миллиона на новую шапку. То же самое происходит, когда жена требует, чтобы я купил себе дубленку. На кой черт она мне нужна. У меня пальто есть. Правда, демисезонное.

- Вы так подробно рассказываете журналистам о своем быте, вплоть до меню вашей собаки, что невольно начинаешь думать: это не просто открытость, это специальный ход политика.

- Конечно. Я хочу, чтобы избиратели заранее знали все о моем житье-бытье, и когда я начну встречаться с ними, не тратили бы время на выяснение слухов и сплетен, а говорили бы со мной о моей программе развития области.

- Такая программа уже есть?

- Мы, я и моя команда заканчиваем работу над ней и опубликуем ее.

- То есть ваша команда уже сформирована?

Человек, первым, без ложной скромности, заявивший о своем желании стать томским губернатором, - Иван Илларионович ТЮТРИН. Академик, доктор медицинских наук, заведующий кафедрой Сибирского медуниверситета, директор фирмы "Меднорд".

- За исключением кандидатов на два-три ключевых поста-сформирована.

- Насколько я понимаю, ваш внутренний, а может быть, и внешний позунг на выборах будет такой: "Я сумел сделать богатым себя, я смогу сделать богатым и вас". И еще вас не смущает, что наши люди в большинстве своем не любят богатых?

- Да, я понимаю: нужно время, чтобы люди осознали - богатый человек, а не безработный платит налоги, и из этих налогов идет зарплата учителям, врачам, милиции и... оплачивается бесплатный проезд депутатов. Я вот построил свой офис на Белинского, расселив 18 семей из старого дома, купил им квартиры... Кому от этого плохо? Им хорошо, они получили новое жилье, и мне хорошо, я получил, что хотел. А на-

везло?

- Нет. Не всему, к сожалению. У меня много знакомых - талантливые ученые, врачи - не могут себя полностью реализовать. Исчезло само пиететное отношение к ученым, к науке. Но есть и те, кому повезло, как мне.

- Стало быть, вы не клянете Горбачева и Ельцина?

- А вы оглянитесь, посмотрите, что за вашей спиной, сверху...

Я оглянулся и увидел писанные маслом портреты Ленина, Сталина, Хрущева, Брежнева, Горбачева, Ельцина. Были они все изображены молодыми, Хрущев даже не совсем лысый, Горбачев без родимого пятна, а Брежнев очень молодой, но уже с пятью звездами. Где-то эти портреты я видел... Тютрин объяснил.

- Знакомый художник просил

Иван ТЮТРИН: «Экономией денег не сделать, но если не экономить, деньги легко растерять»

счет лозунга... Я бы сказал так. Я сумел сделать богатым себя, и я постараюсь сделать вашу жизнь достойной. Видите ли, нам нужно принципиально менять отношение людей к жизни. Уверен, если завтра каждому взрослому жителю области дать по миллиарду - через год, полгода все повторится. Богатые останутся богатыми, бедные - бедными... если не захотят работать.

- То есть известные слова, что голодному надо давать не рыбу, а сеть...

- Именно. Есть категории людей - пенсионеры, инвалиды, дети, - которые должны быть обеспечены государством, местной властью. Но если ты можешь работать - не хнычь, что тебе мало платят, работай. Меня возмутили рабочие завода, которые пришли к "Белому дому" с требованием выдать им зарплату, которую они давно не получают. Им не с плакатами ходить надо, а собраться и гнать в шею своих руководителей. Они же - рабочие, акционеры. Так соберитесь, выберите людей, которые вытащат завод из ямы, обеспечат вам достойную жизнь. У себя не найдете, пригласите из-за границы, положите человеку зарплату в пятьдесят тысяч долларов, и он наладит дело.

- Вот что нам коммунисты здорово подпортили - за семьдесят лет напрочь убили в людях чувство собственника, хозяина. Вы знаете, я с уважением отношусь к человеку, который везет на дачу старые, аккуратно обструганные доски, которые он где-то подобрал. Но когда этот человек переступает на стройке через брошенные новые доски, плитку, кирпич - я этого понять не могу, меня это бесит.

В доме, соседнем с моим офисом, текла труба отопления в подвале. Чтобы потом, зимой, не раскапывать асфальт, когда его залетит, им купили новую трубу, новые задвижки. И какой-то паразит их утащил. И никто из дома "не видел"... Вы понимаете, у них задвижки тачают, они зимой замерзнуть будут, а они молчат! У меня в офисе, если-кран капает, я с комендантом не сплелу, пока не исправит, и если плитка валяется, так я ему десять раз объясню, сколько долларов она стоит и что он потеряет, если придется покупать новую.

- Ну, глядя на вас, не скажете, что коммунисты у всех отбили чувство собственности...

- Наверное, да нет, я почти убежден, что бизнесмен - это нечто генетическое, плюс определенное стечение обстоятельств. Если это есть - это проявится. У меня прадед со стороны матери пытался разбогатеть. Правда, у него во дворе то была дюжина лошадей, но не было справных саней и добрых хомутов, то были хомуты с санями, а лошадей не было. А прабабка была костоправом - вот во мне гены их и проявились. И мне повезло. На мое поколение, в нормальном возрасте, когда я уже имел личный опыт и интеллектуально был озабочен, пришлось перестройка.

- Всему вашему поколению по-

ставляет ребенок. Или давайте съедем пищу здесь, на траве, или не будем вообще есть". Покажите мне у нас даже не ребенка, взрослого, который будет так строго исполнять законы. Не найдете. Почему? Уважение к закону должно идти в первую очередь от самих властей, а любой российский гражданин приведет десяток примеров неуважения власти к закону.

- Ну а третья составляющая американского успеха, вы пока назвали две!

- Это то, что называют ментальностью нации. Тут отношение к работе, к закону, своей стране, вообще к жизни... Это вырабатывается десятилетиями. Мы десятилетиями вырабатывали в себе ментальность советскую, в ней было немало хорошего, но была и слабая сторона - не надо думать самим, не надо проявлять инициативу, не надо беречь все, что вокруг, потому что это "не мое", и т.д.

- Многие серьезные люди, побывавшие в Америке, говорили мне, что первые месяцы в России им было невероятно трудно, руки опускались. Они увидели там то, к чему нам не привыкли еще лет пятьдесят-сто.

- Напротив. Я там как будто живой воды хлебнул, у меня столько сил прибавилось. Я понял, что мы не пропадем, у нас есть такой потенциал, который им и не снился. Мы больше часа говорили об этом с великим американским экономистом Василием Васильевичем Леонтьевым. Он все поражался: "Ну что у вас, у русских,

взяты люди, очень далекие от бизнеса. Просто в силу того, что они занимают определенное кресло и навешивают определенное количество акций в период приватизации, они мнят себя бизнесменами. Хотя у них ментальность бюджетников... Именно по этой причине в экономике области у нас до сих пор нет качественного скачка.

- Итак, если вы станете губернатором, от бизнеса вам придется отойти, оставить "Меднорд"...

- Почему только "Меднорд". У меня еще много фирм, где мне принадлежит контрольный пакет. К сожалению, у меня есть очень молодой сын, и я не могу ему передать дело, но существует цивилизованная форма передачи управления. Я передам в траст, в нормальные руки свой контрольный пакет и буду только получать дивиденды по акциям. В Америке десятки сенаторов имеют свои фирмы, и это в порядке вещей. Другое дело, что сотни глаз следят за тем, чтобы в эти фирмы не перетекали бюджетные деньги.

- Вы понимаете, что, начав предвыборную кампанию, вы сразу получите неприятные вопросы о строительстве своего дома и других жилых домов, которые уже называют в Томске "тютринскими"? Готовы ли вы к этим вопросам, первый из которых будет звучать примерно так: Тютрин собрал деньги, построил коррумпии, а квартир люди не получили. Кстати, вы начали строить жилье не только из соображений выгоды...

- Мне хочется, чтобы обо мне осталась память в Томске. Что в этом плохого? Как я строил свой дом?.. Купил развалюху у пивзавода, на свои деньги сделал проект и построил дом, положив в основу откровенную продажу своей четырехкомнатной квартиры. То есть продал квартиру с условием, что еще год я буду в ней жить. Как я строю другие дома? У меня есть своя система: я никогда не беру кредиты на строительство, поэтому мне не страшна инфляция. И строю не на свои деньги, а на деньги заказчиков, которые инвестируют стройку с момента начала работы над проектом. Моя задача - грамотно распределить процентные поступления средств в процессе строительства, ну и, понятно, сам процесс организовать.

Я был бы идиотом, если б строил на свои деньги. Невозможно, например, построить 50-миллионное здание, где расположен "Меднорд", на свои деньги. Я сделал просто. Один офис в этом здании продал итальянцам, когда были забыты первые свай. Второй - совместному русско-американскому предприятию, когда был готов первый этаж, третий офис - немцам, когда было все готово, за исключением коммуникаций, и еще один сдал в аренду американцам, когда почти уже вселялись. Жилые дома. Я построил четырехквартирный на Кузнецова, шестиквартирный на Горького, готовлю к сдаче 18-квартирный дом на ул. Гоголя, строю здесь же второй дом и 23-квартирный дом с помещениями для банков, которые уже продал, на ул. Красноармейской. Да, еще клиники свои достраиваю.

Могу утверждать, что нет ни одного человека, который бы полностью оплатил свою квартиру и не получил ее. С каждым клиентом мы рассчитываем график его инвестиций мне из расчета стоимости одного квадратного метра в долларах. Были случаи, что у клиента нет денег и он закладывает то, что построено банку под кредит. Не возвращает кредит - квартира идет банку. Дважды я уже выкупал квартиры у банка и вновь продавал их.

- Иван Илларионович, вам не бывает скучно на работе, с самим собой?

- Нет. Я счастливый человек и, наверное, трудолюбив. Когда я слышу от коллег-медиков "три года убил на диссертацию", меня это поражает. Если тебе неинтересна твоя работа - не занимайся ей. Я не могу отдыхать больше недели.

- Кроме умения работать, что вы цените в человеке?

- Чувство юмора. По-моему, люди, обладающие чувством юмора, не могут быть злыми.

- Несмотря на вашу уверенность в победе, что произойдет с вами, если не вас изберут губернатором?

- А что может произойти? Я ведь не политик, который больше ничего не умеет. Как был я академиком, так им и останусь. Как был заведующим кафедрой, так им и останусь. Так же буду в Думе работать, так же буду бизнесменом заниматься, изобретать.

Это ведь черта характера, состоящая души - изобретать. Я недавно получил еще один патент на наш прибор, позволяющий оперативно получать информацию о свертывающей системе крови, есть заказы от Минобороны, Министерства чрезвычайных ситуаций, есть заграничные предложения. Я не пропаду. Не изберут? Ну что ж, значит, томичам не нужны те перемены, которые я готов предложить. Как говорится, каждый народ достоин своего правителя.

Вел интервью
Соломон ВЫГОН.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.



за ментальность такая - хотите все и сразу. Так не бывает. У вас все идет нормально, только вы не умеете ждать". И он прав. Ведь если собрать вместе девять беременных женщин, то они за месяц не родят ребенка. Потребуется срок, отведенный природой. Так же и в экономике.

- Значит, вы не из тех, кто считает, что у России свой, отличный от всех, путь развития?

- Мы сейчас идем путем, которым прошли другие страны, правда, совершив меньше ошибок. Наш российский путь в том, чтобы найти в известном общем движении цивилизованных стран нестандартные ходы. И мы находим. Я вам скажу: многие наши бизнесмены по наитию делают то, чему американцы учат в Гарварде. Наш потенциал не только в ресурсах, но прежде всего - в людях. Я студентам всегда говорю: если поменять нашего и американского выпускников - начинающих врачей, то через пару лет наш выпускник у них будет процветать, а их у нас - хорошо, если не повесится. У наших людей мозги крутятся быстрее, их тягловая жизнь заставляет шевелиться.

- Это спорный момент, что нас заставляет шевелиться, но вижу, что вам Америка сильно не понравилась.

- Нет, я же говорил, что это великая страна, и конституцию американскую я не зря себе на стенку повесил. Но очень прагматичная. Там только я понял, какое национальное богатство - наша интеллигенция, которая и зарабатывать себе на хорошую жизнь часто не умеет, и довольствуется малым, и любит на кухне решать все мировые проблемы... У американцев такого класса нет, и это их несчастье.

- У вас много друзей среди интеллигенции?

- Насчет друзей, вам откровенно скажу, у меня сложная жизнь. Много людей есть, которые считают, что я им что-то должен дать в материальном плане, многие приходят за помощью. Но есть круг людей, которым - я точно знаю - ничего от меня не надо, кроме общения. И мне с ними хорошо.

- С вашей точки зрения, у нас уже сформировался корпус бизнесменов, чтобы можно было говорить именно о томской марке бизнеса. Ведь, насколько я понимаю, у нас уже не один десяток миллиардеров.

- По деньгам считать нельзя. У нас - единицы бизнесменов. И это очень плохо. Почему? Потому что нередко бизнесменами у нас стано-

ПОД СОЛНЦЕМ



Владимир Петрович, выгодно ли сегодня заниматься производством спичек?

- Сегодня заниматься ничем не выгодно.

- Многие руководители считают, что их предприятиям помогла приватизация. Ваше мнение на этот счет?

- У нас прошел первый этап акционирования, но я умышленно затягивал этот процесс и делал все, чтобы не акционироваться. В этом вопросе моя позиция такова: нигде в мире нет частных фабрик, потому что спички - товар первой необходимости. Никогда и нигде спичечные фабрики без дотаций не работали. Я пытался отсрочить приватизацию, но вышло постановление Госкомимущества, которое определяло механизм и сроки акционирования. Единственное, что удалось, - оставшиеся 39 процентов акций, которые находятся в ведении Госкомимущества, пока не "распылять". 10 процентов акций приобрела санкт-петербургская фирма "Ориневауд". Купила она их "просто так", попутно, когда приобретала 68 процентов акций томского холдинга. А нужен ей был контрольный пакет Томского ЛПК. Можете себе представить? Сейчас у коллектива - 51 процент акций. Как дальше будет - трудно сказать.

- Акционирование что-то дапо предприятию?

- Да ничего, конечно! Чтобы сегодня работать рентабельно, нам надо делать такие спички, чтобы они стоили 150 рублей за коробку. Это только отпускная цена. А другие фабрики, которые давным-давно модернизированы, выпускают сейчас спички гораздо дешевле. У нас не было модернизации, к тому же весь поселок держится на фабрике и мы каждый месяц имеем 100 миллионов убытков.

- Но, помимо основной части оборудования выпуска 1948 - 1952 годов, на фабрике работала и более современная японская линия.

- Ее пришлось остановить. Хозяйственные спички рентабельны, но люди их не покупают. Цена высокая получается, вот линия и стоит. А современное производство можно было организовать.

Директор спичечной фабрики "Сибирь" описывает состояние дел на предприятии без прикрас. Картотека, кризис платежей, запутанные схемы работы с поставщиками, транспортные проблемы - кому из производителей не знакомы эти атрибуты сегодняшнего дня. Тем не менее спичфабрика работает, выпускает спички, палочки для мороженого, упаковочную стружку, столярные изделия. И не вина производителей, что сегодня коробок спичек купить куда сложнее, чем импортную зажигалку.

Владимир БЕРДИНСКИЙ:

«По натуре я оптимист, но оптимизм пропадает»

В свое время вышло постановление правительства о строительстве новой спичфабрики в Томске с пятью шведскими линиями. Но ветры перестройки оставили от этого проекта только наполовину построенный корпус - памятник сегодняшней эпохе. А ведь все контракты со шведами были заключены, люди - обучены. Получай и делай. Все-таки ни много ни мало, а только на оборудование 10 миллионов долларов планировали потратить.

- Каким образом сегодня строятся отношения с поставщиками сырья?

- В свое время я был ярким сторонником сохранения Томлес-прома, но его развалили. Поэтому с "лесниками" теперь так: расчет продуктами, техникой, оборудованием, запчастями. Схема простая. Например, Красноярску нужны спички. Там есть единственный завод, который делает челюстные погрузчики - они нужны "лесникам". Я поставляю в Красноярск спички, лесники нам идут погрузчики. Получается бартер. А иначе как? Где же такие деньги найдешь?

А вообще ситуация парадоксальная. Когда мы переходили на картонный коробок, в Клайпеде построили картонный завод. Завод развалили, и мы пошли на другие предприятия с поклонами, завязались с Суражом - это на Брянщине. В какой-то момент чувствуем - поток картона ослабевает, цены

растут. Я поехал в Сураж, выяснять в чем дело. Оказывается, нет целлюлозы. Мощности огромные, но все стоят. Разматываем дальше клубок, приезжаем на целлюлозный комбинат. Там говорят: "Да у нас вся продукция за бугор пошла". Наши предприятия стоят, а они работают на Запад. В результате картонные заводы на голодном пайке.

Фосфор выпускает дзержинский комбинат, но сегодня он не может рассчитаться со своим основным поставщиком - Чимкентом. А тонна фосфора стоит 37 миллионов. Нашелся коммерсант, к счастью, наш, томский, который покупает фосфор и сам устанавливает свои цены. Вот такая система. Этикетки печатали в Балабаново. Завод этот уже купил один банк. Этикеточка выходит по 2,5 - 3 рубля. Выпуск внутренней коробки из пластмассы сейчас планируют начать ГПЗ-29 и приборный завод. Для этих целей предполагается использовать производственные отходы ТНХК. Это выгоднее: ведь, чтобы проработать месяц, нам нужно четыре вагона картона. Вагон стоит сегодня почти двести миллионов. Восемьсот миллионов надо только на картон.

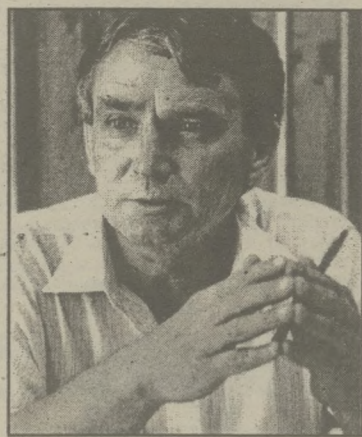
- И пивную долю приходится платить за транспортные расходы?

- Да, но здесь особенно трудно лесникам. У нас-то в вагон входит два миллиона коробочек, а у них - лес. С транспортной, конечно, сложно. Например, к

древесной соломке есть большой интерес в Австралии, других странах, но транспортные расходы пожирают все. Соломка получается очень дорогая, хотя цену в общем-то неплохую дают - 700 долларов за тонну. Можно было бы работать, но, когда прикидываешь, получается невыгодно.

- Иностранцы интересуются вашим производством?

- Очень часто. У нас кого только не было. Но сколько уже протоколов о намерениях подписали, а дела нет. Невыгодная транспортная схема для Томска. Европейские фабрики - тем проще. Сей-



час прибалты "пошли на Европу". Мы с ними конкурировать не можем. Рынок потихоньку наполняется турецкими, китайскими спичками, но они гораздо дороже и хуже наших. А Томская область берет всего 6 процентов нашей продукции. Остальное - вывозится.

- Кризис неплатежей, судя по всему, вас не миновал?

- Конечно. Самый простой пример - июль, реализация под 1,5 миллиарда. А по счету у нас прошло 230 миллионов. Вроде денег нет, а в реализации они значатся. Поэтому налоги начисляются. Уже три года мы работаем в условиях определенных льгот, которые нам предоставлены правительством. Количество взаиморасчетов и бартерных операций увеличивается, а "живых" денег нет. Получилась парадоксальная ситуация: вроде мы работаем в льготном режиме, а платежи накапливаются, и сейчас налоговая инспекция требует уплаты пени. Но пени, по положению, не начисляется, а их это не касается. Начислили 101 миллион. Абсурд. Если я нахожу какие-то способы, чтобы рассчитаться с поставщиками, то с налоговой инспекцией рассчитаться очень сложно.

- В каком режиме сегодня работает предприятие?

- Работаем в одну смену. Пока без простоев. В свое время мы очень по-доброму расстались с пенсионерами и оставили только костяк коллектива, элиту.

- Несмотря на постановление правительства, разделения социальной сферы и производства в вашем случае не произошло?

- Нет. Фабрика полностью обслуживает микрорайон: содержит баню, обеспечивает водой, электроэнергией и т.д. А, скажем, для того, чтобы качать воду, надо взять лицензию. Но, чтобы купить лицензию, необходимо 21 соглашение. И не везде их делают бесплатно. А нам-то это вообще не нужно. Зачем мы все это будем содержать? Пусть власти моют людей и чистят помойки. Нет, надо лицензию, иначе - оштрафуют. Я понимаю, здесь живут люди, надо им помогать. Но мы платим, а жители района должны фабрике уже 100 миллионов. Что мне, отключать их? Это же не выход. За воду не платят, за жилье не платят. Нет у людей денег. Как в этой ситуации поступать? Бюджет на себя такую ответственность не берет.

- Какими мерами, по-вашему, можно было бы решить проблемы фабрики и других производителей?

- Дело в том, что товаро-производители поставлены в неравные условия. Например, спрос на спички сильно упал в последние годы три. За полгода мы заработали три с половиной миллиарда прибыли. Но налогов-то нам начислили пять миллиардов двести миллионов! Как работать? Никому ничего не надо. Бросили - выживайте. Так дали быть хоть паритетные правила игры. А так нельзя... Сегодня в первую очередь необходимо решить проблему неплатежей, уменьшить налоговое бремя. Конечно, если прикинуть остатки готовой продукции, ту продукцию, что не оплачена, то в принципе баланс положительный. А что толку?

Хорошо, что спичечная отрасль достаточно старая, сформировались связи. Мы знаем, где взять. Многие значат и личные отношения с руководителями. И все-таки, хотя я по натуре оптимист, оптимизм пропадает - ничего не светит. Если раньше мы с директорами спичфабрик собирались два раза в год, то сейчас все затаились. По моей информации, работает только три предприятия - череповецкая фабрика, чудовская и фабрика "Маяк". Сибирские фабрики практически не работают. На Алтае есть две фабрики, а мы возим в Барнаул спички! Так что ситуация в отрасли очень тяжелая. Но мы по крайней мере со своим оборудованием еще выживаем.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.

С чистого листа

СЕМЬ ПАЛОК В ОДНО КОЛЕСО

Только безумцы в наши дни могут отважиться на открытие своего киоска

"Великие нации никогда не беднеют из-за расточительности и неблагодарности частных лиц, но они нередко беднеют в результате расточительности и неблагодарности государственной власти".

Адам СМИТ.

На киоски, торгующие всякой всячиной, мои друзья, студенты-заочники, поглядывали давно. Но видят око, да зуб неймет. А тут знакомые, из уже оперившихся коммерсантов, предложили взять у них такой киоск в аренду по вполне сносной цене. Почти не раздумывая, ребята согласились. В тот момент в головах окрыленных нью-предпринимателей молоточками билась только одна мысль: если в городе уйма киосков и подавляющее большинство из них до сих пор не закрылось, значит, киосочное дело верное и за него надо браться немедленно, тем более когда так подфартило с арендой. Как глуха-

ри на токовище, они не слышали предостережений бывалых киосочников, пугающих их "бабайками" из разных инстанций, которые необходимо пройти перед открытием своего киоска.

Предложенный им киоск когда-то работал, но уже более полугодом стоял мертвым. Предстояло узаконить его как вновь открывающуюся торговую точку. С хозяевами сошлись на семистах тысячах рублей за аренду ежемесячно. Договор заключили пока только на квартал. Все расходы по получению лицензии на право торговли легли на плечи ребят. Я подключилась к ним именно на этом шапкозакидательском этапе. Очень хотелось написать газетный материал о том, как стать владельцем городского киоска.

ПЕРВЫЕ «РАДОСТИ»

Предстояло оббежать семь различных инстанций, прежде чем получить от властей разрешение на деятельность киоска. Договор об аренде уже вступил в силу, каждый день был на счету, и мы намеревались управиться за неделю. Прикинув примерные финансовые расходы, наша компания решила, что в

пару миллионов оформление бумаг уж точно уложится, тем более что кассовый аппарат имелся, на руках был и договор аренды земли, где стоит киоск, до 1996 года. Первым делом сунули свои носы в администрацию района, на территории которого намеревались начать дело. Уже через десять минут вышли оттуда довольные - если так пойдет дальше, то мы и за пару дней все оформим. Наивные, мы полагали, что где-то будут так же, как и в администрации, вывешены на всеобщее обозрение четкие расписанные требования к предпринимателям.

Одно заставило тяжело вздохнуть: если соберем все бумаги, требуемые администрацией, то для получения лицензии надо будет заплатить 20 минимальных окладов в год. Лицензия дается минимум на месяц. В нашем случае надо готовить 92 тысячи рублей. Плюс приобретение отдельных лицензий на торговлю спиртными напитками и куревом. Первая стоимость 25 минимальных окладов в год, и взять ее можно не меньше чем на три месяца. Вторая равна десяти минимальным окладам. Нам за все лицензии предстояло выложить 432 тысячи. Но прежде необходимо получить "добро" от энергетиков.

В свое время наш киоск был подключен к одному из жилых домов, что, конечно же, незаконно, да и опасно. Энергонадзор год "не видел" этого и не заметил бы еще десять лет. Но, начиная дело, мы договорились друг с другом идти честными путями и не играть с государством в кошки-мышки. Чтобы избежать неприятностей, мы решили узаконить энергоподключение киоска. Для этого на руках необходимо иметь документ "Технические условия". Обзвонив несколько телефонов АО "Томскэнерго", удалось узнать, что надо писать заявление на имя главного инженера с просьбой дать разрешение на получение в Горсете этих самых технических условий. Требовалось указать расчетную нагрузку - сколько электроэнергии затребует наша точка. Лампочки, кассовый аппарат, холодильник и обогреватель будут "сидеть" около 2 киловатт.

В кабинете N 50 "Томскэнерго" мы испытали что-то вроде шока: заявление нам не подпишут, если не оплатим за каждый киловатт расчетной нагрузки - вновь подключаемой точки по 700 тысяч 500 рублей. Нам предложено было выложить почти полтора миллиона рублей. Однако пару минут спустя выяснилось, что главный инженер "Томскэнерго" даст "добро" на выдачу техусловий Горсетами, только если в заявлении речь идет как минимум о трех, а то и пяти расчетных киловаттах нагрузки.

НА ПРОКОРМ ДЛЯ ТЭЦ-3

Мы деликатно поинтересовались, куда идут эти деньги. Оказалось, что они взима-



ВЫЖИТЬ

Любуясь новым паркетом с оригинальным, искусно выложенным рисунком где-нибудь в новой квартире или офисе, вам и в голову не придет, что это добротное изделие может быть как-то связано с оборонной промышленностью страны. Между тем связи возможны. В Томской области никогда не было недостатка в научных коллективах и промышленных предприятиях, работающих по военным заказам, а вот добытый в нашей тайге лес обычно уходил на сторону преимущественно в виде круглых бревен, в лучшем случае - пиломатериалов.

Александр Викторович - бывший научный сотрудник НИИ прикладной математики и механики. Специалисты оборонной тематики этого института еще в конце восьмидесятых начали прорабатывать вопросы внедрения современных перспективных технологий, в которых особенно нуждается народное хозяйство. Говорят, российскому ученому важно лишь сформулировать задачу. Группа научных сотрудников из НИИПММ всерьез заинтересовалась технологиями деревообработки. Позднее они основали собственное научно-производственное предприятие "Регион". Одной из разработок и стала технология изготовления паркета оригинальных и разнообразных видов из обычной сибирской березы, которая считалась малотоварной. Особые способы ее сушки и

торый руками мастера превратится на вашем полу в сложный рисунок. Кстати, две бригады паркетчиков осваивают укладку паркетного пола в новых домах Томска. Спрос на штучный паркет превышает предложение. Тормозят развитие производства малые объемы заготавливаемой и поставляемой березы. Приходится убеждать, что этот заказ надолго.

Умная линия по изготовлению штучного паркета совсем не импортная, как можно было бы ожидать, судя по качеству ее работы. Она изготовлена в Туле на оборонном заводе по заказу томичей.

Кстати, и оплачено это оборудование военно-промышленной инвестиционной компанией, возглавляемой В.Х.Догужиевым. Сам Виталий Хуссейнович несколько

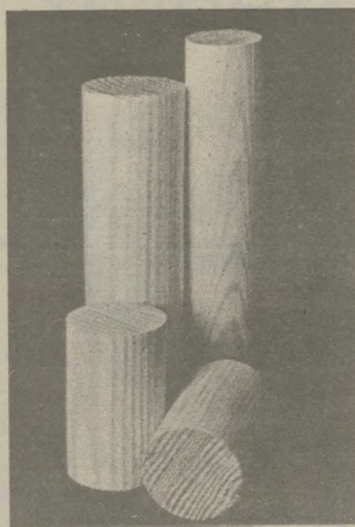
ПАРКЕТ И ОБОРОНКА

пропитка красящими составами сулят широкие возможности. В скором времени вы сможете заказать паркет под дуб или граб.

Мы пытались заинтересовать новой технологией многие деревообрабатывающие предприятия Томска, - рассказывает А.В.Комарчев, - но не было желающих ею воспользоваться. Ссылались на трудное экономическое положение, различные проблемы. Утверждали, что при нынешнем кризисе в лесной отрасли не до того, чтобы браться за реализацию научно-технических разработок. И лишь директор Самусьского судостроительно-судоремонтного завода В.В.Амосов всерьез заинтересовался. Предложил для будущего паркетного цеха освободить просторное, удобное помещение. Постоянно помогал советом и делом.

Да, в этом цехе просторно, светло и много воздуха. Приятно пахнет свежей древесиной. Мастер цеха Ю.А.Васюков с гордостью показывает свое хозяйство. Ему, как опытному механику, прежде всего интересна новизна и уникальность установленного здесь оборудования. Больше нигде в области такого не встретишь, это уж точно. Автоматическая линия превращает обыкновенные необработанные плашки в чисто и точно острогованную паркетную планку.

Здесь изготавливают половую рейку и вагонку из сосны, тарную досочку из лиственных пород. Все это - вспомогательная продукция. Главное - осваивается выпуск штучного паркета, ко-



раз бывал в Самуськах, наблюдая, как технологический проект превращается в реальное производство. Очевидно, у его компании не так уж много подобного положительного опыта. Процесс непрост. Да и время выбрано, как на грех, самое трудное. Из нескольких инвестиционных проектов, начатых АО ВПИК в области в 1991 - 1992 годах, реально осуществляется только один - паркетное производство.

Заслуга дирекции предприятия в том, что она постаралась добиться понимания и помощи везде, где появлялась такая возможность. Представленный им два года назад в областную администрацию бизнес-план был одобрен, и товарищество получило

льготный кредит в 20 миллионов рублей. ТОО "Оригинальный сибирский паркет" стало второй фирмой в области после Технопарка, сумевшей воспользоваться льготным кредитом российского Фонда поддержки предпринимательства. И наконец, не обошли паркетчиков своим вниманием службы занятости населения.

Только за последний год в коллективе создано 26 рабочих мест, что для Самуськов совсем неплохо. В цехе сейчас трудятся 48 человек. При выходе на полную мощность производству потребуются еще десятки новых рук. Беда лишь, что трудно найти квалифицированных людей, таких приходит немного. Но подобные проблемы решаемы. Главное - есть перспектива в росте и развитии производства.

Реальность и близость прибыли после двух лет затрат на строительство вызвали бурную дискуссию при разделении пакета акций на состоявшемся на днях годовом собрании учредителей. Новым солидным акционером стала на этом собрании Северская городская администрация, пообещавшая акционерному обществу налоговые льготы и всяческую поддержку.

Между тем достижение не только в том, что производство создано и становится на ноги. На нем используются новинки, которые могут быть интересны в целом для лесников и деревообрабатывающих областей, и даже для небольших предприятий столярно-строительного профиля. В недавно построенном новом модуле установлена первая из нескольких сушильных камер, которая позволяет сушить дерево до мебельных кондиций с минимальными затратами. Инженерно простые и экономичные технологии сегодня пользуются спросом, а судостроителям не составит труда изготовить такие камеры. Нужен лишь стартовый капитал.

Может быть, лет через пятьдесят подобные быстроразвивающиеся на основе современных технологий производства станут обычным делом, как и положено в любой нормальной стране. Но сегодня, когда заводы и фабрики часто месяцами простаивают, даже не имея оборотных средств, мало найдется смельчаков внедрять технологии, разработанные отечественными учеными и не опробованные временем. Пример Самусьского судоремонтного завода и созданного на его базе предприятия кажется невероятным и даже несколько фантастическим. А может быть, в том и секрет, что другие не осмеливаются примерить к себе смелый проект, новое оригинальное решение? А вдруг все не так уж безнадежно?

Зинаида КУНИЦЫНА.

Деловая хроника

НОВАЯ СИСТЕМА РЕГИСТРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Принятый Госдумой в первом чтении законопроект "О регистрации недвижимости" и готовящийся к рассмотрению законопроект "О регистрации юридических лиц" обеспечат создание единой федеральной системы регистрации российских предприятий и объектов недвижимости.

Об этом заявил начальник управления гражданского и экономического законодательства Министерства юстиции Павел Крашенинников. Он отметил, что сейчас подобная система в России отсутствует. "Сегодня существует несколько различных регистрирующих органов. Новые же законы предполагают создание единого государственного реестра, в который будут включены все юридические лица, зарегистрированные в Российской Федерации", - сказал юрист. Кроме того, отметил Крашенинников, доступ к этому реестру будет свободен для всех лиц. Таким образом, объяснил он, каждому заинтересованному лицу будет известен уставный капитал компании, ее учредители, местонахождение и другая важная информация.

БЕЗРАБОТНЫХ ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ

За истекший период 1995 года уровень безработицы в России вырос с 2,1 проц. до 2,7 проц.

По мнению начальника сводно-аналитического управления Федеральной службы занятости Натальи Власовой, на рост безработицы в текущем году повлиял приток мигрантов из стран ближнего зарубежья. "На рынке труда в последнее время появилось много переселенцев, приехавших в Россию из-за дискриминирующих законов, затрагивающих национальную принадлежность, также много экономических переселенцев и людей, бежавших от вооруженной угрозы жизни", - сказала она. Власова отметила, что в основном это рабочие, занимающиеся физическим трудом, которые в отличие от служащих не закреплены к единому месту работы и более мобильны. По ее словам, в поисках работы эти люди едут в экономически более стабильные районы - Ставрополье, Алтайский и Краснодарский края, а также в крупные российские города. В основном это Москва, Петербург и Новосибирск.

ются на строительство ТЭЦ-3 по распоряжению губернатора области. Подавляющая часть приходящих сюда предпринимателей, ткнувшись носом в постановление В. Кресса (данное без каких-либо пояснений), безоговорочно выкладывает деньги на ТЭЦ. На договорные расписки о том, какое отношение к недостатку бюджетного финансирования строительства ТЭЦ-3 имеет непосредственно мы, вразумительного ответа не последовало. Что означало: нет желания - не плати, не платишь - не получишь в итоге разрешение на торговлю. Три дня мы усиленно искали возможность не делать ТЭЦ-3 полуторамиллионного подарка. И нашли таки...

В Горсетах за выписку документа "Технические условия" с нас запросили 227 тысяч. Но в производственном отделе долго не могли решить, какой вариант документа выдавать.

Это зависит от того, как вы будете подключаться к электросети.

Я еле сдержалась от хамского "молча". Этажом ниже, но уже на следующий день, мы встретились с инспекторами, которые хитро на все наши вопросы ответили, что без выезда на место не обойтись. Нанимаем машину, водителем которой соглашается показать нас по городу и взять за каждый час "прогулки" 35 тысяч рублей. Отчаяние, в которое мы потихоньку начинаем впадать, не позволяет торговаться. От Степановского переезда до нашего киоска и обратно вы-

кладываем 50 тысяч. Инспектор на месте объясняет, что подключиться можно двумя способами. В обоих вариантах очередное приглашение инспектора для опломбирования счетчика, уже после покупки кабеля, работ, проведенных нанимаемыми электриками, обошлось бы нам, по словам самого же инспектора, еще в 98 тысяч рублей. Разница стоимости первого и второго вариантов была существенной - почти в полмиллиона рублей.

Выбрали мы второй вариант, так как, порывшись в своих чуланах, нашли нужный кабель и сэкономили на этом еще 400 тысяч рублей. Нашли мы и говорливых специалистов из Горсетей, которые очень быстро и качественно, с полным оформлением бумаг, всего за 500 тысяч наличными подключили к нашему киоску электроэнергию. Заплатив в Горсете официальные 227 тысяч 712 рублей и долго убеждая бухгалтеров выдать нам на эту сумму приходный ордер для отчетности, мы получили наконец "Технические условия".

С начала нашей беготни прошло уже больше недели. Дело не вытанцовывалось, денег в кармане не оставалось. Под проценты заняли еще два миллиона.

ЧЕСТНОСТЬ НА ХЛЕБ НЕ НАМАЖЕШЬ

Предстояло посещение спецавтохозяйства, без договора с которым разрешение на открытие киоска не выдать как своих ушей. Договор заключается на вывоз бытовых от-

ходов от нашей предполагаемой торговой деятельности. Ежемесячно мы должны платить автохозяйству 55 тысяч рублей с предоплатой на квартал. Но предварительно надо купить контейнер стоимостью 360 тысяч рублей. Знаюки нас напугали, что не редкость случаи, когда машины спецавтохозяйства "нечаянно" прихватывают с собой и контейнеры коммерсантов. У каждого свой бизнес. Наврав с три короба в спецавтохозяйство, что рядом уже стоит море соседских контейнеров, мы обошлись без покупки нового, отдав лишь за оплату 165 тысяч за вывоз нашего мусора.

Три дня мы рыскали в поисках представителя Госпознадзора. Прежде всего он с нас потребовал бумагу от электриков, договор аренды на киоск и свидетельство на предпринимательскую деятельность. Все бумаги были в полном порядке. Не знаю, как мои компаньоны, а мне хотелось петь от этой маленькой удачи. Однако рано пташечка запела. Госпознадзор выдал, кроме других, ничем не выделяющихся, и некоторые для нас весьма интересные требования: срочно купить два огнетушителя (самый дешевый в фирме "Огонек" стоит 188 тысяч рублей), оплатить непосредственно сам документ разрешения в размере 5 минимальных зарплат на год. Но главное - установить пожарную сигнализацию. Лицензии на такую установку имеют несколько фирм города, и, как сообщил инспектор Госпознадзора, стоит сие удовольствие от одного до полутора миллионов.

Если официально. Если через его товарища, то это нам обойдется в 700 тысяч наличных.

К тому времени мы уже напрочь забыли наш уговор о честном ведении дела и попытались обойти предпринимчивого пожарного. Напрямую вышли на фирмы, устанавливающие сигнализацию. Тамашинские диспетчеры вообще запудрили наши мозги: диспорно молчали о ценах и даже в среднем цифру называть отказывались. В "Систем-комплекс" барышня из кабинета N 21 настаивала сначала на непрерывном заключении договора об установке сигнализации, и только потом она бы соизволила посчитать нам приблизительные расходы на эти работы. Свое нежелание тратить на нас "драгоценное" время она мотивировала тем, что, узнав итоговую сумму, мы обязательно убежим отсюда без оглядки... А бежать было от чего: стоимость устанавливаемого сигнализационного оборудования - всего 250 тысяч рублей. В "Систем-комплекс" с нас запросили за установку целый миллион.

В результате мы нашли специалиста, который уладил все проблемы с подключением и оформлением пожарной сигнализации всего за 500 тысяч "деревянных".

СОТНИ ТЫСЯЧ - НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ

Очередной "круг ада" был в налоговой (Окончание на стр. 12)



Хорошей считается идея, "для которой наступило время" - не слишком рано и не слишком поздно.
(Американское правило).

Сам центр был создан в рамках проекта, финансируемого Агентством международного развития США (USAID). О целях проекта писали уже немало. Напомним только некоторые из них: оказание консультационных услуг - в первую очередь для представителей малого и среднего бизнеса, обучение предпринимателей как в России, так и за рубежом, разносторонняя информационная поддержка и даже содействие общественным организациям. Конечно же, тем, кто объединяет различные группы предпринимателей.

- Юрий Адамович, если вы - оптимист, то мне, хотя бы "по долгу службы", ближе роль скептика. Что может сделать центр, существующий на деньги американских налогоплательщиков, в океане тех проблем, с которыми сталкиваются российские предприниматели? В конце концов спасение утопающих - дело рук самих утопающих...

- Знаете, мы уже давно не одни. Пусть не так быстро, как хотелось бы, но сейчас формируется достаточно цельная система поддержки тех людей, которые решили организовать собственное дело. Не так давно на уровне правительства был создан комитет по поддержке предпринимательства, малого и среднего бизнеса, подготовлен проект федеральной программы. И, кстати, в этом проекте мы увидели многое из того, что содержится в программе USAID: информационно-аналитические центры, лизинговые компании, региональные бизнес-инкубаторы технологий... В этом нет ничего удивительного - бизнес во всем мире развивается по единым законам.

Самое главное - то, что и у нас, в России, поддержка предпринимательства становится государственной задачей. Потому что действительно вместо нас разгрести все завалы на этом пути ни американцы, ни англичане не смогут. У них самих проблем хватает. В последнее время в США и Великобритании даже на правительственном уровне о развитии бизнеса говорят с большой озабоченностью. Там все меньше людей связывают свою судьбу с предпринимательством. Они хотят просто жить, без лишней головной боли, без дополнительной ответственности, без лишнего риска. Это вполне понятное поведение на фоне экономического процветания, высокого уровня жизни. Но для политиков, государственных деятелей спад интереса к бизнесу - опасный симптом. Значит, движение вперед замедлилось, меньше будет рабочих мест, новых технологий... Поэтому там многие технопарки, бизнес-инкубаторы, центры обучения, куда могут прийти все желающие, финансируются за счет государственного бюджета.

- Нам бы их проблемы... Но все же давайте вернемся к родным берегам. В нашем городе предприниматели могут рассчитывать на поддержку каких-либо других структур, кроме вашего центра?

- Томск очень сильно выигрывает по сравнению со многими другими городами. Вы сомневаетесь? Напрасно... Администрация области и города вполне лояльно относится к развитию предпринимательства и многое для этого делает. Здесь достаточно других представителей различных между-

На фоне крайне пессимистичных заявлений о судьбе предпринимательства в России, задавленного налогами, рэкетом и чиновничьим произволом, Юрий МАТВЕЕВ, руководитель томского Центра поддержки предпринимательства, смотрится большим оптимистом. Но удивительное дело: к этому оптимизму очень быстро начинаешь относиться с доверием. В первую очередь потому, что знаешь: Матвеев - профессионал, опытный менеджер, который за короткий срок собрал в своем центре талантливых людей. И его "команда" уже доказала, что в Томске есть с кем работать и для кого.

Бизнес - ШАНС НЕ ДЛЯ ВСЕХ, НО ДЛЯ МНОГИХ

народных организаций. Реализуется программа TESIS, при помощи американского фонда "За демократию и развитие" "Томск-промстройбанк" открыл кредитную линию для предприятий малого бизнеса, успешно реализуется и программа Европейского банка реконструкции и развития. Есть источники финансирования наукоемкого бизнеса... Словом, не нужно прибиваться, в Томске для предпринимателей существуют такие возможности, которых нет во многих городах России.

У нашего центра есть постоянные клиенты, и некоторые из них при нашей помощи побывали в США, прослушали лекции, пообщались с американскими бизнесменами, которые хотят сотрудничать с Россией. Это важно - увидеть свет в конце туннеля, посмотреть на свой бизнес как бы со стороны. Лично для меня была большим открытием встреча с человеком, который вел один из семинаров. Он рассказал, что в свое время создал компанию, специализирующуюся в сфере информационных технологий. Он вложил в нее все свои средства, работал день и ночь и поднял компанию до такого уровня, что ее акции стали выставляться на фондовой бирже. И вдруг почувствовал, что достиг определенного предела, для дальнейшего развития к руководству компании должны прийти другие люди. Тогда он продал свою фирму, тогда за большие деньги и основал новую компанию... Для меня это удивительная история. У нас пока люди, основавшие свое дело, впрягаются в повозку и думают, что будут тянуть ее, сколько хватит сил. А на самом деле в странах с развитой рыночной экономикой бизнес многогранней, интересней, он дает неисчислимые варианты для реализации человеческих способностей.

Образовательную программу в США, на мой взгляд, очень интересно вел фирма Avacom. Все занятия шли в режиме диалога, никакого академизма, никаких менторских интонаций. Не случайно создатели программы выбрали девиз "Ваши слова - это привносимая вами ценность". Эта фирма сотрудничает с центром Василия Леонтьева, который, кстати, нашел время для того, чтобы встретиться с томской группой.

- Не сомневаюсь, что обучение за рубежом дает многое, но это очень дорогое удовольствие и наверняка не для всех...

- У политехнического университета есть проект, который мы попробуем реализовать совместно. Его главная цель - создать систему бизнес-образования для людей, которые чувствуют в себе спо-



собности предпринимателя. Это будет образование максимально практичное, приближенное к потребностям сегодняшнего дня. К осуществлению этой программы, возможно, мы будем привлекать предпринимателей, уже добившихся успеха. Будет ли эта программа доступна всем? Вряд ли, но по крайней мере мы будем к этому стремиться.

- Ваш центр инициировал создание нескольких общественных организаций. Что вы ожидаете от них?

- Интеграции интересов тех или иных групп предпринимателей. В странах с рыночной экономикой роль такого рода сообществ огромна. Через них идет обмен информацией, поиск потенциальных партнеров, обучение, выработка определенных "правил игры". У нас же пока предприниматели крайне разобщены. Есть государственные структуры, а за их пределами - пустыня, люди, которые пытаются выжить сами по себе. Но мы уже проходим тот период, когда бизнес может развиваться локально. Предприниматели ограничивают самих себя, отказываясь от взаимодействия со своими коллегами и даже, если хотите, конкурентами.

Когда мы помогали создавать ассоциацию рекламных агентств, то интересовались, как работают подобные организации в США. Оказывается, там существует очередь для желающих вступить в ту или иную ассоциацию. При этом вступительные взносы могут быть достаточно серьезными. Но руководители агентств понимают, что членство в ассоциации создает определенный имидж их предприятия, помогает получить доверие клиентов... Неизменно, получился или нет, но мы рассчитываем на создание ассоциации мебельщиков. В Томске сейчас достаточно мелких предприятий, которые за-

нимаются производством мебели. У них много проблем, которые лучше решать сообща.

- А чем вызвано ваше участие в создании ассоциации женщин-предпринимателей? У женщин какой-то особый бизнес, отличающийся от мужского?

- Слишком просто отнестись к этому иронично. Женщин-предпринимателей пока немного, но у них огромный потенциал и действительно свое понимание бизнеса. Для меня очень важно то, что они служат примером для тех женщин, которые хотят реализовать свои способности, но пока чувствуют себя неуверенно. Женское предпринимательство стоит поддерживать хотя бы потому, что оно показывает новые варианты жизненной судьбы.

- А мы не обманываем тех людей, которые в последнее время так часто говорят, что их шанс в предпринимательстве? Это ведь особый талант, достаточно редкий. Кажется, в Соединенных Штатах Америки социологи, проводя исследования, пришли к выводу, что к действительно продуктивному предпринимательству способны не более десяти процентов населения. Это - в стране, где дух предпринимательства вливается с молоком матери. В России этот процент может быть еще меньше...

- Формы предпринимательства могут быть самыми разными. Мне запомнилась одна женщина, которая как-то приходила в наш центр. Оставшись без работы, она обожала несколько фирм и предложила покупать у нее еду на полдник. Домохозяйка она была неплохая, пирожки ее понравились, и несколько фирм заключили с ней контракт. Сейчас у нее небольшое семейное предприятие, постоянные клиенты и вполне устойчивый бизнес.

Не нужно заманиваться на глобальные проекты, тем более если ты новичок в предпринимательстве. Не так давно по телевидению показывали интереснейшую передачу о том, как в Израиле реализуется государственная программа по вовлечению вчерашних эмигрантов в бизнес. При поддержке местной власти кто-то из них основал маленькую цветочную фирму, кто-то купил автобус и стал развозить туристов, кто-то открыл небольшую хлебопекарню... В сфере обслуживания практически каждый может найти свою нишу, просто люди до сих пор не видят этих возможностей. Наша задача как раз в том и состоит, чтобы кого-то обучить, кому-то подсказать: вот здесь есть еще неосвоенный сектор бизнеса. Конечно же, для этого нужны профессионалы высокого класса и определенная государственная программа - именно государственная, потому что иначе в России такую машину с места не сдвинешь.

- И последний вопрос: ваш центр выступил организатором ярмарки "Сибирский дом". Как возникло это направление в вашей деятельности?

- Вместе с томским Технопарком мы собираемся в начале октября провести такую ярмарку, в которой приняли бы участие фирмы не только из Новосибирска и Кемерово, но и других городов. Для развития предпринимательства очень важно, чтобы Томск не "закупивался", чтобы его межрегиональные связи постоянно расширялись. На эту ярмарку мы пригласили компании, которые сотрудничают с другими центрами, работающими в рамках программ USAID. В Томск придут американские бизнесмены, представители различных инвестиционных фондов. Кстати, кроме ярмарки, в это время пройдет конференция "Поиск партнера" и семинар по новым технологиям в строительстве. Мы хотим показать гостям возможности Томска с точки зрения развития предпринимательства, а эти возможности, на мой взгляд, достаточно велики.

Алексей ТРОФИМОВ, собственный корреспондент газеты "Деловой мир" - для "Красного знамени".

Бизнес - класс

Общий объем экспорта Томской области в страны СНГ за I квартал составил почти 12 процентов. И доля эта растет. Значительная часть экспортно-импортных операций проходит через Украину.

В ОГОРОДЕ - БУЗИНА, А В КИЕВЕ - ДЯДЬКА

Н о этому известному "принципу" частенько складываются отношения российских и украинских деловых людей. В коммерции с этой страной немало "подводных камней". Поэтому не будут лишними предварительные консультации в региональном представительстве МВЭС России.

Механизм регулирования внешнеэкономической деятельности здесь отличается большей жесткостью. К примеру, индикативные цены на вывозимые товары. Или НДС (20 процентов) на ввозимые и акцизные сборы от 10 до 300 процентов. В практике "жовто-блакитных" бизнесменов - собственные поставки ограничивать границы России. Когда же речь идет о российских поставках, требуют доставлять товар до потребителя. Есть у украинских партнеров и другая "привычка": назначать цену без учета транспортировки, налогов и других издержек. В ходу приемы "говоруна" и "рубашки-парня" - свои интересы обязательно оформит документально, а в отношении вас, если позволите, ограничиться туманными обещаниями.

Можно обмануться родственностью наших языков. Вот почему и при сделках с украинской стороной обязательно нужен переводчик. Перевод контракта должен быть заверен нотариусом или дипломатическим представителем. Внимательно нужно относиться и к коммерческим предложениям: часто информация требует дополнительных пояснений. По "забычивости" вам могут назвать цену, уже сложившуюся в розничной сети или установленную на предприятии. Без учета условий поставки, упаковки, требований безопасности. О последней, кстати, нельзя забывать ни в коем случае (вспомните Чернобыль). Товар, может, произведен и в благополучной зоне, но из попавшего под влияние радиации сырья.

Нелишне помнить и о слабой платежеспособности большинства украинских бизнесменов. И заручиться гарантией банка (лучше, если это будет российский банк). А при особенно крупной сделке - заключать соглашение уже на межправительственном уровне. Пока стабильной украинской валюты нет - нельзя же всерьез воспринимать купоны. Понятно, что операции по вывозу из России лучше заключать в СКВ, а ввозные сделки - в рублях. Даже финансовые переговоры, из-за неустойчивости украинской валюты, лучше вести сразу по курсу какого-либо российского банка.

И еще несколько коммерческих особенностей. Например, вместо "на" Украину, теперь следует говорить "в" Украину. С российских граждан в украинских гостиницах взимается регистрационный сбор (около 0,5 доллара США). Проживание оплачивается в купонах (для местных оно обходится раз в 10 дешевле) и стоит приблизительно 150 долларов. Хотя уровень обслуживания, конечно, далеко не соответствует сумме. Как альтернатива существует "малый" гостиничный сервис (частная квартира с горничной), что значительно дешевле. Кстати, несмотря на дороговизну и плохой сервис, попасть в гостиницу "с колес" чрезвычайно трудно, поэтому позаботьтесь о брони. Сейчас курс рубля по отношению к купону колеблется около 1:30. Но лучше не рисковать и не предлагать российские деньги к оплате - на Украине официально запрещено хождение иностранной валюты.

В. УРАЛЬЦЕВ, уполномоченный МВЭС РФ по Томской области.



ДВЕНАДЦАТЬ МИЛЛИАРДОВ! КОМУ?

Кто получил кредиты на развитие производства

Нередко всего отметим схемы, по которым будет происходить финансирование (точнее сказать - кредитование, так как все средства подлежат возврату). В общей сложности на данное направление областная Дума выделила в 1995 году 12 миллиардов рублей. Из этой суммы по ряду проектов будет осуществляться льготное кредитование, ставка по которому может составить от 20 процентов до 1/3 ставки рефинансирования. Это наиболее "обкатанный" способ. Единственное его

Если кредиты на развитие малого и среднего бизнеса выдаются областной администрацией уже достаточно давно, то новое направление, выделенное в этом году - поддержка перспективных направлений развития производства, - получило финансовую поддержку в начале августа. На одном из координационных советов определен перечень проектов и предприятий, которые получают помощь.

по кредиту. Конечно, не в меньшую сторону. Сделано это для предотвращения случаев нецелевого использования кредитных средств, которые уже были зафиксированы.

Другая схема - налоговый инвестиционный кредит - заключается в том, что предприятие использует в качестве судебных средств свои собственные налоговые платежи в областной бюджет. Сроки использования средств, а следовательно, и освобождения от уплаты налогов, оговариваются в договоре. Как правило, предприятия освобождаются от НДС, спецналога и налога на прибыль, в части, идущей в областной бюджет.

Существует также перспективная модель, предполагающая создание областной администрацией залогового (страхового) фонда, под гарантию которого иностранные инвесторы могли бы кредитовать томские предприятия. Однако эта схема - дело будущего.

В начале августа кредиты для пополнения оборотных средств и операций, связанных с экспортом, получили АО "Томский инструмент" и "Ролтом". Предполагается, что доля экспорта каждого этого предприятия составит в 1995 году 50 процентов от общего объема производства. Естественно, область прямо заинтересована в увеличении объ-

емов валютной выручки и, как следствие, объемов налоговых платежей. Поэтому данным предприятиям и был выделен кредит на полгода. Сроки кредитования обусловлены особенностями производственного цикла. Цепочка "производство-реализация-получение денег" при работе с зарубежом занимает как раз около полугодия.

Схема налогового инвестиционного кредитования была применена в отношении АО "Томсктелеком". Предприятие освобождено от налоговых платежей за июль-ноябрь 1995 года на 18 месяцев. Средства пойдут на создание сотовой телефонной связи, над которой работает организованное "Томсктелекомом" совместное российско-хорватское предприятие. За год планируется ввести 1000 номеров. По экономическим выкладкам специалистов комитета по промышленности областной администрации, сумма налоговых платежей от проекта "Томсктелекома" и его СП значительно превысит ту сумму, которую получил бы бюджет от деятельности предприятия, если бы она ни была связана с проектом.

Кредиты также получили завод измерительной аппаратуры и электротехнический завод. Первое предприятие - на производство миноискателей, которое является у него сегодня основным, второе - на производство газовых счетчиков. Следует отметить, что на первый проект администрация обратила внимание не только потому, что завод измерительной аппаратуры - единственный в России, производящий миноискатели, и военная продукция пользуется большим спросом. Основной причиной был прогноз налоговых поступлений при поддержке этого проекта. Они составили приблизительно 6,5 миллиарда рублей. Из них 4 миллиарда останутся в областном бюджете.

Налоговый инвестиционный кредит получил АО "Сибэлектромотор". Здесь планируется освободить от налогов средства инвестировать в производство малогаба-

ритных однофазных двигателей, используемых в стиральных машинах, центрифугах и пользующихся большим спросом. Кредиты в 500 и 300 миллионов получат электромеханический завод (на расширение производства бытовых ламп накаливания) и завод "Реатон" (на развитие производства проигрывателей компакт-дисков и другой аппаратуры).

В особую группу можно выделить лесоперерабатывающие предприятия, получившие кредиты от администрации, - "Чулымлес", "Ергаилес" и недавно образованное "Лесотом". Каждому из них выделено соответственно 300, 400 и 500 миллионов рублей. "Чулымлесу" кредит выдан под импортную линию для автоматической разделки древесины и запуска производства паркета. Оставшиеся два предприятия смогут за счет кредитных средств расширить объемы заготовки, закупить необходимое оборудование и увеличить экспорт.

Некоторые предприятия уже получили кредиты или освобождены от налогов, некоторые пока ждут своей очереди. Так или иначе в четвертом квартале нынешнего года программа поддержки перспективных направлений развития производства охватит не только эти, но и некоторые другие предприятия. Единственный вопрос, который возникает в ходе процесса, - почему так мало бытовых проектов, которые могут принести реальную, зримую пользу жителям области? Из всего перечня предприятий-лауреатов на потребности населения собираются работать единицы - выпуск лампочек, двигателей для стиральных машин, производство паркета. Вот, пожалуй, и все.

Поддержка крупных проектов - дело, безусловно, необходимое. Но, наверное, будет правильнее соблюдать в этом деле баланс и поддерживать не только "громады", но и что-нибудь поменьше и поближе к насущным запросам.

Владислав МИХАЙЛОВ.



НАГРАДА ЗА ВЫЖИВАНИЕ

Промышленно-финансовая корпорация "Томич" стала одним из немногих российских предприятий, кому присуждена престижная международная награда "Факел Бирмингама".

Бирмингем - город на юге США (штат Алабама). Несколько десятков лет назад он испытывал значительные трудности, связанные с непропорциональным развитием промышленности, экологическими, социальными проблемами. Однако благодаря настойчивым усилиям руководства Бирмингама город сумел благополучно выбраться из кризиса, стать одним из самых процветающих и динамично развивающихся в Америке. Он стал своеобразным символом выживания в кризисных условиях, ориентиром для тех, для кого путь к экономическому успеху только начинается. В честь этого города и была названа почетная награда "Факел Бирмингама". Ее учредителями выступили Международный институт финансов и экономики, Мировая академия лидеров бизнеса и администрации, организация People to People International, почетными президентами которой являлись все американские президенты, начиная с ее основателя Эйзенхауэра.

Программа награждения осуществляется в рамках международного проекта "За успешное экономическое выживание и развитие в условиях социально-экономического кризиса". "Факел" ежегодно вручается предприятиям и их руководству за эффективные действия в условиях спада производства, инфляции и других кризисных явлений, а также за оперативное использование мирового опыта в области управления.

В сентябре президент ПФК "Томич" Геннадий Петров вылетит в Бирмингем на церемонию вручения награды, в которой предполагается участие президента США Билла Клинтона. Томский промышленник получит специальный нагрудный знак, а также золотой значок оригинального дизайна, означающий членство в привилегированном международном клубе лидеров бизнеса. Мы попросили Г.Петрова прокомментировать это событие для "Предприятия", рассказать о своей фирме.

- Геннадий Андреевич, мы поздравляем вас с почетной наградой. И все-таки позвольте выразить некоторое удивление, почему выбрана именно корпорация "Томич", чья деятельность пока еще малоизвестна широкому кругу томичей?

- Когда на мое имя пришло письмо, сообщающее, что ПФК "Томич" удостоена этой награды, я был удивлен не меньше. Никаких документов на участие в каких-либо международных конкурсах мы не посылали. В письме сообщалось, что выводы учредителей "Факела Бирмингама" сделаны по результатам анализа деятельности сотен российских предприятий, выполненного независимыми международными и российскими экономическими институтами. Мы действительно мало "светимся" в средствах массовой информации. Но это отнюдь не означает, что деятельность корпорации малозаметна. ПФК "Томич" учреждена в 1993 году и объединяет интересы таких крупных предприятий, как "Химстрой", "Томскэнерго", "Томсктелеком", "Томский домостроительный комбинат", Российская финансовая корпорация (Москва). Основные виды деятельности - капитальное строительство (многоэтажные жилые дома и другое), участие в развитии городской телефонной сети, производство и переработка сельхозпродукции, торговля, но, главным образом - наукоемкие технологии. Интерес, проявленный организационным комитетом "Факел Бирмингама" к корпорации "Томич", думаю, объясняется тем, что в России все еще редки попытки создания подобного рода корпоративных структур, реализующих принцип многоотраслевой инвестиционной промышленной компании. Между тем, на мой взгляд, именно так должны строиться будущие.

- Обращает на себя внимание название вашей корпорации - "Промышленно-финансовая". Обычно на первое место ставят финансы...

- В этом-то и вся соль! Разра-



ботке и внедрению этой структуры мы посвятили последние три года. Она существенно отличается от тех финансово-промышленных групп, которые легитимны сейчас в России благодаря соответствующему указу президента. Главное отличие: мы ставим на первое место не финансы, не капитал ради капитала, а производство, точнее - воспроизводство. Почему сегодня российский производитель вынужден отдавать свои средства на откуп банкам, оставляя себе лишь рожки да ножки? Это нелепость. Должны существовать финансовые структуры, идеология деятельности которых направлена на задачи промышленной компании. То есть должно быть все по-другому: не производитель работает на банк, а банк работает в режиме производителя! Над созданием такой системы мы сейчас активно работаем. Разрабатываем "инструментарий" такого рода взаимоотношений. И этот "инструментарий", можно сказать, уже создан. Один из его вариантов - регионального уровня - мы предложили администрации Томской области. Он касался, в частности, инвестиций для Томского завода пластмасс...

- Это та нашумевшая история о гарантиях администрации под кре-

дит, равный доходной части областного бюджета?

- К сожалению, информация в прессе об этом деле была недостаточно полной. В действительности для того, чтобы сегодня продолжалось строительство завода пластмасс, необходимо не 96, не 106 миллионов долларов, как сообщалось, а гораздо меньшая сумма - порядка 10-12 миллионов. И то не мгновенно, не сразу, а постепенно. Сбербанк России готов был выделить эти средства на льготных условиях сроком на один год. Для этого действительно требовались гарантии администрации. Высвободив в работе с кредитом около 10-12 миллионов рублей, мы получили бы возможность продолжить строительство завода, получить "буферное" время для поиска новых инвесторов и, кроме того, приращивать финансовые средства за счет "прокрутки" полученных средств в более краткосрочных коммерческих проектах. Это нормальный профессиональный путь. Но, увы, он был искажен в подаче для администрации и областной Думы. Я понимаю интересы директора ТЗП Поморова получить сразу по максимуму, побыстрее запустить завод, но есть ведь реалии, с которыми надо считаться. И вот эта неточная информация создала отрицательный резонанс в средствах массовой информации и у органов надзора за законностью. Хотя противозаконного здесь ничего нет!

- То есть ни о каком залоге областного бюджета и речи не было?

- Нет, не было. Получилась не-суразица. Кислоте с пресным совместили, а это не всегда съедобно. Мы к тому времени заканчивали разработку инструментария по залого региона в виде векселя, признанного международными банковскими структурами. По этому векселю можно получить кредит на срок не менее пяти лет под реальную программу. Если программа более долгосрочная, вексель пролонгируется еще на пять лет. Это очень выгодная форма получения инвестиций. Сейчас мы, получив стопроцентную поддержку администрации, заканчиваем работу над векселем. И, безусловно, мы продолжим решать проблему кредита для Томского завода пластмасс, поскольку по-прежнему являемся одним из его учредителей. Но, кроме этого, у нас есть еще одна интересная программа, о которой сейчас, пожалуй, уже можно поведать широкой обществен-

ности. Речь идет о создании автономных энергоцентров, которым активно занимается сейчас группа специалистов корпорации во главе с известным в Томске организатором производства Николаем Алексеевичем Кукиным, более двадцати лет возглавлявшим Томский радиотехнический завод. Большая энергетика, как известно, сегодня зачастую загоняет в угол производителя непомерными тарифами на тепловую и электрическую энергию. Мы предлагаем альтернативу централизованному источнику энергообеспечения - миниатюрные и средние автономные энергоцентры. Один такой центр мы планируем запустить в жилом 10-этажном доме по переулку Заозерному, который строит ПФК "Томич", уже нынешней осенью - так сказать, в качестве образца для возможных заказчиков. "Изюминка" этих энергоцентров в том, что топливо для них служат всевозможные органические отходы: продукты переработки нефти и газа, отходы деревопереработки, торф, горючие сланцы, отходы сельскохозяйственного производства, такие как солома, гнилой картофель, навоз...

- Что, даже навоз?

- А почему бы нет? Специальная технология позволяет выделить из практически любого вида органических отходов горючий газ, который и используется для выработки энергии. В наших первых энергоцентрах в качестве топлива будут использоваться отходы деревообработки: опилки, щепа, ветки всяческие. Этого добра у нас хватает. Жилой дом в результате будет полностью обеспечен теплом и горячей водой, причем потребителю это будет стоить раза в три дешевле, чем при использовании централизованными источниками теплоснабжения. В перспективе - создание модулей энергоцентров по конверсионной технологии, которые будут вырабатывать и электрическую энергию, и даже лед. Замечу, что практически все составляющие энергоцентра будут изготавливаться на томских предприятиях.

Есть еще ряд проектов, над которыми работает коллектив ПФК "Томич", закладывая тем самым задел на будущее. Награда "Факел Бирмингама" - это не только оценка наших поисков, но и стимул для их продолжения.

Сергей НИКИФОРОВ.
Фото Владимира БЕЙЛЕРТА.

СЕМЬ ПАЛОК В ОДНО КОЛЕСО

(Окончание. Начало на стр. 8)

инспекции. Для регистрации кассового аппарата нам предложили оформить два пустячка - сделать Авансовый платеж по подоходному налогу и заключить с имеющей на право фирмой договор о техническом обслуживании кассового аппарата. Еще не работая и совершенно не зная, будем ли работать вообще, мы заплатили налоговикам 300 тысяч рублей. А вот с договором о техническом обслуживании кассового аппарата до сих пор разобратся не можем - на кой ляд он нам?

Договор стоит от 45 до 80 тысяч в месяц, в зависимости от услуг. Техническое обслуживание, по сути, предлагается мифическое. Если аппарат "полетит", то вызов мастера и ремонт оплачиваются отдельно за некоторыми исключениями, суть которых так просто не поймешь. Ясно одно: не будет договора - не зарегистрируешь кассовый аппарат. Разбираться, что к чему, было некогда, да и особо никто не желал нам "разжевывать" тонкости обстоятельности. Обзвонив фирмы, имеющие на лицензию, мы остановились на агентстве "Фартов" и только потому, что аппарат был куплен именно там и не нужно будет тратиться на его переопломбирование. За договор мы отсчитали 55 тысяч рублей.

На повестке дня стояло разрешение от санитарнадзора. Погоняли нас по кабинетам. Но все же мы с первого визита узнали требования санитарных врачей: подгото-

вить 2 экземпляра предполагаемого ассортимента товаров, выкрасить киоск снаружи и внутри, оборудовать его только легкомоющимися материалами. Теперь мужская часть нашей компании все вечера напролет забивала гвозди, красила и навешивала маршеты. Уже начинающего раздражать нас киоска. Через два дня на такси мы привезли туда представителя санитарнадзора. Претензий у него не было, и, заплатив 200 тысяч рублей, мы получили очередное "добро".

В Центре стандартизации нас беспардонно помурлыкили. По телефону давая какую-либо информацию отказались наотрез. Приехав туда, мы с первого раза только и смогли что выснить дни приема посетителей. Через два дня объявились там еще раз. И только тогда смогли получить разъяснения. Главное требование - чтобы рядом с киоском не было учебного заведения. Поскольку к тому времени мы еще не имели разрешения санитарнадзора, то нам показали на двери, без подписей санитаров и пожарных Центр стандартизации даже не разговаривает с предпринимателями. Получив эти ценнейшие во всех смыслах подписи, мы уплатили за все про все очередные 247 тысяч. Обещанной лекции о системе сертификации никто нам не прочел.

ПУСТО МЕСТО ДИРИЖЕРА

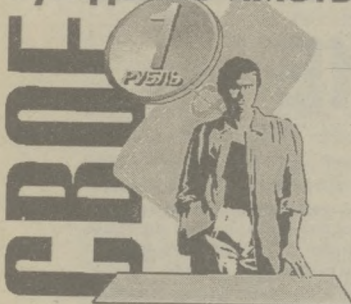
Подходил срок расчета с хозяевами киоска за первый месяц арен-

ды. На душе было гадко и пусто, как в нашем киоске, открытие которого обошлось в 3 миллиона 651 тысячу рублей плюс те затраты, которые в материале обозначены многоточиями, - конфеты, цветы, спиртное... Если бы мы строго платили во всех инстанциях запрашиваемые суммы, то потребовалось бы на 3 миллиона 130 тысяч больше, а всего - 6 миллионов 781 тысячу рублей. Пусть теперь кто-нибудь из представителей власти попробует сказать, что правительство делает все возможное для развития российских коммерсантов. На личном примере я убедилась в обратном - с них пытаются содрать три шкуры, пользуясь правовой неразберихой и ведомственной обособленностью инстанций. У покупателя есть хотя бы общество защиты прав потребителя. У продающего за спиной нет ни одного защитника.

Наше хождение по мукам не смог прокомментировать ни один сотрудник мэрии или областной администрации - "эту тему никто не курирует..." Желающих заставить плясать предпринимателей под свои дудки нашлось достаточно. А вот дирижера, который бы контролировал игру оркестра, не оказалось. Вполне справедливые и обоснованные требования того или иного ведомства превратились в настоящие беспредель. Не удивлюсь, если в списке обязательных инстанций на открытие торговой точки в ближайшее время появятся новые контролеры с уже традиционным мышлением: если предприниматель платит, значит, у него еще есть деньги и необходимо как можно больше с него содрать. Тогда уж точно колесо рыночных отношений полетит в тартарары.

Вера ПЕТУНИНА и К°.

суждение иметь



14 июля
Государственной
думой принят Закон
"О рекламе".
25 июля, с момента
опубликования в
"Российской газете",
новый закон вступил
в силу.
Прокомментировать
его мы попросили
главного специалиста
юридического отдела
антимонопольного
комитета
Игоря БУТЕНКО.

Игорь Васильевич, в западных странах, гораздо более нас "продвинутой" в правовом отношении, рекламная деятельность регулируется множеством законодательных актов. Вопрос о необходимости принятия единого закона там находится на стадии обсуждения. Выходит, мы оказались впереди планеты всей? Не поторопились ли? Достаточно ли была проработана правовая база для такого шага?

- Насколько я знаю, этот закон включил многие моменты, уже разработанные в мировой практике. Не поторопились ли? Не думаю. Закон был нужен - отдельные куски, разбросанные по множеству правовых актов, не позволяли нормально строить отношения между всеми сторонами, вовлеченными в рекламную деятельность. Даже по поводу того, что является рекламой, возникало немало споров. В законе есть понятийный аппарат имеется - что есть реклама, кто такие рекламодатель, рекламопроизводитель, рекламораспространитель. Подробно дано понятие ненадлежащей рекламы - недостоверной, недобросовестной, заведомо ложной, скрытой, незнаний, определенной обязанностью и ответственностью сторон, участвующих в рекламном процессе.

Зачем столько названий - допустим, в толком не поняла, чем недостоверная реклама отличается от недобросовестной...

ЕДИНОЖДЫ СОЛГАВ...

можно вылететь в трубу

- Недобросовестная реклама необязательно недостоверна. Она может быть вполне правдива, но в ней используются некорректные приемы - например, какие-то высказывания, порочащие конкурента, или обидные для тех, кто не пользуется этим видом товара... недостоверной же считается реклама, в которой присутствуют сведения, не соответствующие действительности. Это касается не только качеств или свойств товара, но и, допустим, места его происхождения или его официального признания, фактического размера спроса и так далее. Недостоверной считается и реклама, где используются такие слова, как "самый", "только", "единственный" и тому подобное. Если такую "исключительность" нельзя подтвердить документально.

То есть в первом случае вопрос касается скорее формы, тогда как во втором - содержания? Но чем тогда недостоверная реклама отличается от заведомо ложной? В количестве обмана?

- Нет, в умышленности. Реклама может быть признана заведомо ложной, если потребитель сознательно, намеренно вводит в заблуждение. В соответствии со статьей 31 заведомо ложная реклама, совершенная с целью получить прибыль (доход) и причинившая существенный ущерб государственному или общественным интересам либо охраняемым законами правам граждан, влечет уголовную ответственность.

А в менее серьезных случаях что грозит нарушителям?

- Административная ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере до 200 минимальных окладов. Если же предписания о прекращении нарушений законодательства о рекламе и осуществлении контррекламы не исполняются в срок, территориальный антимонопольный орган вправе налагать штраф уже в размере до 5000 минимальных размеров оплаты труда.

Кто по закону несет ответственность - рекламодатель, рекламопроизводитель, рекламораспространитель?

- Каждый отвечает за свое. За содержание информации, предоставленной для рекламы, несет ответственность рекламодатель. Рекламопроизводитель - за оформление, производство и подготовку рекламы и, наконец, рекламораспространитель - за время, место и средства распространения.

Значит, в газете она выступает как рекламораспространитель и частично рекламопроизводитель - в принципе безразлично, что и кто

рекламирует?

- Нет, не безразлично. Например, статья 23 гласит: "Рекламопроизводитель обязан своевременно информировать рекламодателя о том, что соблюдение требований последнего при производстве рекламы может привести к нарушению законодательства". Правда, из статьи не совсем понятно, что же произойдет, если рекламодатель рекламопроизводителя не послушает. Кто будет отвечать? Мы с коллегами даже поспорили по этому поводу. И решили, что все-таки основной груз ответственности ложится на рекламодателя.

Новый закон предусматривает ряд существенных ограничений при рекламе алкоголя и табачных изделий. А на какие еще товары устанавливаются ограничения?

- Есть они в рекламе медикаментов и методов лечения, запрещена реклама всех видов оружия - за особым исключением, оговариваются законом и особенности рекламы финансовых, страховых, инвестиционных услуг и ценных бумаг.

То есть, если бы такой закон был принят во времена расцвета "МММ", его реклама не прошла бы как "ненадлежащая"?

- Чуть ли не вся реклама, которая шла и продолжает идти сейчас, в той или иной степени не соответствует новому закону. Не будем далеко ходить - вот ваша газета. Видите, у меня отмечено: вот реклама продуктов питания, они подлежат сертификации, а значит, и в рекламе должна присутствовать такая строка: "Подлежит обязательной сертификации". Если же деятельность рекламодателя подлежит лицензированию, то в рекламе обязательно указывается номер лицензии и наименование органа, ее выдавшего. У вас этого нет.

И что нам за это будет?

- Пока ничего. К репрессивным мерам мы еще переходить не намерены. Да и, честно говоря, даже не смогли бы. Обычная наша болезнь, уже ставшая хронической: закон принят, и вроде бы неплохой, но механизм реализации его не утвержден. Контроль за рекламной деятельностью возложен на антимонопольные органы, но положение о порядке рассмотрения дел наш комитет еще не утвердил - оно запаздывает. Не внесены и соответствующие изменения в административный и уголовный кодексы. То есть реально мы пока закон применить не можем - только на уровне объяснений, пропаганды.

Пожалуй, для участников рекламного процесса такое запаздывание не так уж и некстати - по крайней мере есть возможность хорошо изучить закон.

- Чего вам и желаю.

Вопросы задавала
Марина БОБРОВА.



ЭнергоАктивБанк

ПРИВЛЕКАЕМ денежные средства под векселя банка с выплатой до 150 % годовых!

Кредитуем предприятия, граждан под залог недвижимости, ценных бумаг, товаров.

Покупаем акции «Томскнефти», ТНХК, «Томскэнерго» и др. томских предприятий.

Работаем с казначейскими обязательствами на всех этапах обращения (покупка, продажа, оформление, налоговое освобождение).

Время работы - с 9 до 12 час. и с 13 до 15 час.
Обслуживание вкладов населения и покупки ценных бумаг - без выходных.
Адрес: пер. Войкова, 2-а.
Тел. 22-53-85, 22-25-00.



ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ (региональная лицензия А 626032) предлагает:

ВОДКУ отеч., имп.;
ВИНА сухие, крепленые;
СИГАРЕТЫ отеч., имп.;
КОНСЕРВЫ рыбн., мясные;
газ. напитки;
спагетти, макар. изделия;
печенье, халву подсолнечную;
конфеты
(карамель, шоколадные);
чай индийский;
масло подсолнечное;
шоколад, жев. резинку;
плодоовощную консервацию.
Вся продукция сертифицирована ТПСМ.
Доставка - транспортом
предприятия.
Суббота - с 10 до 16 час.
Тел. 21-22-01.

ПОСТОЯННО

ПЕРЕЦ
горошек,
МОЛОТЫЙ
- 1750 руб.;
КОРИЦА
- 900 руб.;
ГВОЗДИКА
- 700 руб.;
УКСУС, 250 г
- 4000 руб.;
томатная паста
- 3600 руб.;
соусы;
реле для
холодильника Р-1.
СОК томатный
1 л ст./б.
Тел. 26-94-05.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ



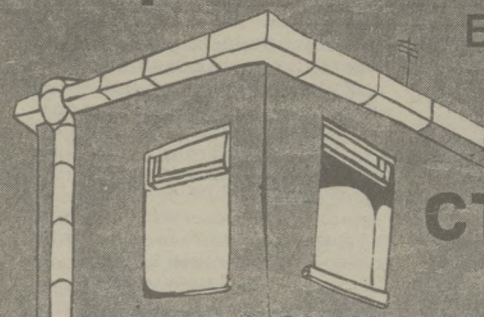
Телефоны 76-91-51.
Иркутский тр., 15 (ДОСААФ), 2 эт.

СТЕНКА "Базель"
(Германия)
СТЕНКИ
(г. Краснодар)
"Альтернатива"
"Мария"
СТЕНКИ "Пикет",
"Заречье".
СПАЛЬНИ.
КУХНИ.
Разнообразная
мягкая мебель.
Кухонные уголки.
Прихожие.
Шкафы с
плавающими
дверями.

ЦСТ Сибирский Дом

предлагает оптом
Кровельные материалы:

РУБЕРОИД,
БИКРОСТ,
ШИФЕР.



СТЕКЛО

от 60x130 до 160x130 см

Цены на 29.08.95 г.:
3 мм М-6 - 13 000 р.
4 мм М-4 - 17 300 р.
4 мм М-6 - 15 000 р.
5 мм М-6 - 18 000 р.
5 мм М-3 - 19 350 р.
6 мм М-4 - 23 900 р.

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ВЕНИСТЕН,
ОБОИ моющиеся, виниловые,
ПЛЕНКА отделочная
самоклеющаяся, "под дерево"
ЛИНОЛЕУМ
на теплоизолирующей основе,
на тканевой основе, без основы.

тел. 760-860

тел. 761-842

ТОВАРИЩЕСТВО "ВОЗРОЖДЕНИЕ-2" **ПРЕДЛАГАЕТ**

УГОЛЬ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ДР и других марок для котельных.

Закключаем договоры на круглогодичную поставку с доставкой до потребителя.

Тел. 22-31-01, 22-33-46.
Fax 22-21-22.

Постоянно низкие цены.

со склада в Томске

ОПТОМ

тел: 21-38-79

Водка "Чарка" - 0.5 л.
"Романов" - 0.7 л.
"Berliner Baren" - 0.7 л.
"Медведь" - 0.7 л.
Ликеры "Baren Ziegel"
"Amaretto"
Вина "Sangria" - 1 л.
Пиво "Skol", "Holsten" (0.5 л.)
Сухие напитки "Zuko", "Yuri", "Royal"
Газированные напитки "Вейнянский родник" - 2 л.

А также кетчуп "Heinz", плиточный шоколад, детское питание, бульоны и супы "Galina Blanca", жевательная резинка и др.

-- ул. Шевченко 19, каб. 25, (здание "Томскжипстроя")
-- Магазин "ТРОЙКА" (навильон старого рынка)
-- Дворец спорта (левое крыло)

СЕРВИС ЛЕС ТОРГСИН
Тел: 75-61-00, 75-68-39. Ул. Беринга, 4
Ул. Татарская, 16

- сахар, соль для засолки 800 руб. кг
- спички 95 руб.
- карамель (11 видов) 8700-12000 руб. кг
- компот абрикосовый (0,65 л) 3300-3500 руб.
- крупы: гречка, рис, пшено, овсянка, манная, ячневая, пшеничная, перловая;
- НАБОР СПЕЦИЙ для маринования:** перец, гвоздика, лимонная кислота, ванилин, уксус, сода и пр.;
- желе, сухое мороженое, крем, кисель, соки;
- рыбные консервы (11 видов), спагетти, макаронные изделия;
- пиво (Бельгия) бутылка 0,25 л 2500-2700 (3 видов), бутылка 0,5 л 4500-4700; ж/б 0,33 л 2500-2700;
- печенье (14 видов, фасов, нефас.), вафли, пряники;
- мыло "Семейное", зубная паста (11 видов, Болгария) 1850 руб.

МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНОЕ (Болгария), 1 л.

Адрес: пр. Ленина, 145.
Тел. 22-31-01, 22-33-46.

Печень минтая

по-приморски, банка 120 г.

Тел. 21-18-37, 77-54-02.

АОЗТ "СЕВЕР-ЗЛТ" РЕАЛИЗУЕТ со склада в городе Томске:

- катанку d=6,5; 8 мм,
- лист стальной толщиной 1,4; 2; 2,5; 3; 6; 10; 16 мм,
- трубы чугунные d=300, класс А;
- уголок 32; 50; 63; 90; 100,
- швеллер N 12, 10, 16,
- трубы стальные d=25; 50; 76; 89; 114; 159,
- люки чугунные тяжелого варианта,
- электроды ОЗС-12, d=4 мм.

Телефоны: 907-371, 21-44-50, 907-552.

РЕАЛИЗУЕМ ОПТОМ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ:

- брус хв. 100x150 мм - 420000 руб. куб.м;
- лист ст. 2x1290x2500 мм - 2000 руб.кг;
- уголок ст. L50 - 1850 руб.кг;
- фасонина чугунная - 4000 руб.кг;
- трубы а/ц d=200 мм - 24000 руб. м.п.
- лист оцинкованный 0,55 мм - 4000 руб.кг;

Цены указаны без НДС и СН.

Тел. 26-68-05, 26-67-01

ПРЕДЛАГАЕМ СО СКЛАДА ЭМАЛИ:

- ПО-223 - белая, банка, 3,5 кг - 61000 руб., упаковка 6 шт.;
- ПО-226, желто-коричневая (половая), банка 2,4 кг - 45600 руб., упаковка 6 шт.;
- НЦ-25, желто-коричневая (половая), банка 2,2 кг - 33000 руб., упаковка 8 шт.;
- НЦ-25, белая, серая, желто-коричневая, синяя, зеленая, черная, 38 кг, 90 кг - 15100 руб. кг;
- ОПИФУ "оксоль", банка 2,0 кг - 21000 руб., упаковка 4 шт.;
- РАСТВОРИТЕЛЬ 646, бутылка 0,5 л - 5800 руб., коробка 25 шт.;
- РАСТВОРИТЕЛЬ 646, бочка 80 кг - 800000 руб.;
- АЦЕТОН, бутылка 0,5 л - 5000 руб., коробка 20 шт.;
- СКИПИДАР, бутылка 0,5 л - 4400 руб., коробка 15 шт.;
- ПАК НЦ-218, бочка 90 кг - 1350000 руб.;
- КЛЕЙ ПВА-М, банка 1 кг - 16875 руб., упаковка 12 шт.;
- ТОРМОЗНАЯ ЖИДКОСТЬ "Томь", бутылка 500 г - 10000 руб., коробка 25 шт.;
- КЛЕЕНКА СТОПОВАЯ, рупон 25 м пог., шир. 140 см - 250000 руб.

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

АО "Томскстрой" заключит договоры долевого участия

в строительстве 5-, 6-этажных монолитно-кирпичных домов;

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 (авод - II квартал 1996 г.); ул. Ив. Черных (первая очередь - ввод III кв. 1995 г., вторая очередь - ввод IV кв. 1995 г.); пр. Комсомольскому, 37, кирпичный дом (ввод - II квартал 1996 г.).

РЕАЛИЗУЕМ: коммерческий комплекс (офис, гостиничный номер, магазин на два торговых зала) площадью 300 кв.м по адресу: ул. Мельничная (район центрального рынка); коттедж в районе Академгородка.

Справки по тел. 44-51-53, 44-27-63.

ПРИГЛАШАЕМ

заказчиков по строительству коттеджей, жилых домов малой этажности, зданий различного назначения в черте города и за его пределами из стеновых блоков, изготовленных по технологии и на оборудовании фирмы "Besser" (США).

Себестоимость строительства ниже на 25-30%!

Тел. 44-30-15, 44-50-22, каб. 21.

ул. Белинского, 54, каб. NN 4, 2.

ОПТОМ и МЕЛКИМ ОПТОМ:

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ

(лицензия N 152, 382, 486)

ВОДКА: "BAREN", "BATJUSCHKA", "ALASKA", "РОССИЯ", "КОРОНА", "СВЯТОЙНИКОЛАЙ", "КРЕМЛЕВСКАЯ", "КРЕМЛЕВСКАЯ ДЕ ЛЮКС", "КРЕМЛЕВСКАЯ ПЕРЦ". ЛИКЕРЫ: "CRISTIANI" (9 видов), "LE FRANZINE", (6 видов), "AMARETTO", "KONNINGS". ШАМПАНСКОЕ: "SPUMANTE" (5 видов), "BIENVENUE & PARIS", "BOSCA", "PRINCE DE LAYAT", "BAREN EXCLUSIV", "МАДЕМУАЗЕЛЬ", "МОСКОВСКОЕ ИГРИСТОЕ", "РАНДЕВУ". ВИНО: "Монастырская изба", "Сангрия".

Плиточный шоколад (13 наименований), шоколадные батончики (более 12 наим.), жевательная резинка (более 30 наим.), жевательные конфеты (9 видов), карамель "CHUPPA-CHUPS" и др. Газ. вода 1,5 л "TIGER". Растворимые напитки: "YUPI", "ZUKO", "INVITE". Кексы, рулеты, печенье (импортного пр-ва), кофе, чай, сгущенное молоко, майонез, уксус, кетчуп "HEINZ" (4 вида), растительное масло "FLORIAN", "SANNY GOLD".

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

ЛАПША БЫСТРОГО ПРИГОТОВЛЕНИЯ (КНР)

ВЕТЧИНА КОНСЕРВИРОВАННАЯ (КНР)

Пл. Ленина, 8 (Дом молодежи). Тел. 22-51-90, 22-28-06.

Сахар

Низкие цены.

Пер. Заозерный, 16/3.
Тел. 786-134, 786-176.

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

"Заря", "Чайка", "Слава", "Лолет", "Восток", "Весна" и др.

пр. Ленина, 56, ост. "Главпочтамт"
Тел. 222-405.

ЧАСЫ ЗАРЯ

АРОМАТНЫЙ КОФЕ из Бразилии

НОВИНКА на Томском рынке - бразильский кофе "NEPTUNE GOLD"

предлагает АОЗТ "Томскблснабсбыт"

Тел. 77-46-86.

R. PROJECTS ПРОДЖЕКТС

ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ на изготовление, установку, доставку садовых домов и бань, срубов из бруса различных размеров и конфигураций.

РЕАЛИЗУЕТ обрезной и необрезной пиломатериал, половую рейку, вагонку, горбыль, штакетник, плинтус, обрешетку, лестницы, дверные блоки для садовых домов и бань, дрова.

ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ АВТОТРАНСПОРТ.

ПРИБРЕТЕТ круглый лес, обрезной пиломатериал.

ЦЕНЫ НА ЗАКАЗЫ СНИЖЕНЫ на 15 % до 31 августа

САДОВЫЕ ДОМА И БАНИ ИЗ БРУСА

Выставка-продажа: угол пр. Фрунзе и ул. Кулагина

Адрес: пр. Академический, 10/3.
Телефон 25-94-88.

СибИнтерМебель

широкий выбор • первоклассная мебель

МЕБЕЛЬ ИЗ ЕВРОПЫ

мягкая мебель, спальни, кухни, стенки, прихожие, кухонные уголки

Ул. Нахимова, 8а, тел. 76-91-20, 76-95-88.

ПРОДАЕМ: оптику, фары, аккумуляторы, радиаторы к легковым и грузовым автомобилям, запчасти к КамАЗу.

КУПИМ новые запчасти для КамАЗа.

Тел. 26-60-20.
Кон. "Восточный экспресс".

ПРЕДПРИЯТИЕ-ИЗГОТОВИТЕЛЬ РЕАЛИЗУЕТ:

ГВОЗДИ СТРОИТЕЛЬНЫЕ

от 55 до 125 мм.
ЦЕНА 3500 руб./кг (НДС и СН в т.ч.).

Тел. 75-75-66, с 8 до 17 час.
Факс 76-70-39.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ "СПИКА И К"
РЕАЛИЗУЕТ СО СКЛАДОВ г. Томска:
 - минвату прошивную, рулонную в бумаге;
 - вентили чугунные муфтовые d=15, 20, 25, 32, 40, 50 мм;
 - вентили чугунные фланцевые d=32, 40 мм;
 - лен строительный (пакля);
 - трубы стальные водогазопроводные d=15, 20, 25, 32, 50 мм;
 - трубы стальные электросварные d=76, 89, 108, 159 мм;
 - отводы штампованные d= 76, 89, 108, 159, 219 мм;
 - арматуру к высокорасположенным бачкам;
 - задвижки чугунные параллельные с выдвижным штоком d=50, 80, 100 мм;
 - контргайки d=15, 20, 25 мм;
 - муфты стальные d=15, 20, 25 мм;
 - угольники d=20 мм, тройники d=15 мм;
 - нефтеструм БН-70/30;
 - гвозди строительные е-50-125 мм;
 - трубы ЧК d=100.
 Обращаться по тел. 75-75-66, с 8 до 17 час.

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

- РЕАЛИЗУЕТ новые асинхронные ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1-110 кВт и консольные насосы типов: К8/18, К20/30, К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30.
 Заявки на ремонт электродвигателей и насосов принимаются с 15 августа.

Тел. 44-47-89, 49-02-79

ПРОДАЕТ станки деревообрабатывающие бытовые типов: УДС-1М 640000-740000 руб.; Кормодробилки 495000 руб.; Стиральный порошок «Кристалл», 450 г. 2900 руб.

Ул. Лебедева, 87. Тел. 21-46-91

РУБЕРОИД (47 тыс. р./рулон), **ОБОИ**, **ДВП** (4,7 кв. м. - 20 тыс. р.), **ШИФЕР** шестиволновой (1,1 x 1,25 м, 12000 р./лист), **ДВП**, облицованная текстурной бумагой (14 тыс. руб./м²), **ДВП** некондиция (3000 руб./м²), **ДСП**, облицованная натуральным шпоном (79 тыс. руб./м²), **ПЛИНТУС**, **ШТАПИК**, **ДЕКОР**, **СЕТКА-РАБИЦА**, **ГВОЗДИ** (от 16 до 200 мм), **ЗАМКИ** (врезные, накладные, гаражные), **ПЕЧНОЕ ЛИТЬЕ**, **ЭМАЛИ**: строительная, белая, голубая, ПФ-1217 белая, КФ-235, НЦ-25 (для пола), **ЛАК** НЦ-218, **РАСТВОРИТЕЛЬ**-646, **ОЛИФА**, **ПЛЕНКА** парниковая. Бытовые швейные машинки "ЧАЙКА" (840 тыс. р.).
 Магазин "Чайка". Ул. Нахимова, 8-а. Тел. 26-98-10.

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ:
 ГОСТ 3262, d=15, 20, 25, 32, 40, 50, 65;
 ГОСТ 10704, d=60, 76, 114, 159, 219, 325;
 ГОСТ 8732, d=42x5, 57x4, 102x5, 133x6, 159x6;
 обсадные, 146x7,7.
 Тел. 44-32-07.

КОНФЕТЫ (Новосибирской шоколадной фабрики):
 - шоколад, карамель (35 наименований);
 - зефир ванильный, зефир в шоколаде.
 Пр. Мира, 17-а, магазин "Скорпион".
 Тел. 77-36-04.

Цемент.
НИЗКИЕ ЦЕНЫ.
 Возможна доставка.
 Тел. 786-134, 786-176.

ПРИЕМ на работу автослесарей с опытом работы не менее 5 лет по моделям ГАЗ.
 Ул. Мокрушина, 7.
 Тел. 24-21-40.

Автоприцепы (г. Юрга).
 Цена - 1300000 руб.
 Тел. 26-74-77.

ПРОДАДИМ ЧАЙ (Индия), **ПИВО**, ж/б, 0,5 л.
 Тел. 78-09-05.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИОБРЕТЕТ Пиломатериалы березовые (необрезные 20, 25 мм).
 Тел. раб. 23-24-36.

ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СИБИРСКИЕ МЕТАЛЛЫ

РЕАЛИЗУЕТ:

АЛЮМИНИЙ чушковый различных марок по ценам ниже заводских.
 Постоянно в продаже широкий ассортимент **ПРОКАТА ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ** (лист, прутки, трубка и т.д.)

ПОКУПАЕТ: ЛОМ алюминия, бронзы, латуни, меди.

Телефон: 23-23-17

ПКО «УРАЛТРАНС»

ЭКСКАВАТОРЫ: ЭО-2621, ЭО-2626;

НАВЕСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ: гидромолот, гидрогрейдер;

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К ГИДРАВЛИКЕ: распределители, насосы, цилиндры, шланги;

ЗАПОРНАЯ АРМАТУРА: задвижки литые стальные и чугунные, трубосварные диаметром ДУ 50-200, отводы ДУ 50-100, фланцы, вентили ДУ 15-32.

СЧЕТЧИКИ горячей и холодной воды Ду 15-20.

ТРУБЫ водогазопроводные, котловые.

49-81-90

ПАРКЕТ торцевой, цветной.

77-50-02

МРАМОР уральский различных цветов и оттенков.



Фирме "НАДЕЖДА" срочно требуются на временную работу:
 - плотники, плотники-бетонщики, разнорабочие,
 - каменщики, газосварщики.
 Фирма занимается капремонтом.
 Оплата по договоренности.
 Обращаться по адресу:
 ул. Беллинского, 50.
 Тел. 44-31-14.

РЕАЛИЗУЕМ

СЫР

"Алтайский",
 "Радонежский"
 по цене
 15,5 тыс. руб.
 Тел. 49-62-19,
 23-45-53.

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.

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.

ООО "Возрождение-2"
 ТОО "СЕВЕРОПОРТ"

ПРЕДЛАГАЕТ:

- СТРОИМАТЕРИАЛЫ:
 стекло оконное 4 мм;
 стеклоблоки 25x25;
 плитка кафельная, облицовочная, белая 15x15;
 провод ТРБН 2x0,2;
 обои отечественные;
 сварочные трансформаторы ТДМ-200 и запчасти к ним;
 электроды АНО-4;
 огнеупорные ОПУ-2, ОПУ-5;
 петли навесные;
 ведра эмалированные, 10 л;
 краска водоэмульсионная;
 краска масляная различных цветов;
 краска масляная для пола;
 краска МЛ-12;
 клей ПВА;
 - ПОСТЕЛЬНОЕ БЕЛЫЕ;
 - РУКАВИЦЫ РАБОЧЕ;
 - КОСТЮМЫ РАБОЧЕ;
 - КОЛГОТКИ и НОСКИ ДЕТСКИЕ;
 - ЗАМАЗКУ ОКОННУЮ;
 - ВАР ДЛЯ САДА;
 - МЕЛКИ ЦВЕТНЫЕ ШКОЛЬНЫЕ;
 - ПЛАСТИЛИН ДЕТСКИЙ.
 Адрес: пр. Ленина, 145.
 Тел. 22-31-01, 22-33-46.



АОЗТ "ОРТОМ"
РЕАЛИЗУЕТ ЭЛЕКТРОДЫ МР, УОНИ (Орловского сталепрокатного завода) в ассортименте со склада в Томске.
 Тел. 23-45-53.

КУПИМ ТРУБЫ.
 Тел. 44-32-07.

Только в магазине "Ассорт"
 отличная жевательная резинка



940 руб. 1350 руб.
 Магазин "Ассорт" - официальный представитель фирмы "Stimorol" в Томске.

МЫ ЖДЕМ ВАС!

ул. Герцена, 47; 26-62-22
 пер. 1995 г., 18; 22-45-25
 ул. Шевченко, 19; 21-22-43

Неповторимый, устойчивый вкус,
 Неистребимый, устойчивый спрос.

Лист х/к 2,0 мм, г/к 2,0; 2,3; 2,5; 2,7; 2,8; 3,0; 3,9; 4,5; 6,0; 8,0; 10,0; 14,0; 16 мм.
 Угол ст3пс/сп25, 32, 35, 40, 50, 56, 63, 75, 100, 160, ст09г2с 140.
 Круг ст3пс/пс 12, 16, 18, 20, 22, 24, 32, 60 и др.
 Швеллер: 5, 8, 10, 12, 16, 18, 24, 40.
 Рельсы Р65 б/у. Балка 20Ш, 20к, 15к, 25к2, 45.
 Катанка 6,5; 8,0, 10 мм.
 Арм-ра АIII 8, 10, 14, 16, 18; АI 6.
 Проволока ВР-1 5,0 мм.
 Труба ГОСТ 8734 34x3,5; 51x3,5.
 ГОСТ 3262 25x4; 32x3,2; 50x3,5.
 ГОСТ 8732 114x10; 127x10; 133x8; 140x10, 245x9; 325x10. ГОСТ 10705 76x3,5; 114x4,5;
 тонкостен. углерод. 20x1,5; 38x2,0;
 нефтепровод. ТУ 387-88 Доп. 1. б/шов. 530x7,0-7,5.
 Электроды МРЗ 3,0; ОЗС4 4,0 мм.
 Сетка для оград. резанно-тянутая 1,2x2,5 м - 122 тр/шт.
 Канат 9,9 - 16,0 мм. И другой металл.
 АО "ТоМаг", с базы "Советская", ул. Ракетная, 4/1, к. 5.
 Тел./факс 212-712, 753-563.

Садоводы, огородники и работники села!

ТОО "ПОЛИМЕР" для уборки и хранения овощей и картофеля ПРЕДЛАГАЕТ мешки полиэтиленовые, полипропиленовые, бумажные.

Тел. 77-97-63, 77-99-09.

Газированные напитки от фирмы "Кейпом"



492-418
 492-533

тел. 492-418, 492-533. Ул. Советская, 84.

Сибирский страховой коммерческий банк
ГАРАНТБАНК
ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ

ПОКУПАЕМ
акции АО «Томскнефть»,
АО «Томсктелеком» и АО ТНХК
ПО ВЫГОДНОМУ
23-45-41 КУРСУ
ТОМСК, ул. Гагарина, 3

Только у нас
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДВЕРИ
Повышенной прочности
Втулки против среза навесов
Декоративная отделка

26 94 05

Образцы в магазинах
ЦУМ
Спорттовары (Ирк. тракт)

Купим лист 2-2,5 мм
Электроды 4 мм

Компания «СИБИУС»
СВЕТИЛЬНИКИ
бытовые и промышленные; лампы: люминесцентные, галогеновые, накаливания 500 Вт; ДРЛ-250, -400; ДНАТ-400, стартеры и др. комплектующие.
Тел. 26-98-19.

Винилискожа
(6 видов)
18-23 тыс.руб. кв.м

Обои (Россия)
Тисненые
12 тыс.руб. рулон

22-23-35
72-54-11

АО «НАРГАЛЕС» РЕАЛИЗУЕТ
со склада в г. Томске:
пиломатериалы
необрезных хвойных и лиственных пород толщиной 25 мм и 50 мм.
Форма оплаты любая.
г. Томск, ул. Водяная, 61.
Тел. 78-08-88.

ОПТОВАЯ РАСПРОДАЖА
Широкий ассортимент (более 100 наименований)
Региональная лицензия А 626032
СПИРТНЫЕ НАПИТКИ, ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ, ТАБАЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ.
Вся продукция сертифицирована ТДСМ.
Приглашаем розничную сеть Томской области.
Суббота - с 10 до 16 час.
Ул. Усова, 21/1 (вход со двора).
Тел. 49-82-93.

РАЭКС КУПИМ
ЛОМ
Цены московские!
г. ЧЕЛЯБИНСК
Тел.: (3512) 72-03-74, 73-63-38

МЕТАЛЛОВ:
нержавеющей стали, меди, бронзы, латуни, никелесодержащих и алюминиевых сплавов и т. д.

АО «ТОМСКАГРОСНАБ» реализует:
- цемент, шифер, кирпич огнеупорный, нефтебитум, электроды d=4, трубы стальные d=20, 40, уголок 50, флаги молочные, эл./плиты «Лысьва», мотоблок 6 л.с., тележка к мотоблоку, гофроцикл под масло, мешки упаковочные, постеры 2-5-рождовые.
Тел. 22-56-93
- шины 9,5-32, 205/70-14, 260-508, 695-16, 320-508, 185/72-15, аккумуляторы 6СТ-190, ремни ПРП-1,6;
Тел. 22-49-34;
- запасные части к ГАЗ-31029 - крылья задние, дверь задняя левая, крышка багажника, стекло ветровое триплекс, стартеры к ВАЗ, карбюраторы К131А, К126Н, К126ГМ, К151В, К156, К1135, К126ГУ, К126И.
Тел. 22-48-83;
- грабли конные, роторные косилки, плуги ПЛН8-10, тракторы Т-25, ДТ-75, прицепы тракторные самосвальные 2,5 т, автомобили: УАЗ-31512-027, УАЗ-3962, УАЗ-3303;
Тел. 75-16-60;
- светильники РКУ-250, 400, ЛПО 2х40, шкафы учета эл./энергии, НСО-11-150 (шор), НПО 2х60 («таблетка»), сварочный трансформатор ТС-250.
Тел. 22-57-80;
- аккумуляторная кислота (в бутылках), тентованная ткань.
Тел. 75-31-93.
Адрес: ул. Пушкина, 16.

КУПИМ:
трубы 530-720, трейлер г/п 40 т, экскаватор 0,6-20 куб.м, КамАЗ-5511.
ТРЕБУЮТСЯ:
экскаваторщик, машинист сваебойной установки и дизельэлектростанции, плотники, бетонщики.
Пер. 1905 года, 18, каб. 9, 13.
Тел. 22-64-01, 26-32-05.

Предприятию на постоянную работу ТРЕБУЕТСЯ
ст. бухгалтер
материальной группы (со стажем).
Тел. 77-64-34, 77-64-25.

ЛИНОЛЕУМ
ЮЖНАЯ КОРЕЯ
от классики до авангарда
цена от 18 тыс. руб. за кв. метр
г. Томск
пр. Фрунзе 20, офис 44.
Тел.: (382-2) 23-22-39

УПТК «ТомскСтрой» РЕАЛИЗУЕТ ПО ЦЕНАМ НИЖЕ РЫНОЧНЫХ:
* полированные мраморные плиты различных расцветок;
* плитку кафельную (Италия);
* щиты полированные 1500x400 (светлые);
* двери полированные.
Тел. 78-91-27, 78-91-93.

Предприятие реализует:
- запасные части к автомобилям КамАЗ;
- фильтроэлементы к автомобилям и тракторам;
- автомобильные компрессоры.
ОКАЗЫВАЕМ
транспортные услуги на автомобиле КамАЗ с контейнером.
ПРОДАЕТСЯ КамАЗ-5320
с контейнером.
Тел. 960-369, 960-441, 960-312.

Апельсины деревянные ящики
Бананы дозревание идеальное
Яблоки

ул. Кулагина, 6-а, склад №17
ул. Нижнеуговая, 89А

Европродукт
Телефоны: 232303

Региональный образовательный центр
ПРОВОДИТ НАБОР НА КУРСЫ:
- «Бухгалтерский учет и налогообложение малых предприятий» - для начинающих;
- секретарей-референтов.
ОБЪЯВЛЯЕТ НАБОР:
на специальность
«Финансовый менеджер»;
преподавателей, ведущих курс
«Секретарь-референт».
У Вас есть возможность повысить свою квалификацию и получить международный сертификат.
Наш адрес: пр. Ленина, 99.
Тел. 22-54-17.

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ
ЛИНОЛЕУМА
(производства Германии).
Вся продукция сертифицирована N 70100 М 518.
Весьма низкие цены,
16 различных расцветок,
мелкий опт и розница.
Возможна доставка на дом.
Обращаться:
маг. «Контакт» по
ул. Дальне-Ключевской, 6;
ул. Дербяшевского, 30,
1-й этаж.
Тел. 77-29-31, 722-108

ДК ТПУ (ул. Усова, 13)
29 августа. Выставка «Детский рисунок» (художественная школа г. Северска). Время работы с 10 до 18 час. Вход свободный. Спонсор выставки Машбанк.

КИНО
В КИНОТЕАТРАХ:
«ОКТАБЕРЬ»
29 августа. «Огненный смерч» (США, боевик) - 10, 12, 14, 16, 18, 20. «Женщины-пираньи в джунглях Авакадо» (США, комедия) - 9-30 (лг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. «Тот, кто меня бережет» (США, для взрослых) - 11, 13, 15, 17, 19.
ИМ. М. ГОРЬКОГО
29 августа. «Почти беременная» (США, комедия) - 10, 12, 14, 16, 18, 20. «Полицейский по имени Пуля» (США, боевик) - 12, 14, 16, 18, 20.
«РОДИНА»
30, 31 августа. «Страсти империи «всадников смерти» (США, боевик, фантастика) - 10 (лг.), 12, 14. «Игра страстей» (США, триллер) - 16, 18, 20.
«СИБИРСКИЕ ОГНИ»
29 августа. Фестиваль индийского кино «Трое разгневанных мужчин» (Индия, две серии) - 10, 13, 16, 19.

ЧАСТНОЕ
ПРОДАЮ ВАЗ-1111, ВАЗ-2108, метал. гараж на вывоз. Тел. 44-62-93 (дом.).
ПРОДАЮ мотоцикл «Урал» (пробег 6000 км), а/м ЗАЗ-968М на ходу. Тел. 76-67-62.
ПРОДАЮ гравий, глину, песок с доставкой, а/м КамАЗ (лицензия 0054126 от 10.07.95 г. Минтранс России). Тел. 49-15-88, вечером.
ПРОДАЮ а/м УАЗ-452 (санитарный). Тел. 76-06-24.
СНИМУ квартиру, дорого. Тел. 22-50-46.
СНИМУ квартиру в центре. Тел. 25-84-72.
СНИМУ квартиру в Кировском р-не. Тел. 91-18-71.
СНИМУ квартиру с телефоном. Тел. 44-43-42, 44-91-04.
СНИМУ квартиру на Каштаке. Тел. 72-15-13.
ПРОДАЮ щенков ротвейлера. Тел. 26-45-73.
ПРОДАЮ а/м Иж-2715 1993 г. выпуска, пробег 18000 км. Тел. 49-80-54, с 9 до 11 час.
ПРОДАЮ 3/4 двухэтажного деревянного дома в центре города (земельный участок 6 соток). Тел. 22-49-23, с 10 до 15 час., спросить Бориса.
ВЫПУСКНИЦА ТГУ снимет благоустроенную квартиру, желательно с телефоном. Тел. 23-04-84.
ПРОДАЮ а/м РАФ-22031 грузопассажирский фургон (5 мест плюс 900 кг) 1986 г. выпуска, в отличном состоянии. Тел. 76-75-39, после 19 час.
ПРОДАЮ а/м ВАЗ-2109 1994 г. выпуска, пробег 25 тыс. км, цвет «рубин». Mult-Lock. Тел. 23-13-68 (раб.), 44-30-34 (дом.).
ПРОДАЮ а/м «Тойота-Корона» 1988 г. (цвет темно-синий металллик, сигнализация механическая КЛ, в отличном состоянии). Тел. 23-13-68 (раб.), 44-30-34 (дом.).

ПКП СТАРТ
реализует:

- газированные напитки 1,5 л, 7 видов (г. Калининград) 4000 руб.,
- газированные напитки ж/б, 0,33 л, 4 видов (Англия) 1800 руб.,
- сигареты «Прима»;
- сгущенное молоко 3300 руб.;
- рыбные консервы в ассортименте;
- кофе, 4 вида.

А ТАКЖЕ ПРЕДЛАГАЕТ ПРОДУКЦИЮ ВЕНГРИИ:

- сок «ВВ», «Gold Fason», 1 л ... 3800 руб.;
- кетчупы 2800-4700 руб.;
- макаронные изделия 2600 руб.;
- консервированные огурцы, 720 г 6500 руб.;
- зеленый горошек 5500 руб.;
- лечо 6500 руб.

Низкие цены, система скидок
В НАЛИЧИИ ИМЕЮТСЯ:

- керамическая плитка (пр-во Испании);
- декоративные подвесные потолки.

Ул. Алтайская, 107-а. Тел. 26-61-21.

РУБЕРОИД, ШИФЕР, КИРПИЧ, ПИЛОМАТЕРИАЛЫ,
а также
ЭЛЕКТРОКОТЕЛЬНЫЕ, ВОЗДУШНЫЕ ЭЛЕКТРОНАГРЕВАТЕЛИ, КАМИНЫ.

ХЛЕБЦЫ с какао, с чесноком
ЛЕЧЕБНО-СТОЛОВАЯ МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА
«ОМСКАЯ-1»

ДОМАШНИЙ ЭЛЕКТРОВОДОНАГРЕВАТЕЛЬ
ЭВБО (5/1,6 кВт.).

ЭЛИТНЫЙ ВКУС
(при обычных ценах).
ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ, АРТЕЗИАНСКАЯ ВОДА
(остальное из Нидерландов).
Тел. 24-14-81, 24-07-95.

ПРОДАЮ неблагоустроенную квартиру в частном деревянном доме в р-не Белого озера. Возможен обмен на автомобиль ВАЗ. Тел. 96-61-45, раб.

МЕНЯЮ двухкомнатную квартиру по ул. Дзержинского на двух-, трехкомнатную в р-не Томска-1. Тел. 26-52-28.

ПРОДАЮ СРОЧНО трехкомнатную благоустроенную квартиру в двухквартирном коттедже в дер. Аркадыево Кожениковского р-на или меняю на любое благоустроенное жилье в Томске. Возможны варианты. Тел. посредника 21-27-38.

СРОЧНЫЙ ремонт холодильников. Лицензия N 705 от 30.05.94 г. Тел. 23-00-80.

ПРОДАЮ половину двухквартирного монолитного дома в с. Поросин. Тел. 75-38-19.

МЕНЯЮ четырехкомнатную крупногабаритную квартиру в р-не пл. Южной (2-й этаж, телефон) на трехкомнатную и две однокомнатные в Кировском, Советском р-нах. Тел. 49-67-75.

ПРОДАЮ мичуринский в р-не с. Аникина (4 сотки, теплый новый каркасно-засыпной дом с русской печью, теплица, колодезь, гараж и все насаждения), цена 7 млн. руб. Тел. 26-36-83, днем, 23-05-71, вечером.

ПРОДАЮ квартиру в двухквартирном брусковом доме (приусадебный участок 15 соток, надворные постройки: гараж, баня, погреб, сарай, кухня, отопление автономное). Томская обл., Зырянский р-н, пос. Причудынский, ул. Степная, 14/2.

МЕНЯЮ в пос. Тогуре Колпашевского р-на трехкомнатную благоустроенную квартиру (2-й этаж, 100 кв.м, огород, баня, гараж) - на двухкомнатную или однокомнатную в Томске или пригороде. Тел. раб. 75-63-91, с 9 до 13 час.

ВЕДУЩИЙ телепередачи «Английский для малышей» возьмет несколько детей для индивидуального обучения на 1995-96 учебный год. Набор до 1 сентября. Контактный тел. 75-16-59.

Продаю дачу на берегу реки (12 соток), надворные постройки, баня, вода, свет и все насаждения. Недорого. Тел. 26-80-29, 44-66-85.

Управление социальной защиты населения Томской области выражает искреннее соболезнование машине управления Тращенко В.А. в связи со смертью мужа
ТРАЩЕНКО
Виктора Владимировича.

Аферизмы

(Окончание.
Начало в №175)

ТЕХНИЧЕСКИЙ АФЕРИЗМ

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 дорожают удивительно. 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 не подготовленной к этой разновидности электронных преступлений.

Голубые коробки позволяют позвонить в любой город, избежав 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 подключают 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 АФЕРИЗМ

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 гардеробов резко пошло вверх.

В подборке использована собственная информация, а также материалы агентства "Сибинформ" и выдержки из книг Д. КАРНЕГИ, Д. СТЭКА, Р. ГАСАНОВА, А. БЕЛЯЛОВА.

Криминальная хроника

НАША МАФИЯ «СТИРАЕТ» СВОИ ДЕНЬГИ В СТРАНЕ ФИОРДОВ...

Норвежское бюро по борьбе с экономическими и экологическими преступлениями "Экокрим" расследует семь дел, связанных с незаконным инвестированием денег из России в различные норвежские компании. Общая сумма, проходящая по этим делам, - около 100 миллионов норвежских крон. Расследование этих преступлений ведется в тесном сотрудничестве с российскими органами в Москве и Мурманске. И недавно было закончено расследование в отношении преступной деятельности норвежской фирмы из города Хаммерфест и объединения "Архангельсктрансфлот". Исходя из цифр в документах о поставках рыбы в Норвегию, дельцы заработали около 25 миллионов норвежских крон.

...И НА РОДИНЕ ХОККЕЯ

Деятельность русской организованной преступности в Канаде приобрела беспрецедентные масштабы. Это угрожает экономической стабильности страны, считает криминальная разведка канадской федеральной полиции. По ее данным, русская мафия, специализирующаяся на операциях по отмыванию денег, торговле оружием и заказных убийствах, обосновалась в провинциях Альберта, Манитоба и Саскачеван. Благодаря мягким канадским иммиграционным и банковским законам наши бандиты быстро захватили ключевые позиции в преступном мире крупнейших канадских городов - Торонто, Монреаль и Ванкувер. Самой опасной сферой преступной деятельности русской мафии канадские полицейские называют операции по отмыванию незаконных денег. Растущие масштабы таких операций могут на определенном этапе создать хаос в канадской экономике.



В 1875 году в Богемии, в семье жестянщика, родился Фердинанд Порш.

Тайком от отца подросток мастерил на чердаке аккумуляторные батареи и динамо-машины. Как-то вечером ремесленник обнаружил, что его дом залит светом - редкое событие по тем временам! И понял, что сумевшему провести электричество сыну не суждено пойти по стопам отца.

В двадцать три Фердинанд Порш уже трудится у одного из пионеров автомобилестроения Людвиг Лохнера. Детище молодого конструктора - электрокар "лохнер-порш" - казался настоящим болидом: крейсерская скорость 37 км в час, максимальная - 45. Разработчик знаменитой "VW" тоже он. Когда пятьдесят лет спустя ее сняли с производства, Порш задумал выпустить спортивный вариант "VW". Однако руководству эта идея не понравилась, ведь спортивная машина "не для народа". И тогда Фердинанд самостоятельно сконструировал первый автомобиль, носивший его

ПОРШ УВОЛИЛ ВСЕХ РОДСТВЕННИКОВ

Восьмидесятишестилетний патриарх Ферри Порш и по сей день печется о независимости последней крупной династии конструкторов спортивных автомобилей. "Пока я жив, предприятие не будет продано", - торжественно предупредил он своих детей.



имя: разгонявшаяся до 140 км в час спортивная модель в 1940 году приняла участие в гонках Берлин - Рим.

Эстафету у отца принял Ферри Порш. По свидетельству его племянника Норберта Вагнера,

КАБАЛА ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ "ЖИГУЛЕЙ"

Отныне человек, купивший "Жигули", на весь гарантийный срок будет прочно привязан к ВАЗу. Такой вывод делает тольяттинская газета "Волжский автостроитель", комментируя приказ генерального директора АО "АвтоВАЗ" Владимира Каданникова о регулировании отношений покупателя с продавцом автомобиля ВАЗ. Теперь в гарантийный период автовладелец не имеет права самостоятельно ремонтировать и модифицировать купленный автомобиль, устанавливая на нем дополнительные энергопотребители. Несоблюдение хотя бы одного из этих требований лишает покупателя права на гарантийный ремонт машины.

(ИТАР-ТАСС).



"Дорогая редакция, сейчас реклама расхваливает какое-то совсем диковинное пальмовое масло за какие-то особые качества. Может, оно действительно очень хорошее, но говорить, было время, когда на мировом рынке вне конкуренции царил наше родное, сибирское топленое масло. Теперь подобному трудно поверить, а очень хотелось бы. Может, газета расскажет - так ли это было.

В. МУРЗИН,
пенсионер,
г. Томск."

В то пасмурное утро в обской протоке, обступавшей наш катер пониженными от сырости тальниковыми кустами, воздух был насыщен запахом прелых листьев, рыбы и солянки, что казался не воздухом, а каким-то рассолом. Будто окунулись мы в него и теперь не отмыться и не проветриться. Мы заночевали в протоке, чтобы взять косарей, отработавших где-то здесь, на лугах, свою вахту. В ожидании покупателей жгли от комаров костер из гнилушек, дым которого добавлял в сырость воздуха еще и горечь. Косари пришли все сразу, накинусь на нашу уху, подставляя под ложки куски хлеба, чтобы не терять капли янтарного навару. Ели долго, расстегивая воротники. Сделали общее заключение, что воздух в протоке тяжелый, ветерка бы сюда.

- А давайте я вам, хлопчики, солнышка на хлебушек намажу. Оно и легче будет, - нарассев сказала старушка, заматанная от комаров в старую вязаную шаль, державшая под локтем корзинку, прикрытую марлей. Она взяла квадратную булку стандартного засохшего хлеба и, прижав к груди, повернув нож лезвием на себя, накроила широких ломтей. Достала из корзинки берестяной туесок и стала мазать хлеб ярко-желтым, действительно похожим на солнышко в эту пасмурную рань, маслом. И прежде, чем откусить, каждый потянул носом аромат этого неожиданного солнышка, удивительно радостного даже на вид.

Запах масла был неповторимо

БУДТО СОЛНЫШКО НА ХЛЕБУШКЕ

чарующий. Будто открылись форточки и в свод замшелой прокисшей протоки и узкие лучики солнца скользнули в них, неся с собой аромат сенокосных лугов. Каждый из нас сидел, уткнувшись в свой ярко-желтый бутерброд, как в форточку, и рассуждал о преимуществах вот этого деревенского масла и того, что продают нам в городе в импортных упаковках. Припомнил я это, когда однажды наткнулся на такой документ:

"Зеленые просторы и наличие хороших кормовых угодий и водоемов благоприятствовали развитию в Сибири молочного скотоводства. Задолго до проведения железной дороги из Сибири вывозилось 5-6 тысяч тонн масла. За короткий, менее чем 20-летний период Сибирь стала на одно из первых мест среди стран, экспортирующих масло. За 1909-1913 годы вывоз составил: из Дании 88,7 тысячи тонн, Австралии - 35,1, Голландии - 34,1, Швеции - 20,8. Из Сибири вывоз масла был 62,1 тысячи тонн. А ведь Сибирь - далеко не вся Россия, которую она, кстати, тоже снабжала маслом. Только Дания вывозила больше, чем Сибирь".

И была у нашего масла замечательная отличительная особенность. Тут я опять процитирую: "Самая привлекательная черта сибирского масла на западном рынке - его сухость, то есть низкий процент воды, и соответственно с этим высокий процент жира".

- А тут нечему удивляться; - говорит директор хозяйства "Чулымское" Николай Владимирович Дворянкин. - Травы у нас в районе замечательные, экологически абсолютно чистые. По нормам ГОСТа мы можем сдавать масло влажностью до 0,7 процента. Но делаем его с влажностью всего 0,5 процента. Сейчас лучшим считается финское масло, однако наши природные условия позволяют производить масло качеством даже выше. Выпасы естественные, никаких химических добавок в кормах. Но в хозяйстве не хватает даже элементарных флагов. В постоянном обороте 100 штук, заняли еще 70. Все стало дефицитом.

А вот официальные требования начала века: "Масло должно быть упаковано в бумажные бочонки весом не менее 50,8 кг. На днище каждого предназначенного к вывозу бочонка наклеивается установленный образец трафарета (клеимо) с обозначением: номера завода и бочонка, марки экспортирующей организации, веса. Бочонки обшиваются в новую чистую рогожу, на которой ставят при отправке транспортные знаки".

Приведу цифры, показывающие количество сибирского масла, вывезенного за границу до начала первой мировой войны. В 1901-м - 17,6 тыс. тонн, в 1907-м - 52,6 тыс. тонн, в 1913-м - 72,8 тыс. тонн.

А кто производил сибирское масло? Высокое качество его было обусловлено тем, что эта продукция выпускалась маслоартеями. С 1902 года по 1907 включительно существовала "Организация по устройству кооперативных маслодельных товариществ". Абсолютное большинство их составляли крестьяне, имевшие более трех коров и сдававшие молоко на переработку. И, видимо, это оказалось настолько выгодно, что после 1907 года артели организовались в "Союз сибирских маслодельных артелей", который к началу первой мировой войны явился одним из крупнейших кооперативных союзов России. Если вначале его оборот составлял 2 380 тысяч рублей, то в 1917 году он был равен 160 367 тысячам рублей. Производители сибирского масла даже организовали в Англии при участии иностранного капитала смешанное акционерное общество "Юнион", которое производило, сбытовые операции за границей, а чтобы союз маслодельных артелей не зависел от прихоти его членов, чтобы было возможным долгосрочное четкое планирование, в уставе предусматривали очень обременительный для всех пункт. В члены союза вступить было просто, но выйти из него крестьянин мог лишь после того, как платил за этот выход 500 рублей штрафа.

Опыт артелей оказался настолько положительным, что по такому же принципу сибирское маслоделие было организовано и в советское время. В конце двадцатых годов, когда в большом количестве стали поступать из Швеции сепараторы для сбивания масла, во много раз увеличившие производительность артелей, была в Томске должность инструктора по освоению этих механизмов. И ведущим специалистом считался Арсений Владимирович Попов, объезжавший все деревни, где только можно было организовать кооператив.

Газеты писали: "В 1927 году большинство крупных станций Томской и Омской железных дорог уже имеют маслохранилища с льдо-соляным охлаждением... Транспорт сибирского масла на внешние рынки складывается из трех частей: гужевой доставки на приемные пункты, железнодорожной перевозки до Нового Порто и морем на иностранные рынки. Сибирская телега, вагон-холодильник и морской пароход на протяжении 5 913 км в те-

именно ему автомобильная компания обязана своим существованием, так как Фердинанд, гениальный изобретатель, не имел чутя в бизнесе. Ну а Фердинанд Антон, сын Ферри, молниеносным росчерком создал фантастическую "Карреру 911" - модель, и поныне обеспечивающую семейной фирме 70 проц. общего объема продаж.

Когда в семье возникли разногласия (дети и племянники патриарха разделились на два противоборствующих клана), "профессор Ферри" - так чуть ли не с благоговением называют его близкие - решил немедленно положить этому конец: всем родственникам он предложил работать и скандалить за дверями фирмы "Порш".

Николай АЛЕКСЕЕВ.
(По материалам зарубежной прессы).

чение 35 дней доставляют сибирский бочонок с маслом на лондонский рынок".

Сибирское масло было настолько важным продуктом, что планирование его производства велось в масштабах страны. Вот как об этом писалось в правительственных директивах: "Интересы развития экспорта СССР также выдвигают вопрос о сибирском масле, что ярко подчеркнуто пятилетним планом 1933-37 гг. (пятилетка Урало-Кузбасского комбината): "Сибирь была и должна остаться всесоюзной базой экспортного значения по животному маслу".

Наверное, это и сейчас вполне возможно.

Эдуард СТОЙЛОВ.

Красное
ЗНАМЯ

ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель -
АОЗТ «Редакция газеты
«Красное знамя».

Главный редактор
Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.

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

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

634050, Томск, ГСП,
пр.Фрунзе, 103/1.

Телефоны
Приемная 21-44-35
Отделы:
Писем- 21-38-65
информации 21-28-42
21-36-44

рекламно-
коммерческий 21-06-60
частных 21-26-80
объявлений

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

Тираж 56.334. Заказ 202
2 3 4