

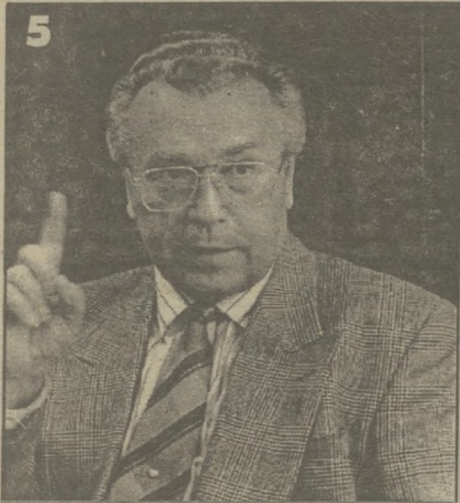
предприятие

За порядочность и предприимчивость!

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 26 СЕНТЯБРЯ 1995 ГОДА, № 226-227(22497-22498), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

В номере

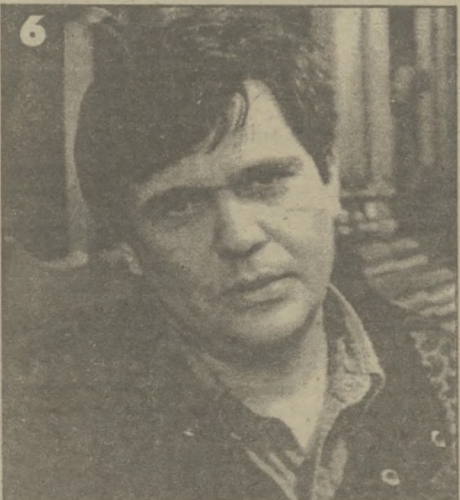
5



Василий КЛИМЕНКО:

«Мы же, как любая коммерческая структура, работаем на прибыль. И никакие силы, никакие эмоции не заставят банкиров поступать иначе».

6



Игорь ТЕРЛЕЦКИЙ:

«У нас очень много талантливых людей, которые могут научиться работать профессионально и изготавливать мебель не хуже, а часто лучше, чем в Америке».

8



Владимир КОТЛЯРОВ:

«Ну, например, бывший колхоз-совхоз, а ныне акционерное общество, должен "Томскэнерго". Денег нет, но есть мясо - мясом рассчитываются. Как эта система зачетов проходит - мы сейчас в ней копаемся. Очень интересные выводы делаем».

СРЕДИ МНОЖЕСТВА ЛОВУШЕК

рожденных реальностью, есть по крайней мере четыре, которые подстерегают предпринимателя, и от того, как он на них реагирует, зависят его шансы на успех:

это
ВРЕМЯ,
ДЕНЬГИ,
его
ОКРУЖЕНИЕ
и **ОН САМ.**

Жан-Луи
Серван-Шрейбер.

НЕ ЗАВИДУЙТЕ ПОПУЛЯРНОСТИ НАШИХ ПРИЛОЖЕНИЙ



Ева

ПЯТНИЦА

предприятие

подписка-96
1-е полугодие
До 15 октября
Вы можете подписаться
ВДВОЕ ДЕШЕВЛЕ:
18000
рублей

Станьте их подписчиком!



У СОЛИДНОГО КУПЦА И ДОЛГИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ СОЛИДНЫЕ,

или Как генеральный директор концерна "Совтер" А. В. Качур обещал нашему корреспонденту, что запретит своим подчиненным тырить по мелочи.

ТАМ, ГДЕ ДЕНЬГИ, НЕТ МЕСТА МОРАЛИ?

Телефонный звонок из фирмы "Серна" и проблема, которую вежливый девичий голос предложил осветить, сначала не вызвали большого энтузиазма. Ну, подумаешь, один бизнесмен не расплатился вовремя с другим. Сейчас это сплошь и рядом. Стоп. Вот именно - сплошь и рядом. А как и почему такое возможно?

Концерн "Совтер", - рассказывает управляющий фирмы Н. А. Гурьянова, - взял у нас овощные консервы под реализацию. НА 7 ДНЕЙ. На сумму 2 миллиона 113 тысяч. Но расчет вовремя не последовал. Мы даже сначала были согласны на возврат продуктов. Но ни денег, ни товара так и не было. И мы начали звонить. Об этом можно написать отдельный материал: как нашего представителя отсылали по всевозможным адресам. Смешно, но у нас получился список, в котором около 35 телефонных номеров.

Наконец, спустя две недели, в "Совтер" снизошли и пригласили получить причитающуюся сумму. Но даже эта, весьма простая процедура, заняла неделю. Директор магазина фирмы "Серна" Светлана Шевелева приезжала за деньгами утром, в обед и вечером. Первый раз удалось получить к 23 часам (!) лишь половину суммы (хотя договорились по телефону о выплате всего долга). Столь же долгих и тяжких усилий стоило выбить остальное. Снова телефонный "адов круг", снова разговор сквозь зубы, бесцельное ожидание на жаре во дворе. Словом, масса "преlestных" мелочей, которые могут вывести из себя кого угодно.

Конечно, для "Совтера" 2 миллиона - может быть, "семечки", - горючит Светлана Шевелева. - Для нашего же оборота их отсутствие ощутимо. К тому же в недрах концерна пропал весьма и весьма ходовой товар. Необязательность проявляется во всем: уже договорились о встрече с конкретным человеком, на конкретное время. А приедешь - он занят. А связь с ним - только через многочисленную охрану. Разве это можно назвать деловыми отношениями? Когда ты - словно проситель в приемной у важного

барина. Мне казалось, в самом названии "концерн" уже заложен солидный стиль ведения дела. А сталкиваясь с купеческим хамством самого низкого сорта. Я, кстати, там была не одна такая.

КАК ПО НОТАМ

разыграл свою встречу с журналистом генеральный директор концерна "Совтер" А. В. Качур. Я словно попал в театр одного актера, правда, пьеса была старая, как мир. Условное ее название

все это говорил "в принципе", так как еще не знал, сколько же на самом деле должен был концерн фирме "Серна".

Следующая предполагаемая причина - концерн должен был в тот момент рассчитаться с бюджетом. Вне всякого сомнения - первоочередной платеж. И тут принесли документы, из которых явствовало - "Совтер" самовольно отсрочил оплату 2 миллионов 113 тысяч 290 рублей на 19 ДНЕЙ. Вдруг отчего-то под огонь крити-

ки А. В. Качура попали "нехорошие" банкиры, которые задирают процентную ставку кредита. И это - одна из причин нерентабельности занятия торговлей. Тем более - розницей, которая становится ярмом. Лишь с большим трудом журналисту удалось вернуть Александра Владимировича к реальной ситуации и задать еще несколько вопросов: почему на его предприятии в таком почете известная практика "приходите завтра"? Почему в ожидании собственных денег люди вынуждены сталкиваться с нелюбезной охраной и мерять шагами не слишком опрятный двор несколько дней (и по нескольку часов) кряду? Генеральный директор "Совтера" понимающе кивнул и стал советовать на свой персонал. Даже поделился секретом, что для будущих общепитовских точек концерна он выписал обслугу из Кореи. Ну что сделать, если он за глобальными делами не успевает влиять на моральный климат в коллективе. И что некоторым его сотрудникам глубоко плевать на имидж предприятия. Словом, всему виной - наш, до сих пор еще советский, менталитет. И, знаете, мне тогда были понятны и близки горькие сожаления руководителя столь крупной фирмы. А закончили мы разговор в конструктивном духе. А. В. Качур пообещал провести по этому факту служебное расследование: запросить у отдела торговых закупок сведения обо всех мелких поставщиках и разобраться с неплатежами (если таковые существуют). И даже поморщился - ну что это за долг для концерна, когда дневная выручка от розницы составляет около 70 миллионов. Он также выразил готовность извиниться перед руководителем фирмы "Серна" и в три дня о всех принятых мерах официально проинформировать газету "Красное знамя". Но, видно, правда, обещанного три года ждут...

Александр БЕРЕЖКОВ.

P.S. Как ни жаль, констатирую очевидное: ответа в редакцию никто не присылал. Хотя ваш корреспондент проникся щедротливостью ситуации и решил подождать с публикацией. Разобрался ли господин Качур со своими подчиненными, удерживать не могу. Вот только с них ли надо начинать? Взаимные неплатежи - одна из экономических примет нашего времени. Есть на то объективные причины. Но и косить под сирых и несчастных многие деловые люди научились очень быстро. Кто-то делает это в маске смиренного, кто-то - откровенно похамски. Этот вирус всеобщей необязательности насквозь пронизывает государственные структуры. Кажется, кому как не проникать в коммерческие структуры. Строить нужно деловые отношения с партнерами (и потребителями) исключительно на честной, уважительной основе, заботиться о своей репутации. Но реальность доказывает другое.

Деловая хроника

ПРИЧЕСКА ЗА 3,5 МИЛЛИОНА

Любопытная история, получившая свое логическое завершение в сентябре, произошла с гражданкой К. Обратившись в июле этого года в томскую парикмахерскую "Гамма", К. попросила сделать ей обесцвечивание и химическую завивку. Мастер салона последовательно выполнил просьбу клиента, в результате чего через некоторое время у гражданки стали выпадать волосы, пока она, наконец, не осталась совершенно лысой (сколько ни корректно это прилагательное по отношению к женщине - заменить его нечем).

В силу неких фатальных обстоятельств, пострадавшая гражданка оказалась адвокатом и подала на парикмахерскую в суд, потребовав 4 миллиона рублей в качестве возмещения материальных издержек и компенсации морального ущерба. Первое заседание суда состоялось в августе, второе - в середине сентября. Оно же и оказалось последним. Суд признал требования потерпевшей законными, но исковая сумма возмещения была снижена до 3,5 миллиона. Из них 500 тысяч - материальные издержки (лечение, парик и т.п.) и 3 миллиона - моральный ущерб.

Любопытно, что представители ответчика, пытаясь оправдаться, приводили суду в качестве причин облысения клиента версии, больше подходящие для комедийного фильма, - клиентка якобы была больна венерическим заболеванием, она попала под кислотный дождь, она перепутала средство для мытья волос с чем-то еще и т.д. Благо, клиент оказался искусственным юристом и собрал все необходимые медицинские справки и выписки.

То, что на рынке услуг часто встречаются услуги медвежьего характера, ни для кого не новость. Данный случай - наглядный пример того, что бороться с "медвежатниками" вполне возможно.

НЕМЦАМ СКАЗАЛИ: «NO PASARAN»

Деловая поездка официального представителя фонда Конрада Аденауэра д-ра Ханса Пфлаумера и профессора д-ра Дитериха с супругой в Северск завершилась скандалом. Членов делегации, приглашенных мэром города Николаем Кузьменко, не оказалось в списках лиц, которым разрешен въезд в город. Попытки как-то разрядить обстановку успехом не увенчались. По крайней мере на КПП менеджеру проекта Олегу Жиганову сообщили, что разрешить немцам въезд в город может позволить только директор СХК Геннадий Хандорин.

Главу Северской администрации Николая Кузьменко по телефону разыскать не удалось. Впрочем, его голос, как объяснили на КПП, "пропускной" силой не обладает. Директор СХК отреагировал на просьбу разрешить въезд отрицательно, сведя инцидент к частным проблемам трех немцев.

Самое удивительное, что три года назад д-р Дитерих в течение двух недель жил в Северске, и тогда въезд не вызвал никаких проблем. Заявка на нынешний визит была, как и положено, сделана за месяц, но по каким-то причинам "заблудилась".

Немцы планировали посетить городскую администрацию, школу N 88 для оказания моральной и финансовой помощи которой в Германии создан специальный фонд, клуб интеллигенции "Зеркало" и т.д. Прождав на КПП 50 минут и не получив никаких результатов от телефонных переговоров, Пфлаумер и Дитерих уехали обратно в Томск. С момента снятия запрета на въезд в Северск иностранцев, подобный случай произошел впервые.

Комментируя в пятницу 22 сентября на кафедре уголовного права ТГУ этот неприятный случай, Ханс Пфлаумер отметил, что, как с представителем Германии, такого с ним не случалось ни в одной стране мира. "Если жители Северска хотят иметь закрытый город - они будут его иметь", - заявил министр-директор. На деле это означает только то, что Пфлаумер не порекомендовал бы любому инвестору вкладывать деньги в такой город.

Трудно сказать, насколько серьезными будут последствия этого происшествия. Ясно только одно - новых инициатив со стороны немецких деловых кругов Северску ожидать сложно, так как недоумение членов делегации способно распространиться в консульство, бундестаг и аппарат канцлера, с которым связан д-р Пфлаумер.

НОВОСТИ «ВАЛЮТНОГО КОРИДОРА»

Как сообщил министр финансов РФ Владимир Пансков, правительство планирует сузить валютный коридор, но этого не произойдет в течение ближайших 2-3 месяцев. Впрочем, министр не отметил, в какую сторону - к нижней или к верхней отметке - сузится "коридор" и каковы будут последствия этого решения. Остается только вспомнить слова известной песни: "Коридоры кончаются стенкой, а тоннели выводят на свет".

«ПРЯМАЯ ЛИНИЯ» НА ТЕМУ: «ТЕПЛО, ВОДА И «МЕДНЫЕ» ТРУБЫ»

На вопросы читателей "Красного знамени" в среду, 27 сентября, с 17 до 19 часов ответят:

Начальник управления жилищно-коммунального хозяйства Борис Петрович Пешков. Тел. 21-36-44.

Директор предприятия "Томские тепловые сети" Сергей Николаевич Растрегин. Тел. 21-06-31.

Начальник управления тепловых сетей "Томскэнерго" Вячеслав Михайлович Логинов. Тел. 26-63-17.

Директор жилищного треста Кировского района г.Томска Михаил Алексеевич Деев. Тел. 26-31-03.

Директор жилищного треста Советского района Наталья Ивашова Суслина. Тел. 21-06-52.

Директор жилищного треста Октябрьского района Владимир Эдуардович Шиплинг. Тел. 26-63-88.

Директор жилищного треста Ленинского района Владимир Николаевич Кузьменко. Тел. 21-14-26.

Главный инженер городского муниципального жилищно-ремонтно-эксплуатационного предприятия Марат Варисович Хуснутдинов. Тел. 21-06-60.



«Не довольствуясь, однако, авторитетом старых хозяев и наших современников, сделаемся примером сами для себя и попробуем производить новые опыты».
Колумелла
(1-й век н.э.).

Есть своя логика в том, что именно он, Виктор Степанович Даниленко, несколько лет мелькавший в тени таких «отцов района», как Масалыкин, стал на шегарском небосводе звездой первой величины. Были к тому предпосылки. Во-первых, он лет пять «ходил в шагах» предрика и занимался тем, что сегодня со второго плана перешло на первый, - соцсферой, торговлей. Одно время даже возглавлял райпо. И не по каким-то там «торгашеским» наклонностям - он специалист в этом деле: закончил в Новосибирске институт кооперативной торговли.

Для становления его, как человека, а тем более - лидера, существенно, на мой взгляд, и то обстоятельство, что первую жизненную закалку Виктор прошел на Васюганье, откуда он родом, а точнее - в поселках Желтый Яр и Староюгино, в среде песозаготовителей и охотников. В одном он родился, в другом бегал в школу и за вездеходами... А потом его характер проходил «доводку» три года на флоте.

Короче говоря, васюганско-флотская закалка и торгово-социальное ориентирование пришло к Виктору Степановичу, ставшему главой района, как нельзя кстати.

- Какого-то резкого перехода или крутой перемены не произошло, - говорит он теперь. - Тем более что от своих предшественников я получил неплохое - в социальном плане - наследство. Район тогда много строил...

Строили шегарцы (и Даниленко тогда был в районной орбите) в основном жилье, на которое волей первого секретаря райкома А.П.Масалыкина был почти полностью переключен сельский домостроительный комбинат. Областное предприятие фактически стало районным. И хотя Алексея Павловича упрекали, помнится, в самоуправстве, он гнул свое. Конечно, район от этого только выиграл. И область ничего не потеряла.

- Шутка ли, мы строили в год по 30-40 домов, - вспоминает недавнее прошлое нынешний глава. - Целые улицы новых домов поставили во всех центральных усадьбах, потом пошли по отселению, но не во все успели - в Дяттеревку, Батурино... Там дома тоже смонтированы, но дальше дело не идет - нет средств.

И уж, конечно, никаких средств не нашлось на то, чтобы завершить строительство названного району откормочника-десятиязычника и наладить на нем производство. Так что гигантский лагерь для бычков на берегу Оби не состоялся. Может, оно и к лучшему. Где бы сейчас собирали бычков и чем бы их кормили? И куда бы потом девали? В общем, дворы, дома и котельную скупил «на корню» какая-то фирма, и теперь ее владельцы, по словам Даниленко, сами продают это «бесхозное» имущество, а на выручку строят себе коттеджи...

Сегодня строительные силы в районе сосредоточены в основном на школах и реконструкции котельных. С этими котельными, которых в Мельникове было великое множество, начинал войну еще

Масалыкин, который не мог смириться с тем, что обогрев райцентра почти полностью зависел от неуправляемых и редко трезвых кочегаров. В конце концов около двадцати мелких котелен объединились в Заобские теплоты. Стало полечче. Но это еще не решение проблемы, которая донельзя обострилась из-за не подъемных для крестьян цен на уголь. (Ну а с лесом, точнее - с дровами, в районе тоже напряженка: повывернули...) Где же, в чем же выход?

- Начинаем газификацию района, - говорит Даниленко. - Первую газовую котельную пустим уже нынче. Около половины квартир в райцентре получат от нее тепло. Однако не ко всем зданиям можно подвести газ, например, к больнице, школам... Там останутся свои котельные. Ну а к жилым домам газ пойдет - это однозначно... Не потребуются больше теплотрассы с их быстро ржавеющими и дорогими трубами. Газ - он значительно дешевле. Да, затраты на газификацию тоже немаленькие. Но половина их оплачивается из бюджета, остальное - сами жильцы.

Там, мол, одни пьяницы и бездельники - им прямая дорога к вымиранию... Но ведь при такой «селекции» гибнут и те, кто хочет и умеет работать. Поэтому, чтобы предпринимать какие-то решительные шаги, надо все тщательно проанализировать и взвесить - нужды и возможности всех слоев населения, всего района. Вот для чего нужна программа.

- Но, Виктор Степанович, Вас сама должность обязывает не только излагать свою позицию, но и отстаивать ее.

- Недавно мне позвонил Титов, спрашивает, как я вижу дотации селу... Я сказал, что дотировать нужно по результатам труда - и всех. И обязательно учитывать условия, в которых работает или иное хозяйство. Ведь очень отличаются расходы тех, кто под боком у Томска, и тех, кто везет свою продукцию на перерабатывающие предприятия за сотни километров.

- То есть учитывать коэффициент удаленности?

- Вот именно! А то выходит, что чем дальше от районного или областного центра живет человек, то тем лучше и больше он дол-

- что надо начинать с учебы низового звена руководителей - глав местных администраций, директоров и председателей хозяйств. Особенно это касается глав, им нужно дать хотя бы основы рыночной экономики, чтобы они понимали: не могут ни производство, ни социальная сфера жить и развиваться обособленно, а только параллельно, помогая друг другу. Ведь рынок - это не стихия, и в нем действуют жесткие экономические законы. И не считаться с ними - губительно. Так же губительно и то, что мы пытались одним махом перескочить из плановой экономики в рыночную. От этого никаких приобретений, одни потери и страдания. И никакого рынка, только разговоры о нем. Вот почему, чтобы не натворить бед, главы местных администраций должны быть не просто председателями сельсоветов, но и хозяйственниками, и экономистами, должны ориентироваться в вопросах права, землеустройства... Должны четко понять, что мало «вышибать» деньги на зарплату бюджетникам, надо развивать местное производство, чтобы эти деньги появились. Район до тех пор

готовый представлять интересы района и за его пределами. Как юридическое лицо. Но в этом случае у нас появляются две параллельные управленческие структуры - новое АОЗТ и прежнее райсельхозуправление.

- Кого же вы предпочитаете?

- Думаю, что они соединят в едином центре свои лучшие качества и лучших специалистов. Это будет АО «Заобское», но уже дополненное теми функциями, которые перейдут к нему от райсельхозуправления. Во главе этой новой структуры должен стоять, конечно, не традиционный управленец, а опытный производственный, одновременно знающий и переработку, и торговлю.

- И такой человек есть уже у вас на примете?

- Есть. Но пока давайте не будем называть его имя...

Все эти преобразования, понятно, мало чего будут стоить, если не дадут хода тем самым ресурсам, о которых говорил Даниленко. Самоуправление, несмотря на все его демократические красоты, все-таки не самоцель. Вернемся к той же проблеме газификации. При всем усердии ее быстро не решить. И это даст не так уж много для развития производственного потенциала. Поэтому в районе всерьез берутся за торфоразработки, торопясь полнее использовать те торфополы, которые в свое время подготовили мелиораторы и которые еще не одичали снова. Предполагается производить из торфа не только заменяющие дорогостоящий уголь брикеты для котельных, но использовать его гораздо шире, согласно областной программы... Первичное оборудование для этого в районе уже «притянули».

- Нам никак нельзя заикливаться на одном молоке, - считает Даниленко, - хотя именно оно помогает сегодня выжить многим хозяйствам.

Возвращается любовь ко льну, движимая, конечно, не эмоциями, а расчетом. Чтобы точнее подобрать «ключи» к этой трудоемкой культуре, определить ее рыночное место и найти средства для «брака» с ней, Даниленко вместе с предпринимателем А.П.Савиновым, ставшим позднее исполнительным директором недавно созданного АО «Томский лен», и руководителем фермерской ассоциации асиновского села Ягодное Т.В.Юрьевой, ныне возглавляющей еще и совет этого льняного АО, ездил в Москву. Шегарцы намерены внести свой вклад в новое предприятие, видя в нем выгоды для себя.

- Но мы понимаем, - говорит Даниленко, - чтобы эффективно заниматься льном, нужна чуть ли не армейская дисциплина по всей цепи, начиная с поля. Впрочем, то же самое можно сказать и о молоке, и о зерне... Ни чем нельзя заниматься вслепую. Надо постоянно учитывать конъюнктуру рынка. А может, для шегарцев выгодно выращивать картофель или, скажем, морковь... Раньше мы бездумно отправляли то же зерно «на сдачу», а взамен привозили чужое. Теперь прикинули: свое мы отдаем, например рожь, по 350 рублей, а муку закупаем по 1700... Так, может, нам самим поставить у себя мельницы и обеспечивать людей своим хлебом из своей муки? Все-таки разница в продажах-купле 1350! Конечно, все эти деньги не вернем, потребуются затраты на мукомольное дело, но выгодность его для района не вызывает сомнений. И в ряде хозяйств это дело уже наладили.

Да, и Виктор Степанович свои расчеты на возрождение района связывает с надеждами на то, что «правительство все-таки повернется к селу лицом» и примет наконец-то меры к тому, чтобы крестьяне «почувствовали себя в стране полноправными людьми». В то же время он подметил:

- Люди сами все больше рассчитывают на собственные силы. Что-то начинает в них пробуждаться...

Александр СОЛОВЬЕВ.
Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.
с. Мельниково.

РАЙОН ПОИСКА

Виктор ДАНИЛЕНКО,
глава Шегарской администрации:

«Чтобы сохранить район в существующем менталитете, чтобы он перестал быть дотационным, надо постоянно предпринимать нечто новое, делать шаг за шагом, ни в коем случае не останавливаться. Безвыходных ситуаций нет...»

Со школами - и строительством новых, и ремонтом старых - тоже вроде выкрутились. Из тех зданий, в которых даже находились небезопасно, детей перевели в приспособленные помещения. Сдали новую школу в Маркелове, готовят к вводу в Мельникове, Анастасьевке...

- Однако, за что ни возьмись, - обобщает глава, - дело упирается в одно: нет комплексной программы развития района.

- Неужели столь велико значение программы?

- А как же! Вот взяли, скажем, за фермеризацию, но вслепую, не зная, в каком направлении двигаться. Выбрали животноводство, но на нем не выживешь. Крестьянин от силы может держать 3-5 коров. Но это только для себя. А с остальным как? При нынешнем диспаритете цен расходы на производство продукции раз в десять превышают выручку от нее. А еще потери... И как, например, снизить себестоимость зерна, если у земледельцев нет нормальной техники? Но сегодня еще находятся люди, которые критикуют наше крестьянство. За что? Власть поманит крестьян то в одну, то в другую сторону. Эксперименты над селом не прекращаются десятилетиями.

- Это и раньше было...

- Было. И прежние власти ориентировались на какие-то образцы. Вспомните, кого приглашали на разного рода совещания и слеты? Передовиков. Кто, например, ехал из Шегарки совещаться в Томск? Почти всегда один и тот же человек - Владимир Иванович Лещеня. Да, он руководил крепким, большим хозяйством - этого не отберешь. Но и «протаскивал» он такие решения, которые отвечали нуждам его колхоза, а не какой-нибудь Дяттеревки... И сейчас то же самое: новые передовики от имени всех крестьян решают свои проблемы за счет, конечно, тех, кто послабее, где меньше строили, кому меньше

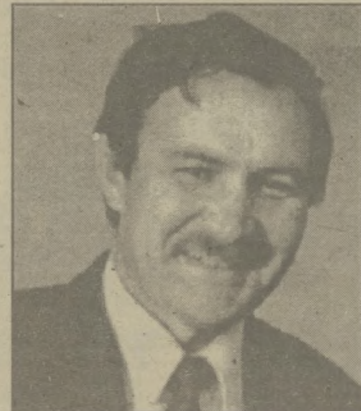
жен работать, чтобы выжить. Но это, конечно, нереально. Поэтому и получается: чем дальше, тем беднее. И никогда наша Новоильинка не догонит по экономическим показателям пригородное Заварзино, хотя и тут, и там одинаково доят коров. Но, к сожалению, никто не хочет вникать в эту проблему, в нужды отстающих или хотя бы средних хозяйств. Я имею в виду прежде всего те органы, которые ведают распределением финансовых средств.

Даниленко говорит об этих органах весьма осторожно, понимая, что с ними ссориться опасно - могут и в малом отказать, тогда вообще не на что будет жить: район дотационный. Да и многое ли докажешь, осилишь в одиночку? Нужна опора - и прежде всего на тех, кто на местах, то есть на низовые, сельские администрации. Но они в рынке - как слепые котят. И прежде чем что-то с них спросить, их надо чему-то научить. Вот почему в Мельникове с начала этого года зачастили разного рода учителя из института по переподготовке кадров и агробизнесу, из университетов, банков... По шегарским кабинетам загуляли неведомые до сей поры селянам термины типа «бизнес-план». С чем их «едят»? - было непонятно.

И раньше шегарские лидеры, прежде всего уже упоминавшийся А.П.Масалыкин, скоро откликнулись на все организационные новации, лет 7-8 назад появилось такое, например, понятие, как «шегарское ускорение». Может, и сейчас в Мельникове, самом близком к Томску райцентре, тоже первыми распознали рыночную моду, «клонули» на новую приманку, чтобы хоть в чем-то, если уж экономика развалена, отличиться?

Однако, судя по тому, как районный глава относится к нововведениям, политической забавой это не назовешь.

- Мы убедились, - говорит он,



будет дотационным, пока таковыми остаются его села и деревни, а кроме них, у нас ничего нет.

- И вы еще не утратили надежд на свои деньги?

- Нет, мы не собираемся быть вечными иждивенцами.

- Но откуда же их, эти деньги, деревня сегодня может взять?

- У нас немало богатств - земля, торф, дикоросы... Есть ресурсы. Комплексная программа как раз и нужна для того, чтобы определить способы их разработки и то, что от этого район будет иметь. Кроме того, мы стараемся дело организовать так, чтобы люди сами пошли в предпринимательство, искали деньги. Конечно, все это не просто, особенно в начале. Поэтому в районе налажены необходимые консультации, которые проводят знающие специалисты из Томска. Сперва люди шли на эти консультации неохотно, подозрительно, а теперь - регулярно, с интересом. Думаю, толк будет. Для этого мы создаем свой, районный, фонд поддержки предпринимательства.

Действительно, на столе у главы уже лежит устав муниципального фонда, который, возможно, на первом этапе будет как филиал областного...

- Ну а бизнес-план района, о котором столько разговоров?

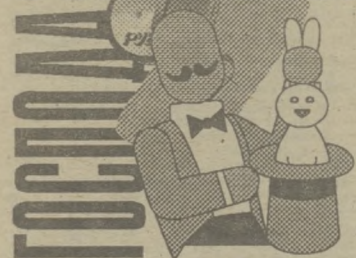
- Его можно сделать, но сначала надо решить судьбу сельского хозяйства района.

- И что для этого предпринимается?

- Создано акционерное общество «Заобское». В нем хозяйства объединились с переработчиками своей продукции, ремонтниками, агрохимиками. Контрольные пакеты акций - у коллективов. Их каждый держит у себя. Мы хотим, чтоб это было не просто объединение, а хозяйствующий механизм. Хозяйствующий так, чтобы учитывались интересы всех акционеров. Для руководства им нужен не просто совет, а вполне полномочный и ответственный



ОБМАНОВЫ



Если вы хотите знать, что Господь Бог думает о деньгах, - посмотрите на тех, кому он их дает.
Шутка обманутых американских вкладчиков.

соответствие с законодательством РФ предпринимательской деятельности юридических лиц, осуществляемой на финансовом и фондовом рынках без соответствующих лицензий" и "О защите интересов инвесторов". В последнем заявлялось о преобразовании "пирамидальных" и подобных им структур в паевые инвестиционные фонды. Пока ни одного фонда образовано не было. Более того, существование превратится в очередной миф. Пора сказок еще не прошла.

СТАТИСТИКА

Самую большую "пирамиду" в Томске построило акционерное общество закрытого типа "Русский дом селенга" (юридический адрес

чекский адрес - ул.Белинского, 15, к. 809) на третьем месте. Компания располагала четырьмя бюро. В ее активе 6851 вкладчик и 6 миллиардов 946 миллионов рублей привлеченных средств. Выплатила компания своим клиентам 2 миллиарда 744 миллиона 395 тысяч. За пределы Томской области стараниями "Русской недвижимости" вывезено 3,3 миллиарда рублей. Из головной конторы поступило в Томск 16 миллионов рублей.

В общей сложности финансовые компании собрали в Томске и Томской области 52 миллиарда 550 миллионов рублей, выдали 31 миллиард 70 миллионов, вывезли за пределы области более 15,7 миллиарда рублей. Цифры достаточно красноречивые. Денежный на-

щество. Правда, Анатолий Чубайс еще в июне заявлял, что как на федеральном, так и на региональном уровнях планируется создание специальных резервных фондов для пострадавших. К сожалению, вице-премьер не объяснил, какими деньгами эти фонды будут наполняться.

Правительство также намеревалось заложить в бюджет 1996 года средства для компенсации убытков гражданам, но, похоже, об этой статье расходов речь вести не придется. И потом существует совершенно справедливый довод - граждане влипли в историю сами, так почему государство должно нести ответственность по обязательствам каких-то компаний? Разбирайтесь самостоятельно. Видимо, это гражданам и предстоит сделать. Уже неоднократно в Томске проводились митинги, на которых, кстати, многие известные люди пытаются сделать политический капитал. Впрочем, вопли с трибуны о том, что Ильин и Колеров - плохие, а государство еще хуже, политическую карьеру не сделают.

Как бы то ни было, по мнению отдельных чиновников областной администрации и федеральных служб, расположенных в Томске, возможность миниатюрного социального взрыва на почве "бездеятельности властей" не исключается. Горе-вкладчики, конечно, обнадеежены грядущим преобразованием финансовых компаний в паевые инвестиционные фонды (ПИФы), но специалисты фондового рынка отмечают, что особо обольщаться на этот счет не стоит.

Во-первых, даже с выходом Указа президента "О некоторых мерах по повышению эффективности инвестиционной политики РФ" правовая база создания новых паевых инвестиционных фондов недостаточна для того, чтобы гарантировать сохранность сбережений. Во-вторых, ПИФ отвечает перед инвесторами только своим имуществом. А ведь при выкупе инвестиционного пая может оказаться, что в фонде нет никакого имущества. В третьих, проценты и дивиденды по инвестиционным паям не начисляются, а значит, ваш вклад, превращенный в пай, в случае выплаты (что очень маловероятно) не принесет вам никаких шести рублей на каждую вложенную тысячу и т.д. Словом, преобразование, например "РДС" в ПИФ, никаких реальных денег вкладчикам не принесет. Ну, может быть, лет через... надцать. А пока можно обращаться в суд, требовать возврата наличных, возмещения морального ущерба за употребление в названии компаний термина "русский" (если вдруг кто-то вспомнит о национальной гордости великороссов), просиживать ночи возле давно упраздненных бюро и офисов и т.д.

ДИДАКТИКА

Думается, что единожды обманутые вкладчики второй раз в петлю не полезут. Они уже немного научились думать по-экономически и анализировать ситуацию. Что касается вкладов, то если забыть о них не получается, можно тешить себя слабой надеждой на скорое возвращение капитала. Однако искать томских представителей "пирамид" совершенно бесполезно. При наличии большого количества свободного времени и опыте частных детективных расследований попробовать, конечно, можно. Впрочем, это теперь не главное. Главное, господа, твердо помнить: бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Рис. Надима КАСИМОВА.

В стране СОВЕТОВ

НАШЕ КРЕДО

Есть ли кредо у вашей фирмы? Согласитесь, для нас пока это область "второстепенных атрибутов". А между тем успех вашего дела напрямую зависит от того, что объединяет окружающих вас на работе людей. В качестве примера предлагаем прочесть "Наше кредо" компании "Джонсон и Джонсон".

■ Мы считаем, что в первую очередь мы отвечаем перед врачами, медсестрами и пациентами, матерями и всеми теми, кто пользуется нашими товарами и услугами. Наши товары и услуги должны быть высочайшего качества, чтобы отвечать их потребностям.

■ Мы должны постоянно стремиться к снижению себестоимости наших товаров и услуг с тем, чтобы поддерживать на них разумные цены. Заказы клиентов должны выполняться своевременно и аккуратно. Наши поставщики и те, кто занят сбытом нашего товара, имеют право на свою долю прибыли.

■ Мы ответственны перед своими сотрудниками, мужчинами и женщинами, которые работают с нами по всему миру. В каждом из них следует видеть личность. Мы обязаны уважать их достоинство и признавать их заслуги. Они должны быть уверены в сохранении своих рабочих мест. Оплата за труд должна быть справедливой и соразмерной вкладу каждого, а условия труда гигиеничными, упорядоченными и безопасными. Служащие должны иметь право свободно высказывать свои предложения и жалобы. Мы обязаны предоставлять равные возможности для приема на работу, профессионального роста и продвижения по службе всем тем, кто имеет соответствующую квалификацию.

Управление должно быть компетентным, справедливым и этичным.

■ Мы ответственны перед населением тех районов, где мы живем и работаем, а также перед мировым сообществом в целом.

■ Мы должны быть достойными гражданами своей страны - поддерживать хорошие начинания и благотворительность и нести свою долю налогового обложения.

■ Мы должны содействовать улучшениям в общественной жизни, а также в области образования и здравоохранения.

■ Мы должны беречь собственность, которой имеем возможность пользоваться, оберегать окружающую среду и природные ресурсы.

■ Мы ответственны в конечном счете перед своими акционерами. Дело должно приносить ощутимый доход. Мы обязаны экспериментировать с новыми идеями. Следует продолжать научные исследования, разрабатывать новаторские программы и платить за свои ошибки. Необходимо закупать современное оборудование, вводить новые мощности, разрабатывать новые товары.

Следует создавать резервные фонды на случай возникновения неблагоприятных ситуаций.

Если действовать в соответствии с этими принципами, акционеры получат ощутимую прибыль.

"ДЖОНСОН
ЭНД ДЖОНСОН".

Сокровища ТОМСКИХ «ПИРАМИД»

МИФОЛОГИЯ

Известно, что народ российский, как никакой другой, склонен к хроническому мифотворчеству. По всей видимости, именно оно и погубило некоторых из тех 46 тысяч 466 вкладчиков "Хопра", "Русского дома селенга" и "Русской недвижимости". Вера, будящая где-то в подсознании мифы о небесах в алмазах, трансформированная российской действительностью в желание заработать побольше хрустящих банкнот, ничего не делая, оказалась пагубнее психоза золотой лихорадки.

Развал финансовых компаний, начавшийся в декабре прошлого года и благополучно завершившийся в первом квартале года нынешнего, поверг многочисленных вкладчиков в депрессию. Эпопея военных действий против "пирамидчиков" продолжалась до марта, пока наконец даже самым рьяным выбивателям денег из компаний не стало ясно, что ничего они не получают. В марте попнуло терпение и у местных властей. Форсировалось создание региональной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, управление департамента налоговой полиции и управление внутренних дел Томской области провели совместную проверку финансовых компаний, об итогах которой проинформировали областную Думу и прокуратуру области. С тех пор "пирамиды" ушли на дно. Руководителя томского филиала "РДС" Колесатова сменил директор, присланный из Волгограда. И тоже исчез. В офисе царят бардак и пьяная охрана. Глава местного отделения "Хопра" Торлопов, судя по всему, ушел в подполье, а "Русская недвижимость" легла на дно так крепко, что о ней не возникает даже слухов.

Миф о доброй Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, которая, по мнению обманутых вкладчиков, должна была выдать всем компаниям лицензии на право финансовой деятельности, не прижился. Тем, кто каким-то чудом лицензию получил, продлить ее никто не собирался. Так что ни из "РДС", ни из какой-либо другой компании народного сберегательного банка не получилось. Помимо всех напастей, в самый разгар ажиотажа компаниями заинтересовалось антимонопольное управление, порекомендовавшее привести в соответствие с законодательством рекламную деятельность. Таковая, правда, к тому времени уже билась в агонию.

Президент РФ тоже внес свою лепту в дело защиты обманутых. Один за другим появились Указы "О мерах по обеспечению интересов инвесторов и приведению в



- Вызываем дух
бездвременно-навечно
почившей
финансовой компании...

- пр. Фрунзе, 137-а). Компания имела 12 агентств, которые с бесперебойностью часового механизма привлекали и привлекали денежные средства населения. Итог: в "Русском доме" прописалось и стало добра наживать 27167 вкладчиков. Эти в общем-то, наверное, неглупые люди вложили в "РДС" ни много ни мало 40 миллиардов 155 миллионов 703 тысячи рублей, а обратно получили только 26 миллиардов 546 миллионов 320 тысяч. Компания вывезла за пределы Томской области более 10,5 миллиарда рублей, а из Волгограда поступило в Томск только 2,2 миллиарда. Денежки, в буквальном смысле слова, уплыли. Смешно говорить, но остаток денежных средств в кассе "РДС" на момент проверки составил чуть более 17 миллионов рублей.

Смешанное товарищество "Инвестиционная компания "Хопер-инвест" (юридический адрес - пер. Энергетический, 2-а) занимала почетное второе место в иерархии. У "Хопра" было 11 бюро, но поскольку компания начала деятельность позже "РДС", то вкладчиков получила поменьше - 8448 человек. "Хопер-инвест" собрал 5 миллиардов 448 миллионов 274 тысячи рублей, выплатил же всего 1 миллиард 780 миллионов. За пределы Томской области эта компания вывезла 1,8 миллиарда рублей. Поступлений в Томск извне не было.

Акционерное общество закрытого типа "Финансовая компания "Русская недвижимость" (юриди-

сос работал исправно, и поток выкачанных с территории средств сравним разве что с чеченской чисткой томских банков посредством фальшивых авизо. Увы, в случае с финансовыми компаниями все происходило совершенно пегально, при обоюдном согласии сторон.

ХИРОМАНТИЯ

Гадать, что ожидает обманутых вкладчиков в будущем, - дело бесполезное. Можно использовать кофейную гущу, карты, линии рук бесследно исчезающих руководителей финансовых компаний, но заглянуть в завтра вряд ли удастся. Можно лишь предполагать, что могло бы произойти и что может.

Прокуратура, например, могла бы возбудить уголовное дело по факту мошенничества. Данные, предоставленные налоговой полицией прокурору Томской области Хусамину Пономареву, давали пищу для размышлений. К тому же разрабатываемый закон о дополнении в Уголовный кодекс, предусматривает срок тюремного заключения до 7 лет за махинации на фондовом рынке. Правительство тоже могло бы спохватиться раньше. Но... денег уже не вернуть. По крайней мере в размере собранной компаниями суммы. Речь может идти, пожалуй, только о частичной компенсации из средств с арестованных счетов "пирамидальных" предприятий или денег, вырученных от продажи их иму-

суждение иметь



Первый вопрос, понятно, был о межбанковском кризисе. Затронул ли он томский Промстройбанк? Банкир ответил, что этот кризис - в основном головная боль москвичей, а не региональных, и уж никак не его, банка, клиенты которого «могут спать спокойно». Объясняя ситуацию в столице, он сказал:

- В прошлом руководство Центробанка считало, что, чем больше малых банков, тем лучше, так как они, по идее, более гибко работают с партнерами. И процесс создания банков стал развиваться бесконтрольно. Было время, когда их создавали, имея всего 5 миллионов рублей и совершенно не имея профессионалов на службе. В то время было создано около 3000 банков. Несмотря на последующий отзыв лицензий, 500 из тех, что остались, закончили прошлый год с убытками. Убыточный банк - вы можете себе это представить? То есть непрофессионализм стал наконец проявляться. На многих из них сказались в первую очередь неплатежеспособность, в том числе неспособность государства рассчитаться с предприятиями, которые выполняли государственные же заказы. В этой ситуации от банкиров требовался очень осторожный режим кредитования, внимательное изучение тех, кому они дают деньги, каков механизм возврата. Я не раз вызывал неудовольствие первых руководителей области, сопротивляясь предложениям принимать кредиты на сельское хозяйство, целевые кредиты, «выбитые» в Москве. Я понимал: дайте эти кредиты - не вернут. Следующая причина - спекуляция ресурсами. Более двух десятков банков не обслуживали ни одного клиента, а крутили большие деньги, играя на валютной бирже. А тут валютный коридор...

Немало банков, которые без оглядки собирали средства у населения, депозитные деньги предприятий (лишь недавно ЦБ направил распоряжение о том, что нельзя принимать у населения средства на сумму большую, чем капитал банка), а стоило чуть измениться ситуации и народу побежать за деньгами - они в шоке, денег нет. Это лишь некоторые из причин кризиса, который наконец заставил правительство, президента понять, что банки - это очень и очень серьезный механизм развития общества, экономики. Но, видимо, еще какое-то время будут оставаться две группы банков: «рабочие лошади» - в основном региональные банки и «искатели удачи», которые крутят большие деньги.

- Ваш банк, стало быть, «рабочая лошадка»?

- Да, мы не можем себе позволить крутить ресурсы, нам, дай Бог, обслужить клиентов, количество которых все растет и потребности которых тоже растут. У меня на столе каждое утро сведения о состоянии корреспондентских счетов в каждом нашем филиале банка. Если где-то мало денег, мы перебрасываем туда из других филиалов, чтобы ни один клиент не встретил отказа в перечислении средств или получении нужной ему суммы. Если ему скажут: «Сегодня у нас денег нет, придите через два-три дня», он усомнится в нашей надежности, а мы этого допустить не можем. Прошлый год мы закончили с кредитными ресурсами 125 миллиардов рублей, а уже сегодня, хотя год еще не завершен, в хозяйстве нашей области работают 250 миллиардов наших денег. Вот вам рост потребностей клиентов и рост нашей кредитной массы, который может убедить вас, что мы «рабочая лошадка», а не спекуля-

тивная контора. Да, это не долгосрочные кредиты, да, это не инвестиции, как таковые. Но это деньги, которые работают для области, для экономики. Возьмите, к примеру, «Сибкабель», которому в короткие сроки надо оплатить большие партии металла. Без наших кредитов ему не обойтись. Это не прямая, но все же инвестиция в развитие экономики области.

Но страдал ли ваш банк от установления валютного коридора? Существует мнение, будто государство в противовес валютным операциям банков не только установило «коридор», но и выбросило на рынок ценные бумаги (ГКО). А затем спровоцировало межбанковский кризис, чтобы «погреть руки», в конечном итоге по дешевке скупить ГКО.

- Возможно. Банки, которые вовремя выкупили определенное количество ГКО, получили хороший навар. И сейчас многие бросились на эту операцию, хотя в ней полно «подводных камней». Валютный коридор негативно ска-

ли 32 миллиарда рублей, отданные Центробанку! Мы думаем, что к этим предложениям теперь в правительстве должны прислушаться, а какие-то уступки центр пойдет.

Нет ли у вас стремления укрупниться за счет более мелких наших банков? Были ли от них такие предложения?

- Мы уже давно рассчитываем на собственные силы. Наш уставной капитал был 7 миллиардов, в октябре мы увеличиваем его до 17. Наш собственный капитал, включая здания, оборудование, - 45 миллиардов. К концу этого года составит около 60 миллиардов. Кстати, три года назад мы все помещения арендовали, а 1996 год девять наших филиалов встретят в собственных зданиях. То есть мы становимся крупнейшим региональным банком.

Да, были к нам обращения более мелких банков с предложением о слиянии в той или иной форме. Но каждый раз, когда мы просим документы, чтобы понять, куда направлены ресурсы, с кем

могут быть выгодны инвестиции под 180 или 150 или даже 100 процентов? Конечно, ничего не построишь с такими долгами. А меньше - банкирам невыгодно. Короче, до тех пор, пока ЦБ вместе с Минфином не поймут, что банки надо стимулировать в этом отношении, никакие инвестиционные процессы не пойдут. Мы же, как любая коммерческая структура, работаем на прибыль. И никакие силы, никакие эмоции не заставят банкиров поступать иначе.

- Но банк может инвестировать предприятие, приобретая у него пакет акций.

- В Томске есть десятка два предприятий, куда мы вложили средства, получив долю в 20-30 процентов акций. Но вот в антимонопольном комитете приняли решение, что не должны банки иметь больше 10 процентов. Само по себе решение правильное, если иметь в виду приватизацию крупных предприятий, но думать надо было раньше. Да к тому же мы ведь акционерное общество, кто имеет право нас ограничивать?

десять запретил все партии и движения и сказал: давайте займемся экономикой, укрепим ее, а уж потом начнем создавать партии. Каждый выборы уносят много сил и средств, которые могли бы работать на экономику. А все политики если и говорят о ней, то только в надежде на симпатии избирателей в данный момент.

- Тем не менее вы видели на собрании одной из партий в Томске.

- Да, я получил приглашение и счел невежливым отказаться, колы люди позвали. Посидел, послушал... до перерыва и ушел. Мне было неинтересно... В разговоре на эту тему с главой администрации области я сказал, что не хочу подвергать банк какому-то не очень приятным последствиям в ходе политической борьбы и потому остаюсь нейтральным. И он меня понял.

- Значит, вы не можете открыто сказать, кого предпочли бы видеть на посту губернатора?

- Я могу лишь сказать о качествах, которые я хотел бы видеть у этого человека. Прежде всего он должен быть томичом, патриотом Томска. У него должен быть опыт административной работы. Я по себе знаю, как трудно менять род деятельности, испытать это, когда с поста управляющего большим строительным коллективом меня перевели в банк. Губернатор должен иметь связи в столице, ибо без них, без личностных контактов очень трудно решать какую-то проблему Томска, области. Мне бы хотелось также видеть губернатором человека, который понимает свои недостатки и умеет бороться с ними, исправлять их. И если все предыдущее - это пятьдесят процентов успеха, то вторые пятьдесят - это наличие сильной команды у губернатора. Если любой какой-то составляющей, из тех, что я назвал, нет, то развитие области будет тормозиться.

- Это все?

- Возможно, еще вот что. Губернатор, как, впрочем, и любой руководитель, должен не гнать от себя людей, которые могут сказать правду о его недостатках. Не менее важно, чтобы такие люди нашлись в окружении губернатора.

- Вы сами всегда придерживаетесь этих правил?

- Вы знаете, мне повезло. Я сам формировал команду управления банком из профессионалов, честных людей. Если бы я пришел на «готовую» команду, было бы сложнее менять, убирать некомпетентных людей. И еще немаловажный факт: в нашем совете директоров очень влиятельные в Томске люди, они не промолчат, если глава банка займет неправильную позицию, примет неверное решение.

- Это верно, что вы создали свою службу инкассации?

- Да, это нам дешевле обходится. Но мы также создали и собственную службу безопасности, которая включает в себя, и экономическую безопасность - проверку вместе с кредитными работниками состоятельности тех, кто берет у нас кредиты. А наши компьютерщики разработали собственную программу, которая тоже обеспечивает безопасность и надежность вкладов наших клиентов.

Вопросы задавали журналисты «Красного знамени». Подготовил к публикации Соломон Выхон.

Банкир Василий Клименко:

«МОСКОВСКИЕ ПОТЯСЕНИЯ БАНКОВ НА НАС НЕ ОТРАЗИЛИСЬ ДАЖЕ В МИНИМАЛЬНОЙ СТЕПЕНИ»

заявлял прежде всего на экспортеры, которые обязаны продавать половину валюты государству, но теперь уже по более низкой цене. Наш банк не пострадал ни на валютном, ни на рублевом рынке, хотя мы и там, и там работаем. Но на валютном в основном по заявкам клиентов, которых у нас сейчас более трехсот, а с ГКО - через свой московский филиал. Так что, повторюсь, вся шумная московская история на нас не отразилась.

Наши главные ресурсы трудятся в Томской области. Более того, межбанковский кризис скорее всего пойдет на пользу региональным банкам, а значит, и нам, и в целом банковскому делу в стране. И вот почему.

Поскольку многие московские банки оказались в трудной ситуации, ЦБ уже по-другому воспринимает претензии коммерческих банков, которые прежде игнорировались. Претензии, например, по поводу резервов. Мы говорим Центробанку: господа, вы берете в резерв большие деньги, работаете с ними, так платите же нам по остатку. А то ведь ни копейки не платят...

- А велики ли эти деньги?

- Только наших - 32 миллиарда отдано сегодня в резерв ЦБ. Представьте, наши кредитные ресурсы в области 250 миллиардов, а 32 - работают не у нас. 20-22 процента денег, которые мы покупаем у клиентов, забирает у нас ЦБ, и воспользоваться ими мы не можем...

- И они там «крутятся»?

- Мы можем только догадываться, как они там крутятся, если ЦБ сегодня под 180 процентов продает ресурсы, тогда как на межбанковском рынке мы покупаем под 95-115 процентов. ЦБ сегодня говорит: да, наверное, есть смысл некоторым банкам вернуть часть резерва, и, наверное, надо пересмотреть проценты резерва. Мы предлагаем: пусть будет дифференцированный подход. Вы, господа, получаете наши отчеты. Если вы видите, что положение банка устойчивое, то зачем же создавать ему такой большой резерв? Но если создавать - давайте мы его создадим у себя. Мы же имеем сегодня уставной капитал, резервный, резерв под риск и т.д. Представьте, как бы спавно у нас в области поработа-

имеем дело, все разговоры на этом заканчиваются.

Вы, наверное, знаете, что мы выкупили контрольный пакет наших акций у Промстройбанка России и с начала года работаем как акционерный банк, акции которого принадлежат только организациям и жителям области. И мы исправно платим дивиденды. В прошлом году получили тридцать миллиардов налога облагаемой прибыли, половину от суммы, оставшейся в распоряжении банка, направили на собственное строительство, а половину - на выплату дивидендов из расчета 150 процентов годовых. За первое полугодие текущего года прибыль составила 36 миллиардов, мы выплатили промежуточные дивиденды из расчета ста процентов годовых. Кто-нибудь из томских банков выплатил дивиденды за полугодие? Я таких не знаю. Мы не забываем об акционерах, они наши клиенты, но, кроме ресурсов, они могут рассчитывать еще на дивиденды.

- Не могли бы вы сравнить ваш банк с другими томскими...

- Вот передо мной выписка из журнала «Рейтинг», где даны активы ста крупнейших банков России. В их числе томский Промстройбанк, единственный из одиннадцати томских. Мы на 88-й позиции (но надо учесть, что в первой половине списка в основном московские и петербургские банки). Наши активы - на 1 июля 1995 года составили 783 миллиарда рублей. А теперь посмотрим активы других томских банков: «Томь» - 141 миллиард, Соцбанк - 65, «Сибинтербанк» - 46, «Томскрезерв» - 30, дальше идут банки с активами 18, 16 миллиардов, наконец «Движение» - 5, «Энергобанк» - 4 миллиарда. Активы всех десяти томских банков составляют 350 миллиардов, а у нашего одного 783 миллиарда. Я думаю, эти цифры красноречиво говорят об объемах работы. И если взять темпы роста активов, то мы за прошлый год занимали по этой позиции 41-е место в России.

Не все же, Василий Семенович, в областной администрации есть обида на томских банкиров за то, что они не хотят инвестировать долгосрочные проекты в области.

- Да, банки побуждают к этому. Но для создания нового производства необходим кредит на выгодных для клиента условиях. А

Надо признать, что вступая в долю с предприятиями, мы отчасти подпадали моде, отчасти из-за действительного стремления поддержать малый и средний бизнес. Но теперь мы понимаем, что если бы не покупали акции, а сохранили эти деньги, то они принесли бы нам больший доход. Сегодня мы приобретаем и продаем акции только по заявкам финансовых компаний.

Не секрет, что московские банки делают ставки на того или иного политического лидера. У вас, в Томске, есть политические симпатии к какой-то партии, кому-то из кандидатов на депутатские места, на должности мэра, губернатора?

- Вопрос для нас очень важный. С самого начала образования акционерного общества мы заняли позицию неучастия в каких-то партиях, блоках. В целом как организация, так и лично руководство банка. Не может банк, где тысячи клиентов - у нас три с половиной тысячи частных лиц и более шести тысяч юридических - различной веры, идеальных взглядов, отдавать предпочтение какому-то определенному политическому или личностному. Как человек, я могу иметь личные симпатии или антипатии, но у меня даже мускулы на лице не должны выдавать мое отношение к кому-либо, к чему-либо. Ни деньгами, ни действиями, считая, мы, банкиры, не должны вмешиваться в политику. Да будь моя воля, я бы лет на

О лидерстве

Умелый руководитель работает без суеты. Он дает инструкции не с помощью многих слов, а путем немногих дел. Он знает обо всем, но почти ни во что не вмешивается. Он является катализатором. И хотя дела шли бы не так хорошо без него, когда что-то удастся, он не ставит успех себе в заслугу. И поскольку он не ставит успех себе в заслугу, он всегда сохраняет себе доброе имя.

Из стиха 2.

Не суетись. Делай все спокойно. Держи все под надежным контролем.

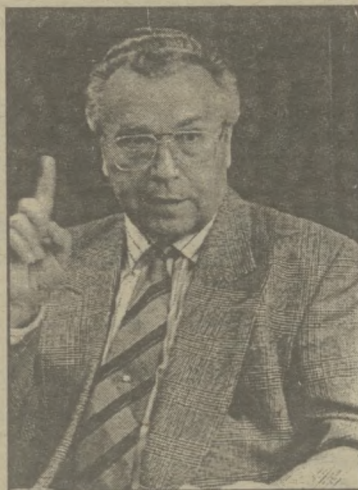
Из стиха 3.

В управлении делами людей Власть должна доверяться Тем, кто относится к своим обязанностям так же, как к самой своей душе. Лидерство можно доверить Тому, кто любит всех людей, Так, как он любит себя.

Из стиха 13.

Что касается самого высокого руководителя, То лучше, если люди не замечают его существования. Поскольку он немногословен, Его слова имеют большую ценность. Когда работа завершена, Люди довольны, Ибо они думают, что они сделали ее сами.

Из книги Лао-Цзу «Тао-ти Чин», VI век до нашей эры.





«Он отчетливо вспомнил гостиную в своем особняке, симметрично расставленную ореховую мебель с гнутыми ножками...»

И. ИЛЬФ, Е. ПЕТРОВ.
«Двенадцать стульев»

Художественно-производственный кооператив «Луч» был создан в 1988 году на базе мастерской Томского управления торговли. Тогда в ней работало 3 человека. Реорганизация, по мнению директора «Луча» Игоря Терлецкого, прошла безболезненно. «Управление не помогало, но и не мешало». И заниматься было чем - еще в статусе мастерской «Луч» оформил интерьеры практически всех магазинов Томска, каждый раз находя новые дизайнерские решения. Профиль сохранили, а полтора года назад начали изготавливать мебель.

- Я считаю, что производство мебели относится к оформлению интерьера, - говорит Игорь Терлецкий. - Отдельно стоять мебель не может, в итоге все равно решаются вопросы оформления. Не важно чего - квартиры, офиса, бара, ресторана, профилактория и т.п. Поэтому сегодня мы создаем фирму, которая занималась бы разработкой и изготовлением индивидуальной, элитарной мебели.

- Вы побывали в США, где познакомились с американским

опытом. Есть ли в Америке что-либо похожее на ваше производство?

- И в Америке, и в Европе есть производства, которые занимаются чем-то похожим. Увы, я на таких предприятиях не был. Как мне объяснили - нужно довольно далеко ехать. Но я думаю, это не основная причина. Дело скорее в сохранении ноу-хау. Например, на выставке мебель ручной работы фотографировать не разрешается. Я же побывал на фабриках, где изготавливается корпусная и мягкая поточная мебель. Удивительного там ничего не увидел. Единственное, что процесс более отлажен и оборудование получше. Да и вообще отношение к делу гораздо серьезнее. Конкуренция все-таки. А новых идей во время

мало - идет стадия эксперимента и разработки. Но если сейчас я могу изготовить три комплекта мебели в месяц, а через год буду делать двадцать комплектов, то для насыщения рынка этого количества все равно будет недостаточно, поскольку речь не идет о поточном производстве.

- Поточная мебель рассчитана на другую аудиторию?

- Конечно. Например, если сегодня в Америке у потребителей есть желание покупать деревянную мебель с металлическими вставками, дизайнеры ее разрабатывают. Есть желание иметь кровати из гнутого железа - производители их выпускают. Это необязательно им нравится. Американцы работают, чтобы зарабатывать. Делают то, что продает-

нат, то люди, естественно, попали бы в жесткие рамки. Это разные вещи.

- Замечали ли вы какие-то особенности в отношении американцев к мебели?

- Особенности зависят скорее от уровня жизни. Скажем, у них нет понятия «стенка», она им не нужна. Просто у американцев большие приличные дома, встроенные шкафы, куда все можно поместить. Поэтому из зала они делают зал - там стоит мягкая мебель, несколько интересных шкафов, бюро. Все это разбросано, потому что залы большие - нормальным считается 60-70 квадратных метров. У нас же другие условия. Если человек купил трехкомнатную квартиру, то в своей прихожей он пытается сделать не

- Ручную работу продать, наверное, все-таки легче?

- Ручная и есть ручная. Есть, например, автомобили поточного изготовления, а есть индивидуальной сборки. Последние и ценятся дороже, потому что там каждый винтик закручен, все подогнано. Это не поточные дела. То же самое и мебель. Все, что сделано руками, должно представлять ценность. В Америке цена мебели в большей степени как раз и зависит от того, как, а не из чего она сделана. Если мебель ручной работы - я видел приличное количество китайской мебели, - то она стоит очень дорого. Цена шкафа может доходить до 8000 долларов.

- Можно ли сравнить проблемы наших и американских производителей мебели?

- Дело в том, что у американцев проблем с производством нет, у них проблема продать. Там на каждого рабочего - один продавец. У нас же, скажем, опыта изготовления приличной мебели почти нет. Все, что нам предлагали раньше - 5-10 лет назад, - это была мебель для того, чтобы что-то туда сложить. Более-менее нормальная мебель была из соцстран. Приличные модели изготавливали в Румынии. А наша в основе своей была сундучной - поставить и сложить. У нас были совершенно другие приоритеты. Сейчас, если человек заработал деньги, он хочет, чтобы все, что его окружает, было на высоком уровне. Это нормально.

А наши проблемы типичны - с оборудованием, с производственными площадями. В том, как подать то, что ты делаешь. Например, мебель, которую вы видели, в выставочном зале не смотрится. Если ее поставить в квартиру, где будет соответствующий интерьер, - другое дело. Поэтому надо делать и буклеты, и каталоги. Просто сейчас мы в начале развития бизнеса. Нам нужно еще года три. Тогда уже фирма, наверное, будет с именем. Ведь сначала нужно заработать марку, фирменный знак и работать на него. А уж потом эта марка будет работать на тебя.

Уже прощаясь, Игорь Степанович добавил:

- У нас очень много талантливых людей, которые могут научиться работать профессионально и изготавливать мебель не хуже, а часто лучше, чем в Америке.

Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото
Владимира ВЕЙЛЕРТА.



Игорь Терлецкий

«У НАС ДЕЛАЮТ МЕБЕЛЬ НЕ ХУЖЕ, ЧЕМ В АМЕРИКЕ»

поездки родилось много. Будем их внедрять.

- У нас конкуренция не чувствуется?

- Я думаю, что Томский мебельный комбинат и подобные фирмы ее ощущают. Существует то же перепроизводство, что и в США. Но у наших фирм другие проблемы, и главная - мебель очень низкого качества. А ведь мебель - это такой атрибут, без которого обойтись нельзя.

- Но проблема, наверное, еще и в том, что у населения слишком разная покупательская способность.

- И мебель должна быть разная.

- А каков сегодня спрос на элитарную мебель?

- Видите ли, она, естественно, не каждому по карману, но есть люди, которые понимают, что это за мебель, и, даже не имея больших доходов, делают целевые сбережения. К тому же существуют различные подходы - можно продавать мебель в кредит. У нас проблем со сбытом практически нет: мебели мы делаем очень

мало, а не то, что хочется.

- В этом отношении вы себя к коммерческим дизайнерам не относите и делаете то, что нравится вам самим?

- Мы делаем то, что считаем нужным, и получаем от этого удовольствие, удовлетворяя при этом запросы клиента. Я сам пытаюсь разрабатывать и изготавливать мебель и мне это интересно, и людям, работающим здесь, тоже интересно. Все ребята имеют довольно высокую квалификацию. У них огромное желание учиться, их профессиональный уровень постоянно повышается. Это очень приятно. Конечно, есть специалисты, которые, например, умеют пилить доски. Человек приходит и восемь часов пилит. Так же и на поточном производстве. Я на 99 процентов уверен, что люди там работают только для зарабатывания денег, не получая удовольствия. Они каждый день делают одно и то же. Чисто механическая работа. А у нас фирма маленькая - 36 человек, и поэтому есть все возможности. Если бы мы решили организовать мебельный комби-

интересный дизайн, а шкаф, чтобы туда можно было все сложить.

- Но вашу мебель не во всякой квартире поставишь.

- Конечно. Если ставить в наше жилье мебель в стиле ренессанс, она просто задавит его, испортит. Но у нас есть классические варианты для квартир. Проблема крупных фирм в том, что с поточной мебелью сложно перестраиваться. Мелкая компания может крутиться на 360 градусов. Но дизайнеры должны быть везде. Например, пользуются спросом квартиры 75-й серии, надо делать под них мебель. Если мебельный комбинат изготавливает кухонные гарнитуры, там должны быть дизайнеры, которые делают разработки именно под эти квартиры, чтобы потом люди не мучились, чтобы человек знал: в его двух-, трехкомнатную квартиру этот гарнитур войдет и не испортит интерьер. К тому же покупатель, приобретаая мебель, должен быть уверен, что он делает вложение не хуже, чем в недвижимость, и если его вкусы или условия жизни изменятся, он может мебель продать.

ДО ТЮРЬМЫ



«...Честь и достоинство человека превыше любых других ценностей для банкира...»

Кодекс чести
банкира Ассоциации
российских банков.

Однако громко бы топал ногами и метал гром и молнии государь Петр I, ежели бы стал свидетелем событий, когда его имя ставится в один ряд с делами, мягко говоря, не совсем законными. Но именно так можно охарактеризовать конфликт, разыгравшийся вокруг томского филиала акционерного коммерческого банка «Петровский» и индивидуального частного предприятия «Динамика» из Моряковского затона.

В ОДНОМ ЛИЦЕ - ДОМ БЫТА И КВАРТИРА

В 1993 году владелец «Динамики» Сергей Власов приобрел по договору купли-продажи имуще-

КАКИМ ПЛАТЕЖОМ ДОЛГ КРАСЕН?

ство, именуемое «Моряковский Дом быта». Продавцом в этой законной сделке выступал г-н Коналов, в свое время купивший это имущество на аукционе. Планов у Власова было громадьё. Впервые, жилищные проблемы своей семьи из шести человек толкнули его на мысль: второй этаж здания переоборудовать под жилое помещение. А на первом разместить офис фирмы, сохраняя при этом изначальную суть строения, - оказание бытовых услуг населению. Нет резона рисовать за спиной предпринимателя Власова крылышки ангела, но он по своей инициативе хотел сохранить профиль Дома быта, учитывая, что в Томском районе подобные заведения прижились долго жить. Уже в бытность С. Власова хозяином здесь продолжали принимать заказы швеи, работали обувщик, парикмахер. Сюда приезжали жители соседних Половинки, Губина и даже из Томска.

Для узаконивания своих идей владелец «Динамики» обратился в районное бюро технической инвентаризации и зарегистрировал помещение Дома быта, являющееся его собственностью, как жилое строение. Получил официальный пропуск. Согласовал свои действия с архитектором и приступил к реконструкции помещения. Но для продвигания своих планов собственнику нужны были деньги, и он несколько раз обсуждал возможность получения банковского кредита для личных целей с наемным директором ИЧП «Динамика» Светланой Иванов-

ной Трубочевой. Она-то реально и положила первый кирпич раздора между банком и Власовым, посчитав, что речь идет о кредите сугубо для нужд предприятия.

Получить кредит, естественно, можно было, только оформив договор залога. Ранее ИЧП уже брал в банке кредит и в роли «пленника» тогда выступал автомобиль. Владелец фирмы был на все 100% уверен, что и на этот раз директор ведет речь о кредите под залог авто. Но уже вскоре выяснилось, что, взяв от имени «Динамики» кредит в 20 миллионов рублей, С. И. Трубочева под залог выставила сам Дом быта. Невесть откуда у нее на руках оказалась справка БТИ, в которой помещение в 650 квадратных метров является Домом быта. Любопытно, что обе справки о переводе строения в жилое помещение и о том, что это именно Дом быта, выданы под одним номером.

ИСПОЛНЯЮЩАЯ ОБЯЗАННОСТИ СОБСТВЕННИКА?

Директор ИЧП самостоятельно получила кредит, не поставив в известность хозяина «Динамики» и его жену - совладелицу предприятия, что в роли залога выступает теперь их личная собственность. Сотрудники банка не придали значения, а может быть, и намеренно не заметили при оформлении договора о залоге грубейшее нарушение закона - распоряжаться собственностью имеет право только и только ее

владелец. И только его подпись под договором свидетельствует о законности сделки. Под данным договором была поставлена ничего не значащая для юристов подпись исполнительного директора. Долгое время сам Власов был уверен, что полученный кредит был выдан под залог автомобиля. И, может быть, все бы прошло чинно-мирно, если бы «Динамика» вовремя возвратила этот кредит.

Обстоятельства сложились так, что ИЧП не смогло вовремя вернуть банку 20 миллионов, которые, кстати, были израсходованы «Динамикой» по обговоренным в заявлении на кредит целям и часть процентов по которому платилась «Динамикой» в срок. Здесь-то разразился конфликт, вылившийся почти в десятидневную войну. Речь сегодня не идет о проблемах возврата банковских кредитов. Это действительно бич наших экономических отношений, подвоящийся под монашеские даже самые крепкие банки. Но согласитесь, что проследить и обеспечить законный возврат кредита или законное получение заложенного имущества - забота самих банкиров. И на примере томских банков видно, что эта работа часто организована некачественно, а то и просто пущена на самотек.

Пригласив С. Власова и бухгалтера фирмы в «Петровский», сотрудники банка предъявили «Динамике» оформленный Трубочевой договор залога. Сергей Иванович от удивления, что в ка-

честве залога на кредит предприятию выступает его личная собственность, потерял дар речи. Пытался донести до банкиров абсурдность ситуации и предлагал разобраться в спокойной обстановке.

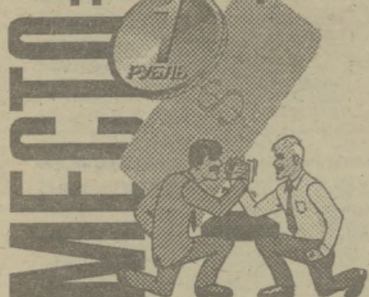
- Вместо этого меня заперли в одном из кабинетов банка, пару раз съездили по физиономии, пообещали положить под трактор, заставляли подчиниться банковским правилам игры, - рассказывает С. Власов, - и для того, чтобы освободиться из-под этого ареста, бухгалтеру предприятия пришлось обратиться в прокуратуру Кировского района. Тогда только меня отпустили.

РОКОВАЯ «ОШИБКА» НОТАРИУСА

Банк настаивал на немедленном обращении к нотариусу, который бы узаконил договор залога и получил от должника согласие на изъятие у него заложенного имущества в Доход банка «Петровский». По сути, насильный визит к нотариусу Томского района состоялся. И хотя Власов категорически не давал согласия расплачиваться по долгу предприятия личным имуществом, мотивируя, что договор залога оформлен в обход его, получив 2 миллиона рублей госпошлины, частный нотариус К. С. Усачева ставит на документе нотариальную надпись: дескать, а тебя никто особо и не спрашивает.

По установленной государственными органами форме в слу-

ПОД СОЛНЦЕМ



НЕ ТОРГУЕТ ТОЛЬКО ЛЕНИВЫЙ

Магазинов и киосков в Томске стало больше. Что изменилось?

При всем богатстве сфер жизнедеятельности для нас важнейшей всегда была торговля. Как уверяют классики, человек стал человеком, когда взял в руки палку, чтобы сбить плод, растущий на высоком дереве. В цивилизованного человека он превратился, когда начал обмениваться и палками, и плодами, то есть стал торговать.

Ныне уровень торговых отношений в государстве такой же важный показатель, как и уровень энергопотребления. Страна с недоразвитой торговлей не может называться великой. Это аксиома.

Которая тем не менее требует доказательства.

ПАРАДОКСЫ ТОМСКОЙ ТОРГОВЛИ

Зададимся вопросом: насколько уровень торговли в Томске соответствует... Нет, не западным стандартам, на которые мы так любим ссылаться. Потребностям города, горожан.

Казалось бы, чем больше торговцев, магазинов, сосисочных, пивных, кафе, ресторанов, ателье, ремонтных мастерских и прочее, тем лучше отдельному индивидууму, лучше жителям, лучше городу. Чем больше предприятий, работающих в сфере торговли и бытовых услуг, тем больше поступлений в городской бюджет.

Невооруженным глазом видно: количество магазинов, торговых точек, киосков в Томске с каждым годом увеличивается. Это подтверждает и статистика. В 1993 году в областном центре насчитывалось 310 предприятий торговли (коллектив которых насчитывает не менее 15 человек), в 1995 году — 350. Численность работающих в них увеличилась с 7300 тысяч человек в 1993 году до 8763 в 1995-м. А если приплюсовать предприятия масштабом поменьше да частных торговцев?

Словом, поступления в городскую казну должны расти такими же темпами. Должны. Но не растут.

Та же статистика свидетельствует: торговля в городе Томске влечет жалкое существование. И польза ее для городского бюджета столь ничтожна, что ею вполне можно пренебречь.

Скажем, доля поступлений в бюджет от деятельности предприятий торговли и общественного питания в общей массе бюджетных платежей в 1995 году составляла чуть больше 3,5 процента. Между тем как в 1993 году эта доля была в полтора раза выше.

Выручка торговых предприятий неуклонно уменьшается. В 1993 году ее доля в общей массе валового дохода томских предприятий составляла 5,3 процента, в 1994 — 2,5 процента, в 1995 — уже 2,2 процента. Товарооборот только за 8 месяцев 1995 года в сопоставимых ценах снизился по сравнению с прошлым годом на 8 процентов.

Как говорится, не верь глазам своим. Думалось ведь, что если у нас что-то и процветает, так это торговля. Парадокс, да

и только.

Обратился за разъяснениями к сведущим людям. Заместитель мэра Сергей Кузнецов усмехнулся:

— Никакого парадокса здесь нет. Покупательная способность населения низкая, предприятия торговли вынуждены применять минимальные торговые надбавки. Прибыль большинство из них если и имеют, то стараются не показывать. Результат — устойчивое снижение товарооборота, а следовательно, и платежей в бюджет.

Вроде бы логично.

И все же попробуем усомниться в данных статистики и в объяснениях официальных лиц.

ЛИКИ ТОРГОВЛИ

Сфера торговли сегодня разнолика. Государственных магазинов осталось мало. Те, что составляли раньше сеть всяческих горпротторгов, горплодоовощторгов, культторгов и проч., давно приватизированы. Появилось множество частных торговых фирм, основавших собственные магазины. Свои торговые точки получили пригородные сельскохозяйственные предприятия. Город опутан сетью коммерческих киосков. Постоянно действуют сезонные рынки. Наконец здравствуют и процветают томские торгарады — ярмарка во Дворце спорта и универсам под открытым небом — центральный рынок.

Все ли они попадают под близорукое око госстатистики? Под дремлющее око налоговиков?

Думается, из сферы контроля и учета выпадает самая массовая часть торговли — частная. Два дня я провел в городском комитете по статистике, пытаясь найти ее следы. Тщетно. Некоторые данные есть в налоговых органах, но тоже далеко не полные: если кому-то и предоставляется возможность избежать излишних налоговых трат, так это им, частным торговцам.

О масштабах частной торговли косвенно свидетельствует такой факт. Только от продажи патентов, лицензий город в нынешнем году намерен получить 6 миллиардов рублей. Это сопоставимо с суммой платежей, которые городская казна получает за год от сданных в аренду муниципального движимого и недвижимого имущества.

Между тем именно у частных закупщиков товаров повседневного спроса многие томичи. Мой личный опыт, может быть, и не показательен, но и, смею думать, не уникален. А он свидетельствует: больше половины продовольственных закупок я делаю на сезонных рынках.

Да и промтовары томичи предпочитают покупать не в стационарных магазинах, а на рынке, во Дворце спорта: там выбор побогаче и цены не такие кусачие.

Торговля в Томске все-таки процветает. Но какая?

ВСЕ ИДЕТ КАК НАДО?

Если мы признаем, что солидная часть товарооборота в Томске приходится на

долю частной торговли и нигде не учитывается, становится понятной и, прямо скажем, более объяснимой тенденция снижения эффективности работы «официальных» предприятий торговли (то есть тех, кто как раз попадает в сводки статистичности).

В конкурентной борьбе побеждает тот, кто более доступен, у кого ниже цены, кто работает без перерывов на обед, без «учетов», «санчасов» и т.д. Нетрудно догадаться — кто именно.

Но если покупатель голосует за частного, означает ли это, что также должна поступать городская власть? Кто же для нее в конце концов более ценен?

Когда я спросил С.Кузнецова, есть ли у мэрии программа развития торговли в городе Томске, получил вполне четкий ответ: «Не вижу необходимым выстраивать какие-то искусственные рамки для развития этой сферы. Все должно идти как идет».

ЗА КЕМ ПРИОРИТЕТ?

И снова усомнимся.

С точки зрения пользы для города, очевидно, что так называемая стационарная торговля выгоднее, нужнее. Магазины, имеющие стены, крышу, — это источник десятков разновидностей платежей в казну. Налоги на землю, имущество, арендная плата, поступления от субаренды, традиционные виды налогов — на прибыль, НДС, подоходный... Это, кроме всего прочего, просто эстетичней — ни один сезонный рынок еще не украсил ту часть города, в которой он расположен.

Базар же, помимо того, что это — нецивилизованная форма торговли, антисанитария, хорошо удобренная почва для криминальной стихии, это в конце-концов (а может, в начале начал) огромная черная дыра для городской казны, ибо то, что поступает от реализации патентов, лицензий, разовых торговых талонов и прочего, — лишь надводная часть айсберга, верхушечный слой денежного пирога, большая часть которого городу не достается.

Показательный пример — центральный рынок. Ежедневно здесь продается и покупается товаров на сотни миллионов рублей. Казалось бы, вот оно, золотое дно! Однако статистика свидетельствует: из 440 миллиардов рублей товарооборота предприятий торговли города доля горпо (а именно ему принадлежит комплекс центрального рынка) составляет 6 миллиардов, или 1,5 процента. Причем эти цифры даны с учетом деятельности всех городских магазинов системы потребкооперации. Рынок ведь имеет от торговцев только фиксированную плату за предоставленное торговое место. Естественно, обслуживание комплекса обходится недешево. В результате огромный универсам под открытым небом так же полезен для городской казны, как городское кладбище.

Не призывая немедленно закрыть все рынки, ликвидировать частных как класс (помня о том, какую огромную брешь в торговле они закрывают сегодня, обеспечивая, помимо прочего, еще и занятость тысячам горожан), ставить пробле-

му приоритетов, думается, надо.

Частная и стационарная торговля поставлена в Томске не в равные условия. Наблюдается явный перекос в сторону первой. Магазины задушены налогами. В ходе опроса, проведенного томскими статистиками среди руководителей предприятий торговли, на тему, что мешает их эффективной деятельности, 92 процента ответили: «Высокие налоги». Можно сказать, налогами крупные и средние предприятия торговли отдуваются за своих «братьев меньших». Не случайно сегодня наблюдается сокращение их числа, многие торговые ИЧП активно перетекают в «предприниматели без образования юридического лица», хотя должен быть обратный процесс.

Третьей по значимости проблемой руководителей предприятий торговли назвали «высокую арендную плату». Приватизационная политика мэрии в последние годы заключалась не в продаже торговых помещений в собственность, а предоставлении прав на долгосрочную аренду. Какой же экономический эффект получила городская казна? В первом полугодии 1995 года было зарегистрировано 737 договоров аренды на недвижимое и 52 договора на движимое имущество. Получено 3 миллиарда 190 миллионов рублей арендных платежей. В конце года получится сумма, вполне сопоставимая с доходами от продажи патентов и лицензий на право торговли. Между тем ставка арендной платы сегодня составляет 120 тысяч за квадратный метр. Больше всего аренда гиря приходится по крупным магазинам, имеющим большие торговые и складские площади. Тем магазинам, которые во многом определяют лицо городской торговли. Им же в итоге едва-едва удается сводить концы с концами.

БЫТЬ ЛИ ТОМСКУ ТОРГОГРАДОМ?

Бухарин в свое время бросил клич россиянам: «Обогащайтесь!» Город, по-хорошему, должен сделать нечто подобное, призвать томских предпринимателей и коммерсантов: «Стройте! Вот вам пустующие помещения, участки земли, развалюхи. Мы готовы отдать это за символическую цену, зная, что наши сегодняшние потери завтра окупятся с лихвой».

Что-то не слышно. Развалюхи, правда, время от времени выставляются на аукционах. Однако их продажа обставляется такими условиями, словно власти специально задались целью отпугнуть потенциальных покупателей. На недавнем аукционе, например, покупка развалин обусловливалась расселением нескольких семей. Ни один объект не был продан. Результат: и развалины целы, и семьи не расселены.

Другой пример эффективного распоряжения муниципальной собственности: стоит освободиться помещению в центре города, оно заполняется не новыми торговыми точками, а новыми чиновничьими конторами, содержание которых, естественно, ляжет все на тот же дырявый бюджет.

Нет, не наблюдается сегодня в Томске перетекания стихии базара в цивилизованную форму торгограда. Все идет как идет: вяло, безрадостно, некрисиво.

И, видимо, еще долго, наряду с лошады на зеленом фоне, символом Томска будет служить частный торговец, разложивший на ящике из-под пива «сникерсы» вперемешку с пучками редиски.

Сергей НИКИФОРОВ.

ОТ РЕДАКЦИИ. В этой статье поставлена проблема состояния торговли в нашем областном центре в самом общем виде. Мы намерены продолжить эту тему в дальнейших публикациях.

чае невозврата кредита нотариус обязана была действовать, оспариваясь только на законности договора о залоге. Но даже если Кира Сергеевна и допустила труднообъяснимый конфуз, банк обязан был обратиться после получения нотариальной подписи к судебному исполнителю, который организовал бы процесс оценки залогового имущества, объявив официальные торги на него. Вырученная сумма, а она в реальности значительно была превышала размер кредита, пошла бы на погашение долга. Оставшиеся деньги должны были быть возвращены Власову. Но представители банка «Петровский» выбрали другой путь, проигнорировав даже пункты собственного договора о залоге, в котором черным по белому сказано, что любой спор, возникший между сторонами, может быть разрешен только через арбитраж.

БЕЗ МЕНЯ - МЕНЯ ЖЕНИЛИ

Мало того, что Власов оказался в ситуации «без меня - меня женили», он потерял вообще все личное имущество. Потому что в понятие «Дом быта» банк включил по своему желанию не только двухэтажное кирпичное здание, но и швейное, парикмахерское оборудование, ткани, автомобили, гараж. В одночасье вся собственность Власова перешла банку «Петровский», разумеется, речи о возвращении Сергею Ивановичу разницы между кредитом и реквизированным имуществом не было вообще.

В срочном порядке банк самостоятельно находит покупателя на Дом быта. В лице фирмы «Корн ЛТД» и даже выдает ему кредит

под залог пока еще даже не купленного имущества. Оценивается имущество в 35 миллионов, долг Власова банку составлял на тот момент 28 миллионов. Договор сделки между «Петровским» и «Корн ЛТД» можно смело назвать филькиной грамотой. Да и никакой официальной передачи имущества новому владельцу не было, обошлись приложением списка, который фигурировал в документах Власова. Компания из представителей «Корна», банка, участкового милиционера Магомеда Кастоева под идеальным руководством главы местной администрации В.Н. Демидова выбрасывает Власова на улицу, навешивает замки и начинает распоряжаться Домом быта, как своим кровным. В.Н. Демидов собственноручно опечатывает помещение. При этом захвате чужого имущества новоявленные хозяева не удосужились отдать Волкову находящиеся в здании продукты питания, одежду и даже нижнее белье.

Предприниматель сдаваться не собирался. Обращаясь в суд с просьбой признать незаконными действия нотариуса. Суд рекомендует решать дело в арбитраже. Но денег на пошлину у Власова нет, и он пытается действовать другими путями. Опираясь на существующее законодательство, по которому он вправе защищать свою собственность любыми путями, Сергей Иванович проникает в Дом быта и намеревается стоять до последнего. Но бравые ребята из фирмы «Корн», опять же в присутствии В.Н. Демидова и участкового, вышвыривают в снег престарелую мать собственника, грозят самому Власову.

Когда директор «Динамики» в поисках правды обратился в Том-

ский народный суд, выяснилось, что уже «Корн ЛТД», при активном участии В.Н. Демидова, перепродал Дом быта другим владельцам, оговорив стоимость владения имуществом уже в 95 миллионов. Суд под председательством судьи А. Г. Копанчука признал договор залога, оформленный Трубочевой, саму исполнительную надпись нотариуса Усачевой недействительными. А это означает, что банк не имел права подобным образом погашать выданный им кредит. Собственность возвратилась-таки в руки владельца.

УТРОМ - ЗА «БЕЛЫХ», ВЕЧЕРОМ - ЗА «КРАСНЫХ»

Эта скандальная история в очередной раз выявила тотальную, за редким исключением, правовую безграмотность нашего общества. Безалаберность и юридическая неосведомленность Власова чуть было не привели его к «разбитому корыту», чего не случилось только благодаря высококлассно проведенной защите его интересов адвокатом А.М. Гусевой. Настораживают некалифицированные действия людей, призванных строго блюсти законность. Банк не постеснялся подмочить свою репутацию, заведомо оформляя фиктивные документы. Да и на протяжении всего разбирательства его представители демонстрировали правовую неосведомленность, постоянно путая, к примеру, понятия «залог» и «заклад», различающиеся в юриспруденции, как земля и небо.

Юрист банка «Петровский» Г.А. Докторенко не только «плавала» в законах, но и вела себя на процессах вызывающе и подчас гру-

бо. На втором заседании суда, когда до окончательного решения было еще, как пешком до Москвы, и совершенно непонятно, какое решение вынесет суд, юрист начала свое выступление словами: «Я вам донапишу в кассационной жалобе...» На другом заседании она устроила громкий скандал по причине присутствия в зале журналиста, хотя процесс был открытым. Несколько раз Галина Аркадьевна пыталась ввести суд в заблуждение, доказывая, например, что банк «Петровский» не втихушку реализовал конфискованное имущество Власова, а публично. В подтверждение она предлагала квитанции об оплате рекламы, выданные областным радио, фирмой «Зонд-реклама», в которых, кроме суммы и указания «за рекламу», не было больше ни слова. Когда судья не признал эти неконкретные «писульки» документами, она заявила, что публичных торгов не было, «поскольку в Томске их вообще нет».

Отдельный разговор о квалификации наших нотариусов. К.С. Усачева продемонстрировала не только грубейшее нарушение своих должностных обязанностей, но и то, с какой легкостью, меняя показания, профессиональные юристы, выступающие в суде как официальные лица, могут на протяжении процесса утром быть за «белых», а вечером за «красных». Но, к чести молодого нотариуса, у нее все же хватило мужества заявить, что с требованиями истца она полностью согласна.

О ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ - ТОЛЬКО С ТРИБУНЫ

В моряковском скандале ак-

тивно фигурировали и представители местной власти, правоохранительных органов. Глава сельской администрации В.Н. Демидов не только не встал на сторону закона, но и всячески пытался помешать ему. Радеея якобы за интересы местных жителей, самовольно подсказал «Корн ЛТД», распустившему, по сути, швейный цех, кому можно продать владское имущество, зная, что новый хозяин — дочернее предприятие завода резиновой обуви — не бытовые услуги будет оказывать, а размещать в Доме быта свои производственные цехи. Проигнорировав Волт Николаевич и постановление своего непосредственного начальника, главы районной администрации Н.Г. Грачева о незаконности банковского распоряжения личным имуществом Власова.

На поводу у главы сельской администрации пошел начальник Моряковского поселкового отделения милиции подполковник А.П. Позддерин, который вместо защиты интересов собственника помогал отбирать имущество. И если бы не вмешательство начальника РОВД Томского района И.В. Калугин, то наверняка на Власова было бы возбуждено уголовное дело за то, что он проник в опечатанный самозванцами хозяйством свой же дом и забрал из своего же сейфа свои документы. Выяснились и серьезные проблемы в работе бюро технической инвентаризации района, которое, как оказалось, не несет ответственности за выдаваемые документы.

Вера ПЕТУНИНА.



ЗНАКОМСТВО



Полиция - серьезная организация. Достаточно сказать, что за первое полугодие усилиями томских полицейских в бюджет доначислено 9 миллиардов рублей, причем более 35 процентов от этих сумм уже реально поступило. К тому же по постановлению налоговых инспекций осуществлено административных арестов примерно на 23 миллиарда. Причем, если до 1995 года 10 процентов от выявленной суммы, которую налогоплательщик скрыл от налогообложения, плюс 30 процентов от штрафных санкций, шли в фонд социального развития полиции, то нынче фонд из внебюджетного стал бюджетным. По идее, 0,15 процента от всех поступивших налоговых сумм идут в этот фонд. Но мы же знаем, как в России нынче исполняется бюджет - как на федеральном, так и на местном уровне новый механизм не работает. Томская налоговая полиция живет на оставшееся в фонде с прошлого года. Из Департамента за полгода поступило лишь 680 миллионов рублей на зарплату, тогда как на аренду, горючее, административные расходы, командировки, переговоры и другие хозяйственные нужды томская полиция потратила 2,5 миллиарда рублей.

Деньги имеют свойство кончатся, фонд не резиновый. Поэтому 14 сентября генерал Котляров полетел в Москву, а вернувшись в Томск, пришел в гости к журналистам «Красного знамени».

КУРОЧКА, НЕСУЩАЯ ЗОЛОТЫЕ ЯЙЦА

- Владимир Иванович, была ли успешной командировка?

- Ее цель - переговоры с руководством Департамента, как дальше вообще жить. В пору, когда нет заработной платы своевременно, когда не можем заплатить за бензин, когда не можем купить бумаги, конвертов, чтобы отправить тот или иной документ, когда нет средств на командировки... Вот сейчас мы проводим комплекс мероприятий по одному уголовному делу вместе с прокуратурой г. Стрежевого. Там в посредничество во взятке подозревается сотрудник Стрежевской госналогинспекции. Он сейчас арестован. Нам нужно было срочно проводить мероприятия, так, знаете, сняли деньги с зарплаты и отправили сотрудника, чтобы он там поучаствовал и оказал помощь. Хотя вообще надо было человек 5-6 отправить...

В Москве я переговорил в управлении кадров, в финансовом управлении. Результаты, безусловно, есть. И по кадрам, и по финансированию.

- А кроме финансовых трудностей, какие-то сложности приносили только нашей области?

- У нас нет своего помещения, мы арендуем этаж у «Томск-гражданпроекта». Отсутствие рабочего места сказывается и на комплектовании, и на морально-психологическом климате в самом управлении. Вот Кемерово. Когда была создана налоговая полиция, администрация выделила ей машины, компьютерную технику, помещение, причем отремонтировала его за свой счет. Возьмем Новосибирск, Красноярск, Иркутск... Я могу много назвать регионов, где администрация с душой и пониманием отнеслась к становлению налоговой полиции, а у нас...

У меня складывается впечатление, что нет никакой заинтересованности в областной администрации. Федеральная структура, которая несет золотое яичко, а ей гнездышко не выют, - это не дело...

ЗАДАЧНИК ДЛЯ ПОЛИЦИИ

- А над какими задачами трудится ваша «куроочка»?

В.И. КОТЛЯРОВ - человек в Томске известный. И по прежней работе начальником экономического отдела в КГБ, и по нынешней - начальником управления налоговой полиции. Кстати, при создании управления по Указу президента оно комплектовалось именно из представителей силовых структур - КГБ, МВД, армии. В Томском управлении - лишь три неаттестованных сотрудника: две уборщицы и сантехник.

- У нас три основные задачи. Попытались мы их немножко расширить - так нас прокурор области Х.У. Пономарев быстро осадил: не занимайтесь тем делом, которое вам законом не предусмотрено. Это мы проверяли МММ, хотели выбить долги для населения. Он сказал, что «это не ваша профессиональная обязанность». То же самое по РДС... Но вернемся к задачам. Первая -

теперь от него дело вернулось к первому следователю.

- Это по Октябрьской инспекции?

- Да.

- А вообще вы часто проверяете своих налоговых «коллег»?

- Налоговая инспекция - это контролирующий орган, а мы - правоохранительный. Нам законом предоставлены все те права, что и налоговой службе. А также

зрения полиции, кого больше - дураков или ловкачей?

- Конечно, ловкачей. Мы вместе с Департаментом попытались обобщить те методы, которые позволяют скрывать доходы от налогообложения. Насчитали более 280 таких приемов, но сколько еще будет... Главные из них - это неучтенная наличка и бартер. Очень большие сложности возникают при расследовании. Сейчас мы осуществляем документальную проверку АООТ «Томскэнерго». Решили посмотреть систему взаимозачетов. Ну, например, бывший колхоз-совхоз, а ныне акционерное общество, должен «Томскэнерго». Денег нет, но есть мясо - мясом рассчитываются. Как эта система зачетов проходит - мы сейчас в ней копаемся. Очень интересные выводы делаем. Думали быстро закончим, но вот уже полтора месяца работаем, а точную дату окончания проверки я назвать пока не могу.

- Вы взаимозачеты только с «колхозами» рассматриваете?

- Нет, если уж мы взялись, то

дуются в рамках уголовного дела в отношении нашего сотрудника.

Была еще ситуация во Дворце спорта - я его называю «большим комком». Кировская инспекция пошла проверять исполнение Закона о контрольно-кассовых машинах. Вошли в одну азербайджанскую структуру, сделали контрольную закупку, им чек не отбили. Оформляем, вдруг откуда-то человек 15 сразу появились. Наши двое, женщина-инспектор - что, ввязываться в драку? Наши ретировались, срочно сообщили в управление и уже отдел выехал. Предупредили милицию, они нагрянули туда, кое-кого заарестовали к вечеру. Вот, пожалуй, и все случаи.

- Есть ли в последнее время какие-то громкие дела?

- Самая большая сумма, которую мы доначисляли, - по «Томскнефти». Попались на нарушениях по использованию валютных средств, но не шумели. Они сказали, да, мы виноваты, и выплатили около 6 миллиардов рублей. Вот сейчас мы судимся с орсом Асиновского ЛПК. Ситуация такая: ЛПК покупает сигареты на свои средства, отдает орсу на реализацию, но все никак не оформляется. Орс нигде не показывает этой суммы, хотя сигареты реализовал. Сейчас в арбитраже рассматривается иск орса к нам.

- Владимир Иванович, а по коммерческим банкам вы проводили проверки?

- У нас пока нет высококвалифицированных специалистов. Проводили проверку банка «Движение», приглашали хорошего специалиста и по ходу учились. Доначислили сумму чуть больше 200 миллионов, по некоторым позициям руководитель банка сумел нас убедить, но 160 или 150 миллионов - точно не помню - ему выплатить пришлось. Сейчас мы подбираем кое-какие материалы по другим банкам. И еще, знаете, складывается впечатление, что при проверке банков нам надо очень плотно сотрудничать с подразделениями В.В. Зайцева (управление по организованной преступности УВД) и М.В. Попова (управление по экономическим преступлениям УВД).

- Наверняка в вашей жизни не обходится без казусов...

- Был недавно случай интересный. Когда я летел в Москву 14 сентября, в самолете рядом сидел шустрый такой иностранец. Разговорились. Парень приехал в ТПУ на конференцию по материаловедению. Спрашиваю, как томики встретили, то-се. «Хорошо, мне очень понравилось в Сибири. Меня только одно удивило. У меня 13-го был день рождения, и я семь человек, пригласил в ресторан «Рубин». Договорился с руководством, что за ужин с холодными закусками с меня возьмут, из расчета по курсу, доллар 40. Отпраздновали. Предъявили счет - 714 тысячи рублей. Я удивился, спросил, по какому курсу... Мне сказали, что у них свой курс. Пришлось за деньгами бежать в номер. На столько я не рассчитывал».

Я попросил иностранца показать счет. Читаю. Пункт первый: «Музыка» - столько-то помножить на 8 человек. И так далее плюс в конце: «Обслуживание» - 20 процентов от суммы. Я говорю: «Вы извините, с вас явно взяли лишнее». Я представился, дал ему визитку и пообещал разобраться. Прилетел в Томск, вызвал директора ресторана, все рассказал, показал счет. Она: «Да вы что, да как, ой... Я вам сейчас деньги верну». - «Мне-то зачем? Давайте лучше так договоримся: вы на эти деньги лучше пошлите факс с извинениями. Это будет самый добрый жест, тем более он придет на будущий год». - «Я разберусь». - «Я бы на вашем месте вашего работника выгнал, он компрометирует и вас, и Сибирь».

Вопросы задавали журналисты редакции. К публикации подготовил Сергей МАКИЕНКО. Фото Владимира ВЕЙЛЕРТА.

ПОЛИЦИЯ И 280 СПОСОБОВ ОБМАНУТЬ ГОСУДАРСТВО

выявление, предупреждение, пресечение налоговых преступлений и правонарушений. Это - задача оперативного отдела.

- Понятно, что кроме штатных сотрудников, у вас много, скажем так, информаторов. Информация платная? Сколько стоит?

- До 10 процентов от доначисленных сумм. Это в законе написано. Но вы знаете, ницета, в которой находятся федеральные органы налоговой полиции, называется и на этом. Допустим, пришел к нам «конфиденциальный источник» или просто гражданин и говорит: такая-то структура ворует, вот вам схема, по которой они скрывают доходы от налогообложения. Мы проводим документальную проверку, доначисляем большую сумму, а в Законе не сказано, как и из каких сумм платить. А также, кто должен платить: мы от сумм, поступающих в фонд социального развития, или оплата идет из тех средств, что пошли в местный или федеральный бюджет. Откуда деньги взять? Права у меня нет такую большую сумму выдать, потому что бывает до 10 миллионов. Все же выкручиваемся...

- Угрожают ли вашим сотрудникам?

- Бывает и такое. Кстати, вторая наша задача - это обеспечение безопасности сотрудников налоговых инспекций. В том числе, и при угрозах в адрес сотрудников, членов их семей. В этом году дважды инспекторам угрожали: мол, если ты не представишь денежки, то твой сын пострадает. Мы разбирались вместе с сотрудниками Октябрьского и Советского РОВД - а мы работаем в контакте с милицией - взяли вымогателей. Недавно возбудили уголовное дело по одной коммерческой структуре из Северска по ст. 162/2 ч.2 - это все-таки до 5 лет с конфискацией. И нашему дознавателю - она мать троих детей - угрожали. Поэтому некоторое время сотрудники отдела физической защиты ее сопровождали с работы домой, присматривали около дома дотемна... И третья задача - она самая интересная у нас - это выявление коррупции в органах налоговой службы и у себя.

- Контроль за собой?

- Этим занимается отдел собственной безопасности. Такие факты, безусловно, есть. Мы сейчас по некоторым материалам работаем. Один вот передал в прокуратуру области, но есть впечатление, что он будет «спущен на тормозах». Сами посудите: один следователь начал, передал другому, от него - третьему, а



- право провести контрольную проверку, если мы считаем, что в результатах проверки, проведенной налоговым инспектором, просматривается личная заинтересованность. По одной инспекции проверили, и насчитали сумму побольше. Правда, там начальник инспекции отдела нас выговором - посчитали, что он не знал некоторых нормативных документов.

- Ваши проверки проводятся по принципу - «настучали» и поехали?

- Здесь лучше так сказать: поступил сигнал. Мы вокруг этого сигнала месячишко-полтора, бывает и до шести месяцев, крутимся. Нам ведь надо туда как-то подойти. И когда мы видим, что теперь уже от нас не скрыться, знаем, где что лежит и как это взять, тогда мы проводим документальную проверку. Официально приходим, изымаем документы и начинаем считать. Вот недавно получили информацию, что один из начальников отдела налоговой инспекции в одной структуре три раза проводил проверку по использованию контрольно-кассовых машин, находил нарушения и... три раза прощал. А штраф - 350 минимальных окладов. Почему прощает нечестных ребят из Азербайджана? Будем разбираться.

- Из тех, кто попадает в поле

теперь всю систему подыдем.

ДОКАЖИ, ЧТО ТЫ НЕ ВЕРБЛЮД

- Ваша основная работа все же бумажная. А возникали ли ситуации, требующие применения оружия или физической силы?

- Вот конкретный случай: вместе с сотрудниками госналогинспекции и местного управления ЦБ мы пошли проверить кассу Сбербанка на Киевской. Нас не пускают. А.С. Андросову пытаемся доказать, что мы не верблуды, что у нас есть право беспрепятственного входа - так в Законе написано. А он говорит: а мне ваше право не нужно, я вас туда не пускаю. В конечном итоге мы вошли, но вы представляете, что можно сделать в кассе, пока мы препирались? Кое-что нашли, правда, но при таких проверках важна внезапность. Кстати, при входе и работе с охраной некто Кузнецов - бывший сотрудник милиции - начал выступать, а потом рванул за пистолетом. Наши сотрудники его отпугивают, отбирают оружие и отпускают. Но пока он вырывался, сам обо что-то ударился. Понаписали на нашего сотрудника в прокуратуру. Мы тоже прокуратуру проинформировали, что пришли с официальной проверкой, а нас не пускали, и попросили разобраться. Сейчас ситуация иссле-



За четыре года своего существования информационно-коммерческое предприятие "Треком", пожалуй, вошло в число экономических достопримечательностей Томска. Заслужив репутацию одного из наиболее авторитетных поставщиков современной компьютерной техники, "Треком" в относительно короткий срок завоевал доверие тысяч томских предприятий, организаций и частных лиц, ставших его постоянными клиентами.

Это случилось во многом благодаря рекламной стратегии, выбранной "Трекомом" на старте ожесточенного соревнования за внимание покупателей на компьютерном рынке Томска. Кажется, даже для неискушенного в практическом бизнесе человека, наблюдающего за местной деловой жизнью со стороны, была очевидна одна из главных составляющих этой стратегии - активное стремление опередить конкурирующие фирмы, "забив самые лучшие рекламные места".

Пока конкуренты еще только оценивали обоснованность крупных денежных затрат, позволяющих получить положение лидера в рекламном пространстве, "Треком" в свое время осуществил две масштабные акции, имевшие в последующем принципиальное значение для развития предприятия. Во-первых, он приобрел самое престижное место на первой странице "Пятницы", еженедельного рекламно-информационного выпуска самой авторитетной в Томской области газеты "Красное знамя". И, во-вторых, получил право установить самый большой в городе рекламный щит в одном из самых престижных центральных мест Томска.

Предпочитая внешне выгля-

«ТРЕКОМ»: ЧТО СТОИТ ЗА СМЕНОЙ ВЫВЕСКИ?



деть "самым-самым", "Треком" тем не менее прекрасно осознавал, что если предприятие не будет соответствовать созданному имиджу на практике, то очень скоро все рекламные усилия превратятся в просто дорогостоящее удовольствие. И, судя по заметно нарастающим в первые годы объемам продаж компьютерной техники и уважительным отзывам клиентов о качестве работы специалистов "Трекома", ему удалось воплотить желаемое в действительность.

Несколько дней назад многие томики с удивлением обнаружили, что самый большой рекламный щит в городе, расположенный на всегда людном переулке 1905 года, демонтирован и на его месте появилась надпись, которую вы видите на фотографии. Что стоит за предполагаемой "сменой вывески"?

По словам руководителя рекламного отдела "Трекома" Николая Федяева, вместо отслужившего свой срок плаката здесь будет сооружен новый рекламный щит, созданный по принципиально иной технологии. Агентство "Зонд-Реклама", выполняющее данный заказ "Трекома", применит ее в уличной рекламе Томска впервые. Новое рекламное панно будет представлять из себя по сути высококачественную цветную фотографию размером 72 квадратных метра, изготовленную, кстати, с помощью современной компьютерной техники. Все работы, связанные с установкой нового рекламного сооружения, оцениваются приблизительно в

15 тысяч долларов.

Как сообщил в беседе с корреспондентом газеты генеральный директор "Трекома" Александр Петухов, "смена вывески" на переулке 1905 года олицетворяет начало принципиально нового этапа в развитии предприятия.

По мнению А. Петухова, компьютерный рынок Томска сегодня "переживает некоторый кризис". К его субъективным причинам он отнес естественную неопытность, как правило, молодых "командиров компьютерного бизнеса", которые "проядя медные трубы, не прошли еще огонь и воду". Закономерным следствием этого, в частности для "Трекома", самокритично отметил его генеральный директор, явилось несовершенство внутренней организации работы фирмы, не всегда оптимальная сбытовая политика, примитивный экономический анализ собственной деятельности.

На субъективные причины, к сожалению, наложился и серьезный объективный характер. Прежде всего установленный правительством "валютный коридор", омрачивший существование предприятий, ведущих экспортно-импортные операции. Плюс продолжающийся стагнационный процесс в экономике, который привел к значительному оскудению бюджетов потенциальных покупателей вычислительной техники. А также резко усилившаяся конкуренция на компьютерном рынке Томска. Если два года назад компьютерными поставками занимались 11 предприятий,

то сегодня уже 22 фирмы предлагают услуги по компьютеризации.

Проанализировав сложившуюся ситуацию и сделав вывод, что действовать "вчерашними методами" - это значит загнать самого себя в "бесперспективный угол", летом этого года "Треком", учитывая сезонный спад деловой активности, на время сократил объем коммерческой деятельности, направив основные усилия к коренной модернизации предприятия и поиску нового стиля поведения на рынке.

К сегодняшнему моменту эта работа выполнена на 90 процентов. Осуществлена децентрализация управления предприятием. Подразделения "Трекома" переведены на самостоятельный баланс, их менеджерам делегированы права принимать исключительно самостоятельные решения по своим направлениям деятельности. Усиlena группа специалистов, занимающихся финансовым анализом и экономическим прогнозированием. Создано несколько новых подразделений, максимально нацеленных на перспективный спрос потребителей.

В частности, организован отдел проектирования технологий, в обязанности которого входит не просто сбыт компьютеров, а подробное изучение потребностей возможного клиента, тщательный анализ эффективности применения им компьютерной техники и эксклюзивное проектирование компьютерной системы, предназначенной для решения задач на конкретных произ-

водственных участках. Например, "Треком" уже сегодня достиг принципиального соглашения с администрацией г. Северска и начал совместно с его охранной службой проектировать компьютерную систему контрольно-пропускного пункта, позволяющую к обоюдному удовольствию проверяющих и проверяемых граждан ввести вместо бумажных пропусков удобные во всех отношениях современные смарт-карты. Кстати, в дальнейшем данная система может быть применена на любых других объектах с режимными зонами.

Другой пример. Совместно с магазином "Искра", расположенным по пр. Ленина, "Треком" сегодня создает на его площадях современный Центр документации, который будет производить не только все виды копировальных работ, но и проектировать документы любой степени сложности.

Окончательно проведя коренную реконструкцию до конца текущего года, "Треком" предполагает увеличить в 1996 году сбыт компьютерной техники в 6 раз. Для этого, по словам А. Петухова, необходимо суметь "перейти от экстенсивных к интенсивным методам хозяйствования". Симптоматичное заявление. Если представители частного капитала заговорят вскоре о необходимости "повышения производительности труда", можно считать, что экономические реформы в России наконец действительно начались.

Константин ПОПОВ.
Фото А. ПАУТОВА.

БЮРОКРАТИЯ



Речь - о государственном предприятии "Сибирский лес". Отроду ему нет и года. А появилось на свет в результате выделения промышленной деятельности из областного управления лесами.

В ходе этого выделения лесхозы, в частности Тимирязевский, Томский и Туганский, передали свои производственные базы и технику в Киреевске, Итатке, Басандайке и Копылове новому предприятию. Впрочем, по Копыловскому участку произошла некоторая задержка. Вызванная тем, что до того он находился в аренде у малого предприятия "Надежда".

И вот когда срок аренды истек и Томский лесхоз (владелец основных фондов в Копылове) осуществил оформление по передаче техники на баланс "Сибирскому лесу", тогда-то, в марте, и был угнан у нового предприятия лесовоз "Урал-375".

Угонщик - бывший работник МП "Надежда" Ю.В.Никулкин (в малом предприятии он выполнял функции механика и водителя названного лесовоза) - действовал открыто, факта угона не отрицает, машину поставил у себя дома в пос. Светлом.

- Поначалу мы пытались решить дело мирным путем, - рассказывает директор ГП "Сибирский лес" В.Н.Рогачев. - Дважды я ездил к Никулкину с требованием вернуть машину предприятию. На что тот отвечал: "Только после того, как со мной рассчитается директор "Надежды" Н.А.Петухов".

"Сибирский лес", как вы понимаете, никаких дел с МП "Надежда" не имел. Он принял на баланс технику от Томского лесхоза. Последний в свою очередь тоже оказался ни при чем: мы вам все передали - вы и разбирайтесь.

Первый этап разборок, как

Эта история с угоном автомобиля уникальна тем, что правоохранительным органам - милиции, прокуратуре, ГАИ - точно известно: и кто угнал, где он проживает, и где угнанное транспортное средство находится. Нет здесь надобности ни в утомительных погонях, ни в хитроумных ловушках, ни в смелых захватах. А может, именно поэтому и не может пострадавшее предприятие, вот уже более полугодя обивая пороги различных инстанций, получить свое имущество?

видим, результата не дал. Тогда государственное предприятие "Сибирский лес" обращается за помощью в другую государственную службу - РОВД Томского района. От начальника милиции И.В.Калугина письмо-заявление пострадавших уходит в пос. Светлый.

Более месяца понадобилось начальнику Светленского поселкового отделения милиции Б.В.Оболенскому, чтобы... подтвердить то, что было изложено в заявлении. И отказать в возбуждении

Б.В.Оболенским было отказано в возбуждении уголовного дела? На основании п.2 ст.5 УПК РФ. То есть в виду ОТСУТСТВИЯ СОСТАВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ. Хотя в том же постановлении, той же рукой написано: "Гр-н Никулкин Ю.В. САМОВОЛЬНО УГНАЛ "Урал-375" к себе домой".

Все дело, оказывается, в том, что в нашей юриспруденции существует строгое разграничение понятий "угона" и "кража".

- Угон - это значит: без цели

му в принципе разницы нет. Поэтому как нет у него погода уже и машины.

- И дело не просто в машине, - резонно поясняет главный инженер ГП "Сибирский лес" Н.А.Потурев. - Машина должна работать, приносить прибыль. Для нас отсутствие данного лесовоза - это порядка двадцати процентов сокращения объемов вывозки лесопроизводства. В одном сезоне потеряли 20 процентов, второй приближается... А машину свою все никак вернуть не можем.

В "Постановлении об отказе в возбуждении уголовного дела по факту угона автомобиля" ГП "Сибирский лес" было рекомендовано "обратиться в Томский нарсуд в частном порядке". То же в беседе с автором этих строк посоветовал и прокурор Томского района:

- Если кто-то считает, что это принадлежит ему, то должен обратиться в порядке гражданского судопроизводства в суд с иском об истребовании из незаконного владения имущества, ему принадлежащего.

еме у заместителя начальника областной госавтоинспекции Н.А.Завьялова. Рассказал ему ситуацию с угнанным "Уралом". Он все данные записал, обещал разобраться. Прошли, однако, уже месяцы...

Поняв, что ждать помощи от милиции, прокуратуры, ГАИ бесполезно, предприятие, чтобы доказать очевидное, обращается в суд. Но тут выясняется, что госпредприятие в этом случае должно заплатить 15 процентов госпошлины от суммы исковых претензий. Иными словами, от реальной балансовой стоимости угнанного авто - то есть порядка 9 миллионов рублей.

- При этом, - поясняет директор "Сибирского леса", - даже выиграв дело, мы еще не знаем, что от лесовоза, полгода назад у нас угнанного, мы еще и получим. Может быть, только "рожки да ножки" и останутся... Да и решение суда - это еще не его выполнение. А 9 миллионов надо заплатить реальным, да еще и наперед.

Вот и скажите после этого, уважаемый читатель, на страже чего (и кого) стоит закон? По логике наших правоохранительных органов, в данном случае - получается - угонщика. Он, во всяком случае, ничем не рискует. Не случайно, уже в ходе всех "разбирательств", после угона "Урала" он еще, приехав, угнал и прицеп к нему. А предприятие вот уже полгода несет прямые убытки.

И предприятие государственное, и органы государственные...

Знаете, что посоветовал один из моих знакомых - работников этих самых органов, когда я рассказал ему данную историю? "Да давно бы обратились к "крутым ребятам", они бы в считанные дни не только "Урал" - душу из этого угонщика вытрясли. И принесли бы на блюдечке с голубой каемочкой".

По всей вероятности, советчик этот прав. Многочисленные примеры из нашей жизни - тому подтверждение: "крутые ребята" свое дело знают четко, зря свой хлеб не едят и по погода элементарщины не отработывают. Вот только непонятно: а зачем тогда наши предприятия должны платить еще и какие-то налоги? Немалые налоги. Идущие, между прочим, и на содержание государственных правоохранительных органов.

Владимир ИВАНОВ.

«КРАЖА»

уголовного дела.

Но еще до милицейского решения "Сибирскому лесу" пришлось написать заявление в прокуратуру Томского района: "Наше предприятие вынуждено обратиться к вам за помощью, так как со стороны Томского РОВД ведется самая настоящая волокита по факту угона лесовоза, хотя известен угонщик и его адрес и до сих пор не принято никаких мер ни по возвращению автомобиля, ни по наказанию угонщика".

Какая последовала реакция из прокуратуры? Начальнику Томского РОВД было указано, что его работниками нарушается п.1 ст. 109 УПК РФ (о непринятии решения в установленный законом срок). То есть опять же подтверждается то, что изложено в заявлении ГП "Сибирский лес" ("ведется самая настоящая волокита"). И только.

А знаете, на каком основании

хищения, - поясняет прокурор Томского района В.М.Полов. - А кража - это с целью обратить угнанное в свою собственность.

Может быть, с точки зрения юристов, в этом и есть принципиальная разница, но с моей точки зрения (как, наверное, и любого пострадавшего) - это в принципе одно и то же. Да, угонщик не отрицает, что угнал. И что из этого вытекает, что он не украл? Только потому, что он-де не имеет (по его словам, угонщика) конечной цели себе угнанное присваивать (не пытается перерегистрировать машину на свое имя, сменить и "перебить" номера, распродать ее по частям и так далее)?

Но разве тому, кто лишился имущества, ему принадлежащего, что документально подтверждено - в данном случае предприятию "Сибирский лес", - от этого легче?

Хоть как назови: "угона", "хищение", "кража" - пострадавшие

Резонно. Если бы речь шла о споре двух сторон. Но в данном случае угонщик никогда ни в каких отношениях с предприятием "Сибирский лес" не состоял, претензии предъявляет МП "Надежда", с которым "Сиблес" дел тоже никаких не имел. А машина угнана у "Сиблеса".

Опять же: что значит "если кто-то считает"? Есть все документы (кстати, утвержденные областным комитетом по управлению госимуществом), которые говорят, что авто принадлежит государственному предприятию "Сибирский лес". А государственные службы (милиция, прокуратура) говорят: "Если считает..."

Ну какие еще нужны доказательства?

Не помогло и обращение в ГАИ.

- При регистрации создаваемого автохозяйства, - рассказывает главный механик ГП "Сиблес" П.И.Евдокимов, - я был на при-

По тонкому лиду

ДЕНЕГ НЕТ, А ВЫПИТЬ ХОЧЕТСЯ

На тему водочных суррогатов сказано уже столько, что они перестали быть даже предметом для обсуждения "за столом". Создается впечатление, что чем дальше, тем поддельной водки и других крепких напитков становится больше. И нельзя сказать, что никто не борется с подпольными виночерпиями. Если еще пару лет назад каждое сообщение о разоблачении "бутлегера" почиталось за сенсацию, сейчас - вошло в норму. Но - самое главное - речь уже идет не о том, что они вступили на путь взаимной конкуренции с "честным" товаром. Как это происходит, и решил выяснить журналист, сменивший на время профессию, перекалфицировавшись в водочного дилера.

Торгуют, как правило, если не машинами, то десятками ящиков. И вовсе не водкой, авторство которой известно. Дело в том, что сколь-либо весомую прибыль на этом рынке можно получить лишь тогда и только тогда, если вам удастся заключить договор с какой-нибудь шарогой на поставку такого напитка, цена которого со стоимостью посуды уложится примерно в пять тысяч рублей. По нынешним временам иметь такую отпускную цену официальным ликеро-водочным заводам не по карману. Их обложили такими налогами, что продавать оптом свою продукцию они могут по крайней мере за пять с половиной тысяч - без стоимости посуды. А такая водка, как говорится, не идет.

Сегодня в ходу что попроще. Принцип прост: пьют, что валит с ног, но по минимальной цене. Бутылку, с позволения сказать, водки сегодня можно без проблем

купить по цене двух с половиной батончиков хлеба. Пей - не хочу. Возникает естественный вопрос: откуда она берется?

Первая версия - воруют с предприятий. Ни подтвердить ее, ни опровергнуть мы сегодня не в силах. По данным милиции, за последнее время не возбуждалось сколько-нибудь громких дел, связанных с "отчуждением" горячительных напитков с предприятий в промышленных масштабах. Другое дело - может идти речь о неучтенной продукции. Некоторые из крупных отечественных "бутлегеров" оценивают масштабы именно неучтенной продукции как крупные, называя даже цифры - около четверти от общего объема. Но реально оценить эти фактические предложения невозможно.

Впрочем, не исключено, что крупным производителям на руку разговоры о больших издержках и невыгодности на современном этапе производства водки. Пока суд да дело, вокруг предприятия создается одна или множество посреднических контор, которые, находясь в тесном контакте с производителями, устанавливают уже подкорректированную оптовую цену напитка, распределяя "по справедливости" разницу. Впрочем, на оптовом рынке алкоголя сегодня крутятся-вертятся столько народа, что уследить не то что за неофициальными - за официальными дилерами практически невозможно.

Но найти свое место у крупных и надежных производителей новичку с каждым днем становится все труднее. Вот тут-то и начинается поиск новых поставщиков. Если их и находят, то большей частью на подпольных фабриках.

По существу те представляют собой небольшие цехи, появившиеся в эпоху отмены государственной монополии на выпуск алкогольной продукции. Монополии восстановили, но цехи продолжают работать по инерции. Мало того, они даже оказались в куда более выгодном по сравнению с официальными предприятиями положении - налоговое бремя на них не давит. Отсюда - возможность поставлять водку по тем самым четырем с половиной тысячам рублей. Соответствующую цену качества. Но ведь вот беда - берут! Причем без лишних вопросов.

"Продавцы" считают, что такой подход к собственному здоровью определяется двумя причинами - безвыходностью и ограниченностью материальных ресурсов подпольной водки. Откуда безвыходность - известно. Подделок в России появилось столько, что теперь надо быть специалистом высочайшей квалификации, чтобы на глазок судить о подлинности того или иного товара. Фальсификаторов разных отраслей не смущают ни постоянные проверки Госторгинспекции, ни постоянная угроза разоблачения. У них главное преимущество - отсутствие необходимости платить налоги. Таким образом, вложенные в производство деньги окупаются очень быстро, а значит, в случае угрозы собственник готов в любую секунду, не слишком жалея, отречься от материальной базы. Стало быть, более качественная, но и более дорогая сертифицированная продукция - им уже не конкурент. И об этом в полный голос заявляют сами официальные производители. Уж кто-кто, а они знают ис-

тинные масштабы подпольного производства. Мало того, есть люди, готовые показать подпольные производства в ближайших окрестностях. Естественно, без ссылки на "источник". Не секрет же, что если для правоохранительных органов адреса "цеховиков" остаются загадкой, то для представителей криминальных структур - давно прочитанной адресной книгой. Уж те за развитием производства на своей территории следят подобающе. Для них это - хлеб насущный.

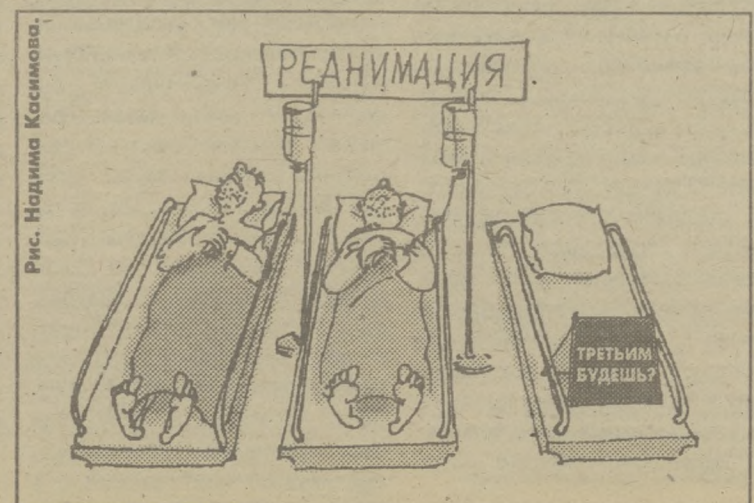
Кстати, не стоит принимать подпольных "бутлегеров" за наивных детей. Сейчас они научились так упаковывать свою продукцию, что, как правило, столь красноречиво описываемые органолептические способы проверки той же водки на подлинность не

в состоянии дать заключение о происхождении содержимого бутылки. На упаковочное оборудование денег не жалуют. Но вот распространять уже не рискуют в тех масштабах и так, как это было прежде.

Словом, для того, чтобы отличить поддельную водку от настоящей, не трясите почем зря бутылку, бросьте терзать пробку и этикетку. Взгляните на цену - и все поймете. Доброго, но дешевого напитка сегодня просто не может быть в природе по определению. А раз так, пьющие граждане делают для себя выбор, как саперы, выбирая профессию. Каждый глоток - с риском для жизни. Иногда ничего, обходится без серьезных последствий, а бывает и серьезное отравление.

Как говорится, если денег нет, а выпить хочется - человек становится на все согласным. На том и играют.

Дмитрий ПЫРО.





НА РЫБАЛКЕ, У РЕКИ, ТЯНУЛИ СЕТИ РЫБАКИ

Когда после долгого протаскивания невода его дальше, идущее по середине реки, крыло повернули к берегу и мелкая обская рыба сразу пригладилась, заблестела зеркально, бригадир намотал на вал дизельной лебедки потянувшийся из воды пеньковый канат. Лебедка натужно зарычала, затряслась от напряжения, расправляя спрятанную под водой гигантскую сеть, середина которой обозначалась плавающим на стрежени облачком. Человек, сидящий в нем, следил за кошелем-ловушкой, называемой в Нарыме испокон веков мотней. Туда кинулась сейчас вся рыба, охваченная крыльями невода.

Двухэтажный, двухтрубный пассажирский пароход сбавил ход, уважительно сторонясь километровой пунктира поплавок, означающих шедший под водой невод. Красные паровозные колеса чуть проворачивались, давая течению возможность сплывать судно по стрежени. Пароход шел без волн, чтобы не запутать в глубине сеть. Хоть и велика Обь, но по пальцам пересчитают капитаны все места, где добывали рыбу таким стрижне-неводом. Для него нужны идеальные условия. Чтобы песчаное дно полового уходило от берега до середины Оби. Чтобы не была под водой коряга и замытых течением бревен-топляков. Чтобы стрижь здесь была ровная, спокойная, постоанная. И чтобы все эти идеальные условия тянулись не на один километр, а дальше.

Такой стриж-песок обские рыбаки берегли десятилетиями лет, следили за всеми изменениями русла. И было у стриж-песка свое название, свои приметы особо добычливых дней. Поплавки приближались к берегу, и вода словно закипала. Рыба, охваченная неводом на многокилометровом пространстве, уплотнялась, как зерно, ссыпаемое в мешок. Взлетали в воздух щуки и, перепрыгнув через тетиву, уходили на свободу. Терлись боками чебаки и окуни, отыскивая глубокое место в этой животрепещущей тесноте. Остроносые стерлядки законола-

чивали собой ячеи невода. А он двигался все ближе и ближе к берегу. И тогда, упираясь хвостами в дно, вставали вертикально, как бревна, могучие осетры. Но высота сети - два десятка метров. Из нее уже не выпутаться. Длина невода - километр.

Была на Оби такая рыбалка еще в начале семидесятых годов. Были рыболовецкие колхозы, планы. И вдруг рыбы не стало. Обвинили в этом Новосибирскую ГЭС, перегородившую плотиной реку и

Щука ест!

Обские жители не признавали рыбой пятнистую хищницу, промышляющую во всех водоемах, гонящуюся за всякой живностью, а потому всегда мускулистую и постную. В перечне настоящих рыб числились стерлядка и нельма, сырок и муксун, кстати, совершенно не страдавший от обских заморозов. О нем писалось так: "Нерестует муксун осенью в ледостав в верхних частях рек, поднимаясь по ним в Оби выше Томи.

нарушившую тысячелетиями складывающиеся режимы нереста. Потом усиленно стал пропагандироваться тезис о тотальном загрязнении Оби продуктами нефти, отравляющими всю рыбу. Но, оказывается, такая беда не нова. Вот документальные свидетельства, что и в прошлом веке рыба гибла подо льдом в огромных количествах. И совсем не от нефти.

"Замор Оби - явление, ежегодно зимой наблюдаемое на этой реке и заключающееся в своеобразном изменении газового и солевого баланса вод. Замор является полной аномалией и выделяет Обь среди всех других рек мира. С декабря вода в Оби начинает приобретать затхлый, неприятный для питья вкус. В ней выпадает особый бурый осадок "ржавец". Начинается гибель рыбы, не успевшей уйти в те участки, где имеются "живицы", то есть бьющие из грунта ключи. Замор в Оби начинается от устья реки Кети, усиливаясь при впадении реки Парабели, он достигает полной силы ниже впадения реки Васюган. Распространяясь вниз по реке со скоростью 40 км в сутки, замор охватывает все нижнее течение Оби, вплоть до Обской губы, на протяжении 1.800 километров. В течение нескольких месяцев условия существования для рыбы становятся невозможными, и громадная река превращается в мертвый водоем".

С 1926 года исследовала Обь плавучая лаборатория, оборудованная всеми приборами для химического анализа воды. Выяснилось, что зимой содержание кислорода в Васюгане, Тюме и других заморных реках, впадающих в Обь, составляет лишь три десятых доли кубического сантиметра на литр воды. В то время как на Енисее - восемь кубических сантиметров. Но ведь рыбы в Оби все равно было предостаточно! При чем у нарымчан рыбой именовалась далеко не всякая, попадавшая в сети, о чем свидетельствует живучая старинная байка: "Хозяин! Рыба есть?" - спрашивает покупатель, плывущий мимо рыбацкого стана. "Нет, паря, рыбы нет!

Скорость хода его к местам нереста около 20 километров в сутки. В Оби муксун к зиме отступает от замора в губу и весной, при вскрытии реки, продвигается в дельту на откорм. Обычный вес муксуна полтора-два килограмма при длине около полуметра, но встречаются особи весом и пять килограммов".

Но, конечно, королем всех сибирских рыб был осетр, настолько великолепный по своим вкусовым качествам и размерам, что день добычи его был праздником всей округе. Вот документальное свидетельство, как это происходило. "Коллективный промысел осетровых на ямах - глубоких местах реки, - где залегают эта рыба, проводится в Нарымском крае зимой. Недели за две до ломки ям высылают из ближайших деревень наблюдателей "выслушивать" рыбу. По ее всплескам на отмелях определяли ее количество на яме. В установленный срок съезжаются сюда жители соседних деревень, вооруженные саомолвной крючковой снастью. Соблюдая порядок и тишину, яму через проруби обматывают в несколько рядов снастями и начинают шуметь. Колотят по воде, бросают в яму камни, иногда смолье и туеса с дегтем. Напуганная рыба поднимается из ямы и, проходя сквозь сплошную стену крючков, выплывает почти поголовно. Промысел на ямах - очень вредный способ. Разгром ям является одной из главных причин резкого снижения добычи осетровых в реках Сибири".

Рыбоконсервное производство на Оби начало развиваться лишь в середине двадцатых годов. Пятилетний план развития народного хозяйства предусматривал строительство шести консервных заводов в низовьях Оби и Енисея, которые должны были вырабатывать до двух с половиной миллионов банок.

О дальнейшей истории развития рыбной промышленности и теперешнем ее состоянии - в следующем выпуске "Предприятия".

Эдуард СТОЙЛОВ.

В стране СОВЕТОВ

СЕМЬ ШАГОВ

к формулировке задачи, стоящей перед вашей фирмой

1 Соберите свою команду. Эта задача не из тех, что решаются благодаря блестящим личным способностям - особенно вашим! Для успешного функционирования вашей корпорации жизненно необходимо, чтобы все ваши сотрудники четко понимали "кто они" и "зачем они". Если не будет ясного осознания своих целей и задач, вы постоянно будете слышать жалобы типа: "неясно, к чему мы стремимся" или "наши приоритеты постоянно меняются".

2 Определите область своего бизнеса. Другими словами, нужно дать ответ на классический вопрос: "В какой области (ях) бизнеса мы работаем?" Как правило, мы предлагаем своим клиентам, занимающимся стратегическим планированием, составить три списка с тем, чтобы упорядочить свои мысли по этому поводу: ТОВАРЫ/УСЛУГИ. Что вы можете предложить своим клиентам такого, чтобы они были готовы расстаться со своими деньгами? Определитесь с первым вопросом, спросите себя, какое определение дают этим товарам/услугам ваши клиенты и совпадает ли оно с вашим.

ФУНКЦИИ. В чем состоит добавленная вами стоимость к товару-услуге? Проектируете ли вы его? Производите? Распределяете? Занимаетесь обучением? Можно предположить, что в конечном итоге вы его продаете, но если речь идет об организации, работающей в области общественного обслуживания, то и этот термин оказывается неприемлемым. Наиболее всеобъемлющий термин в таких случаях - "предоставлять", но в контексте стратегического планирования этот термин мало что объясняет. РЫНКИ/КЛИЕНТЫ. Кто именно покупает ваши товары/услуги? Люди старше 60 лет? Компьютерные программисты? И где именно? На зарубежных рынках?

Раскройте вашу общую стратегию. Эта стадия формулирования задачи простекает из самого процесса стратегического планирования. Когда вы и ваша команда достигнете согласия в вопросе о том, куда вы намереваетесь двигаться в ближайшие три-пять лет, сформулируйте перед ними свою стратегию в одной или двух общих, по возможности вдохновляющих, фразах. Например: "Мы стремимся к тому, чтобы предоставить выбор клиентам на избранных нами рынках путем предоставления услуг и товаров исключительно высокого качества".

Провозгласите движущие

вами ценности. Какая философия движет вами на пути к достижению поставленной задачи? Какие ценности отличают вашу корпорацию? Каково ваше отношение к клиентам? Служащим? Общественности? Владелец и акционерам?

Поручите кому-то письменно сформулировать вашу задачу. Помните старую шутку о том, что "верблюд - это лошадь, спроектированная коллективом!"

5 Сформулируйте задачу. Не допустите, чтобы сформулированная вами задача выглядела как неуклюже написанный "верблюд". После того, как команда менеджеров оговорит все элементы, которые она должна содержать, найдите человека, который умеет хорошо писать, чтобы он свел все эти элементы воедино.

Доведите задачу до сведения всех ваших служащих. И снова повторяю: самое главное, чтобы все ваши сотрудники четко знали, "кто они" и "зачем они". Не поддавайтесь на увещевания типа: "Сотрудники все равно этого не поймут" или, еще хуже: "Им это безразлично". Добивайтесь от них ответной реакции. Это важно!

7 Главное назначение формулирования цели - это ключ к стратегическому планированию. Как бы вы не пользовались сформулированной задачей, помните: ее основная роль в том, чтобы быть своего рода "зонтом", под прикрытием которого функционирует ваша корпорация. И как таковая она должна представлять из себя динамичное описание вашего бизнеса и людей, которые его представляют. А это величины переменные, точно так же со временем должна меняться и сформулированная вами задача.

Желаем успеха!

Э. ВИКТОРОВ.

А в это время...

МЯСОМ МЫ МОСКВУ КОРМИЛИ

В тридцатые годы Сибирь была одним из основных животноводческих районов СССР, уступая первые места по абсолютному количеству скота лишь Украине и Казахстану. Удельный вес Западно-Сибирского края в общесоюзном поголовье мясных видов скота в 1927-1930 годах составлял: по крупному рогатому скоту - 9,4, по овцам - 8,7, по свиньям - 10,7 процента. Столь же значительна роль края и в мясных заготовках. Удельный вес от общей заготовки по СССР в 1927-1928 годах составлял 7-8 процентов, а в 1930 году поднялся до 9 процентов.

Основными получателями сибирского мяса являлись Москва и Ленинград. Кроме того, сибирский скот и мясо шли в Уральскую область. На экспорт из мясных продуктов Сибири вывозился бекон,

копченые языки, свиные туши, домашняя птица и эндокринное сырье. В 1926 году был проведен опыт экспорта в Прибалтику бараньих туш специальной разделки.

Живой вес скота в среднем по Сибири характеризуется за 1925-1930 годы следующими данными: крупный скот от 250 до 300 кг, баранины от 45 до 62 кг, свиньи от 87 до 110 кг. В отличие от прасольской системы заготовок, практиковавшейся частниками, основным методом работы заготовителей социалистического сектора являлась плановая контрактация скота в колхозах и единоличных хозяйствах. От кулацко-зажиточных хозяйств скот заготавливался путем определения твердых заданий. Главная масса заготовок мяса (около 90 процентов) приходилась на декабрь, январь и февраль.

варь и февраль.

Вот цитата из документов: "Особо благоприятные природные условия Сибири и проводимая социалистическая реконструкция животноводства обеспечивают огромное и быстрое развитие животноводства, в том числе и мясного. На вторую пятилетку (1933-1937 гг.) по Западной Сибири намечается следующий рост валовой продукции мяса в тысячах центнеров убойного веса: говядины 1.060, свинины 4.140, баранины 480, кроликов 31. За покрытие собственной, сильно возрастающей потребности край должен будет давать чистых товарных излишков мяса к вывозу в другие потребляющие районы СССР и на экспорт не менее 1,3 млн. центнеров".

Э. ВИКТОРОВ.





Все не так легко, как кажется.
Первое следствие закона Мерфи.

Представьте себе, что вы продавец (если так оно и есть — еще лучше) и вам надо продать некую вещь человеку, который не горит желанием ее приобрести. Мало того, стоя у витрины, он вообще может передумать ее покупать. Риторический вопрос: существует ли способ реализовать-таки эту штуковину клиенту, который подсознательно от нее отказался или пытается это сделать?

Переход от риторики к практике достаточно сложен. Прошедший на прошлой неделе семинар «Транстеchnологии в бизнесе. Технология продажи» и был посвящен приемам психологической обработки клиента, тактике ведения беседы, выработке метаструктур и т.д. Словом, всему тому, что могло бы пригодиться в бизнесе, да и просто в жизни. Отметим, что навыки, о которых идет речь, не «прилипают» к полушариям головного мозга сразу, поэтому угроза фиаско не должна смущать тех, кого они заинтересуют.

Итак, покупатель стоит и размышляет (по крайней мере он так считает). Если учесть, что одним из посылов семинара было утверждение «любая покупка совершается в состоянии транса», то ваш клиент уже наполовину готов приобрести товар. Здесь-то и вступает в действие тактика вставленных сообщений. Вставленное сообщение состоит из набора ключевых слов, которые придают человеку некое настроение и определяют ход его мыслей. При умелом использовании таких слов можно направить течение подсознательных импульсов клиента в нужное русло, то есть закодировать его на совершение определенных действий, которых вы от него ожидаете.

Ведущий семинара — санкт-петербургский психотерапевт Юрий Грибенко рассказывал об одном случае из своей практики. Он пришел на встречу с женщиной — владельцем крупной сети магазинов, чтобы предложить поработать с сотрудниками фирмы. Женщина не была особо расположена к беседе, тем более что в тот момент вела разговор с кем-то из подруг. Беседа содержала некоторые флиртованности, из чего психотерапевт сделал вывод, что волна эмоций директора фирмы построена в данное время на сексе. После того, как телефонный разговор был закончен и начались переговоры, г-н Грибенко стал употреблять в речи вставленные

ПОКУПАТЕЛЬ В ТРАНСЕ - СЧАСТЬЕ ПРОДАВЦА

сообщения. Это были слова-коды типа «возбуждение», «вверх», «вниз», «удовольствие», «тепло» и т.д. Вскоре женщина с восторгом высказалась за обоюдное сотрудничество и вспомнила, что где-то уже слышала о самом посетителе.

Подход к покупателю должен быть примерно таким же. Но лучше, если он будет комплексным. В комплекс входит еще и использование трех эмоциональных волн человека. Естественно, на подсознательном уровне. Вот эти три волны: секс, юмор, сила. Используя любую из них, можно заручиться симпатией клиента или партнера, а также вызвать у человека желание купить вещь. Пример с

клиентом в «куплю — не куплю» — установить «якорь». Собственно «якорем» психологи называют условно-рефлекторный сигнал, который вызывается на уровне бессознательного каким-либо действием, жестами и т.п. Таким образом, опять же происходит возбуждение эмоциональной волны. Однако следует учитывать, что «якорь» может нести как положительный, так и отрицательный заряд. Если клиент рассержен, можно «заякорить» его так, что он придет в бешенство. Но если покупатель с явным удовольствием любуется товаром и в этот момент вы щелкнете пальцами, поправите воротничок или слегка коснетесь его плеча, то в боль-

ше точная техника «якорения» подразумевает идеальный расчет. Вы должны превратиться в математическую модель личности, поведенческого вора. Это не всегда приятно и не каждый раз удается, но то, что это повышает вероятность успеха, несомненно.

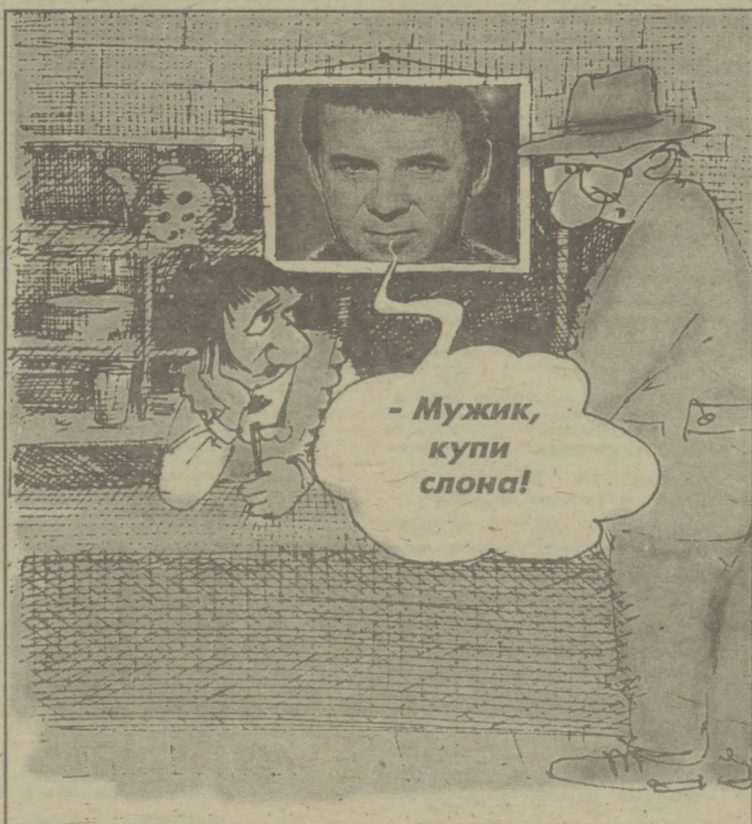
Существует еще несколько приемов, но, поскольку рассказать обо всех просто невозможно, остановлюсь на создании метамодели или метаструктуры. Ей на семинаре была отведена очень большая роль, и неспроста.

Что же это такое? Метамодель выявляет глубинные структуры речи и служит для сбора информации. С ее помощью можно переформировать любое утверждение. Упрощенно метамодель — это совокупность некоторых вопросов, с помощью которых выявляются ценности, стоящие за любым утверждением. Метамодель включает вопросы цели: зачем? для чего? что это дает? Вопросы, проясняющие структуру процесса: как? как именно? Вопрос выяснения причины: что тебе мешает? Вопрос разрушения рамки: что случилось бы, если бы ты смог (сделать что-то)? Заметьте, что метамодель напрочь исключает использование вопроса «почему?», как не приводящего к заданной цели (да потому что) и родственных ему. Если оппонент употребляет оценочные категории «плохо», «хорошо», то выступает вопрос «по сравнению с чем?». В случае применения сверхобобщений «всегда», «никогда», «каждый» и т.д. в метамодели предполагается употребление того же обобщения, но с вопросом, который мгновенно меняет картину. Например, если начальник говорит подчиненному: «Ты всегда опаздываешь на работу?», то подчиненному рекомендуется спросить: «Всегда?» Значимость обвинения мгновенно уменьшится.

Сам перечень вопросов г-н Грибенко советовал выписать на лист бумаги и в течение трех-четырех недель употреблять их в телефонных разговорах и просто беседах. По его мнению, именно столько времени необходимо, чтобы переструктурировать подсознание и научить его формировать визуальный аспект любой информации. В дальнейшем перечень вопросов уже не понадобится. Метамодель может помочь также объединить все человеческие системы познания мира в гармоничную структуру (не знаю, правда, насколько это может пригодиться в бизнесе). На практике это означает, что зрение, слух, обоняние и чувства объединены в одно. Чайковский, например, считал минорную тональность голубой, а запах кофе рождал у него в голове определенные звуки. Наверное, поэтому многие считают Петра Ильича не совсем нормальным. Впрочем, это к делу не относится.

Если вам удастся что-нибудь продать с помощью этих, в общем-то не очень сложных, но требующих тренировки технологий, то, наверное, придуманы они не зря. Счастливого торговли.

В транс читателей вводил
М. ВЛАДИМИРОВ.
Рис. НАДИМА КАСИМОВА.



использованием сексуальной энергии был продемонстрирован. Энергия смешного довольно проста в использовании — важно в нужный момент употребить шутку, анекдот или вставленное сообщение, которое наведет самого собеседника на что-то смешное и расположит его мысли в выгодном для вас порядке. Что касается волны силы, то здесь идет речь о сильных сторонах вещи, которые необходимо преподнести так, чтобы вызвать у покупателя эмоциональный взрыв. Пример из жизни: однажды, будучи в Новосибирске, я зашел в гастроном на Красном проспекте и заметил бойкую девушку в оранжевом фартуке, которая предлагала купить терку со сменным набором самозатачивающихся ножей. Товар неплохой — немецкого производства, гарантия тридцать лет. Но он был мне не нужен. Задержавшись у прилавка на минуту, я попал под магическое воздействие силы товара, которую очень умело демонстрировал продавец. Пребывая в состоянии перманентного восторга, я простоял пятнадцать минут и уже готов был купить эту штуковину, как вдруг кто-то подтолкнул меня сзади, я «вышел из транса» и тут же покинул магазин. Но еще час меня одолевала мука покупательской неудовлетворенности.

Еще один способ сыграть с

шестинстве случаев вам удастся его «заякорить» на положительные эмоции. Используя в дальнейшем свой «якорь», вы можете настраивать его на нужную вам волну. Вдруг он передумал, но... вы поправляете воротничок, и в его душе снова рождается колебание, вызванное наплывом приятных ощущений. Ведь он держал вещь в руках, рассматривал ее. А как она будет выглядеть дома? Словом, все в вашей власти. Техника «якоря» требует некоторой тренировки. Независимо, скажете ли вы после глотка кофе комплимент незнакомой даме, а затем завяжете беседу и просто время от времени будете подносить чашку к губам или в деловой беседе будете периодически вертеть в руке зажигалку. Главное — попробовать. Автор этих строк, участвуя в парном тренинге с представительницей рекламного отдела одной из фирм, попался и на вполне смешной «якорь». Сидя у двери, девушка периодически касалась ее ручки, словно прикрывая от посторонних звуков. Как выяснилось, каждый раз, когда она это проделывала, я менял направление разговора. Вполне возможно, что так она уходила от нежелательных тем. Сам я, естественно, ничего не заметил, сконцентрировавшись на жестах и речевых особенностях собеседника.

Следует, однако, иметь в виду,

В стране советов

ОБЩЕНИЕ ДЛЯ ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Человека можно рассматривать в общении сквозь призму трех слоев его «психологического» биополя.

Первый слой, или наружная оболочка, — для первого знакомства. Желательно, чтобы у каждого бизнесмена он был ярким, блестящим, привлекательным. Это и понятно, без внешней привлекательности не только трудно заключить выгодный контракт, но и продать товар в магазине.

Средний слой — для повседневного делового общения. Он должен источать веселье, тепло, полное взаимопонимание.

Прежде всего рассмотрим пять условий, от которых зависит, поймет ли вас собеседник или нет.

1. Общий профессиональный язык. Ясно, что медики будут разговаривать между собой на одном профессиональном языке, а инженеры — на другом. Постарайтесь узнать заранее профессию вашего партнера по переговорам и как можно больше говорите на близкую ему тему профессиональным языком — успех в общении вам будет обеспечен!

2. Учет уровня интеллекта. К сожалению, многие современные российские бизнесмены (в большинстве своем ямпы) не имеют достаточного образования, поэтому их интеллект образованный партнер по переговорам (особенно зарубежный) высчитывает за несколько минут общения. Помогает тактика использования консультантов. У каждого бизнесмена, серьезно занимающегося бизнесом, должны быть консультанты по тем отраслям, в которых он не является специалистом. Например, вам хочется выгоднее продать цемент, но вы не знаете ни его марок, ни как его подготовить к транспортировке и т.п. Возьмите в помощники специалиста — он обойдет все подводные рифы.

3. Полнота информации. Некоторые бизнесмены стремятся утаить часть информации от партнера. Это может вызвать позднее недоверие к нему или непонимание. Запомните: не следует скрывать часть информации. Устная реклама — самая дешевая и самая эффективная.

4. Логичность изложения. Если вы логично докажете деловому партнеру, что продаваемый вами товар выгоден не только вам, но и ему, то проблем на переговорах не будет.

5. Сконцентрированность внимания. Иногда на переговорах приходится видеть, как собеседники разговаривают и буквально не понимают друг друга. Их сознание заблокировано только своими мыслями и недоступно мыслям партнера. Запомните аксиому: слушать — это эксплуатировать свой орган слуха, а слышать — эксплуатировать свой мозг.

Теперь напомним два закона делового общения.

Закон N 1: «Понять — это еще не значит принять». Если ваш потенциальный покупатель понял вашу рекламу, то это еще не означает, что он купит ваш товар. Чтобы это произошло, необходимы два условия: во-первых, это не должно противоречить его принципиальному отношению к данному товару или вопросу. Если же он не согласен с вами — попытайтесь убедить его в обратном, показывая, что товар может хорошо служить его интересам. Ни в коем случае при этом не повторяйте рекламу (привыкание дает потерю интереса). И второе условие: ищите и покажите покупателю (партнеру) его личный интерес.

Закон N 2: «Легче убедить в своей правоте (надежности продукции, качестве товара и др.) того, кто относится к вам с искренней симпатией, чем того, кто испытывает к вам явную антипатию». Не случайно, например, для рекламы продуктов или товаров фирмы приглашают любимых киноактеров, спортсменов и других известных людей. Срабатывает принцип: «Тому, кого знают, больше верят».

Многие психологи советуют бизнесмену иметь особый «жизненный набор», называемый «5х7». Он включает: 7 (малоизвестных, но хороших) стихов о любви, 7 смешных стихов (пародии, а также детские стихи) 7 хороших анекдотов, 7 интересных нетрадиционных взглядов в разных областях культуры и науки, 7 остроумных афоризмов.

Если вы будете следовать этим психологическим законам и советам, то сможете проявить себя в самом лучшем качестве и склонить на свою сторону любого собеседника.

Курс-90
ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО
(высший сорт)
Приобретем пищевые емкости 5-20 куб.м.
Ул. Бердская, 20, база ОПС.
Тел. 23-34-84, 23-35-46.
Продукция подлежит сертификации.

со склада в Томске
тел: 21-38-79

Вино

"Монастырская изба"
цена - 8900 руб.
свыше 50 кор. - 8700...8500 руб.

"София"
цена - 9 300 руб.
производство Болгарии, "Спивен"

Водка "Русская" (Томск)
лицензия № 172 от 10.04.95

А также шоколад, шоколадные батончики, кексы, какао, детское питание, продукция фирмы "Ulker", жевательная резинка и др.

Все товары имеют сертификаты качества.

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

АВТОПОКРЫШКИ
для ГРУЗОВЫХ, ЛЕГКОВЫХ
и СЕЛЬХОЗМАШИН.
Минимальные цены
в Томской области.
Селянам - доставка
через киносеть.
Тел. 24-23-66.

Продается
"АЗЛК-21412".
Выпуск - 1991 г.,
пробег - 120000 км.
Двигатель после
капремонта, цвет синий.
Цена 12 млн. руб.
Тел. 26-08-87.

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

26 94 05

Образцы
в магазинах
ДУМ
Спорттовары
(Ирк. тракт)

Купим лист 2-2,5мм
электроды 4мм

сейфы
решетки
имеется лицензия

МЫЛО
хозяйственное
220 рублей
Тел. 222-335, 22-54-11

КУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛ
Куй железо,
пока горячо!
Тел. 26-57-40.

Прокат кровельный
0,8х860х2000;
лист х/к 0,8; 1,3; 2,0; 2,4;
г/к 2,5; 2,7; 2,8; 3,0; 3,9; 4,5;
6,0; 8,0; 10,0; 14,0; 16; 20 мм.
Угол ст/сп/сп 25; 32; 35; 40;
50; 63; 70; 75; 80; 90; 125;
160; ст09г2с 140.
Круг ст3сп/лс 16; 18; 20; 22;
24; 25; 30; 32; 70 и др.
Швеллер: 5; 8; 10; 12;
14; 16; 18; 24.
Балка 15К; 20Ш; 20К;
20Б1; 25К2.
Катанка 6,5; 8,0; 10 мм.
Проволока, ГОСТ 3282
6,0 мм, ВР-1 5,0 мм.
Арматура АIII 14; 16; 18;
АV 28с 12.
Труба, ГОСТ 3262 20х4;
25х3,2; 32х3,2; 50х3,5;
ГОСТ 8732 114х10; 127х10;
140х10; 219х7-8; 245х9;
273х9-12; 325х10;
ГОСТ 10705 76х3,5; 102х3,5;
114х4,5; 273х6,0; 325х6,0;
тонкостен. углерод.
20х1,5; 38х2,0;
нефтепрот. ТУ 387-88
6/шов, 530х7,5;
обсадные нефт. 146.
Электроды ВМР21 5,0 мм.
АНО6 4,0 мм.
Трос, ГОСТ 2688-88 9,9 мм
и другой металл.
АО "Томар", с базы "Совет-
ская", ул. Ракетная, 4/1, к.5
Тел./факс: 212-712, 753-563.

АОЗТ «Форсайт»
ПРОДУКТЫ ИЗ ВЕНГРИИ:
паштеты (куриный, гова-
жий, свиной), 65 г... 1600 руб.;
компоты: "Вишневый" - 5700 руб.;
"Сливовый" - 5700 руб.;
СОКИ (тетрапак): "Виноградный",
"Апельсиновый", "Грушевый",
"Персиковый", "Киви", "Манго",
"Яблочный" 0,2 л... 2000 руб.,
1 л... 4800 руб.
ОВОЩИНЫЕ КОНСЕРВЫ:
огурчики маринованные,
720 г... 6700 руб.,
томаты в собственном соку,
800 г... 6700 руб.,
кетчуп, 310 г... 3800 руб.,
зеленый горошек,
720 г... 5900 руб.;
ЧАЙ 100 г,
2500-2800 руб.
цейлонский, индийский,
гранулированный, листовой.
Продукция подлежит сертификации.
Доставка бесплатная магазинам
под реализацию.
Адрес склада: Ул. Мичурина, 47,
склад №1. АОЗТ «Форсайт».
Тел. 233-174, 23-24-95.

СИГАРЕТЫ
"Прима",
"Беломорканал".
ПАПИРОСЫ
Приобретем квартиры
в Кировском, Советском р-нах.
КВАРТИРЫ
Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

АРОМАТНЫЙ КОФЕ из Бразилии
НОВИНКА
на Томском рынке -
бразильский кофе
"NEPTUNE GOLD"
предлагает
АООТ "Томскоблснабсбыт"
Тел. 77-46-86.
Продукция подлежит сертификации.

Сом в т/с, 350 г - 5100 руб.
Шука в т/с, 350 г - 5200 руб.
Жерех в т/с, 350 г - 5100 руб.
Мелкий частик в т/с - 4500 руб.
Кулька в т/с, 350 г - 5000 руб.
Минтай в масле, 250 г - 3200 руб.
Сиропа (Венгрия, 1:7), 580 г - 5000 руб.
Макаронные изделия (г. Томск), 500 г - 3000 руб.
Спагетти (Ирак), 450 г - 3000 руб.
Масло соевое (Китай), 3 л - 32000 руб.
Пр. Фрунзе, 111, к. 312; ул. Мичурина, 112
(АОЗТ "Березовское", склад №1). Продукция подлежит сертификации.

ОПТОМ и МЕЛКИМ ОПТОМ:
СПИРТНЫЕ НАПИТКИ (Лицензия № 704, 152, 631)
Водка: "ВАТJУСЧКА", "ТРОЙКА", "РАСПУТИН", "РОССИЯ", "СВЯТОЙ НИКОЛАЙ";
шампанское: "SPUMANTE" (5 видов), "BIENVENUE a PARIS", "BOSCA", "BAREN
EXCLUSIV", "МАДЕМУАЗЕЛЬ", "МОСКОВСКОЕ ИГРИСТОЕ", "РАНДЕВУ";
вино "Монастырская изба".
Сигареты: "РОДОПИ", "ТУ-134". Плиточный шоколад (8 наименований); шоколад-
ные батончики (12 наименований); жевательная резинка (50 наименований);
жевательные конфеты и карамель (23 вида). Газ. вода, 2 л, "Вейнянский родник"
(5 видов); "MERI-MATE", 0,33 л. Растворимые напитки: "YUPI", "ZUKO", "INVITE".
Печенье, кексы (20 наименований), шоколадный крем "CEBE NUSSA". Кофе, чай,
сгущенное молоко, крем-карамель, джем и другая бакалейная продукция импортного
производства.
Продукция подлежит сертификации.
Тел. 26-90-65, ул. Красноармейская, 119;
72-14-20, кинотеатр "Родина"; 44-44-77, кинотеатр "Октябрь".

ПРЕДЛАГАЕМ СО СКЛАДА
ЭМАПЬ ПФ-223 белая,
банка 3,5 кг - 64000 р., коробка 4 шт.;
ЭМАПЬ ПФ-266 (для пола),
банка 2,4 кг - 45600 р., от 6 шт.;
ОПИФА "оксоль",
банка 2 кг - 26000 р., упаковка 4 шт.;
бочка 185 кг - 1800000 р.;
СКИПИДАР, бутылка 0,5 л - 4400 р., коробка 15 шт.;
ЭМАПЬ НЦ-25, серая, черная, белая, зеленая,
серо-голубая 38 кг, 90 кг - 15400 р. кг;
желто-коричневая, банка 2,2 кг - 33000 р., коробка 8 шт.;
РАСТВОРИТЕЛЬ 646,
80 кг - 960000 р.,
бутылка 0,5 л - 5800 р., коробка 25 шт.;
ПАК НЦ-218,
90 кг - 1350000 р.;
КЛЕЕНКА СТОПОВАЯ,
рулон 25 м поз., шир. 140 см - 280000 р.
ТОСОП А-40 М, канистра 10 л - 76000 р.
Тел. 21-17-61. "Химресурс"

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ
свежих фруктов из Молдавии:
Яблоки Виноград Груши
Сливы Персики Нектарины
(гладкие персики)
Также всегда:
Бананы
дозревание идеальное
Апельсины
деревянные ящики
На все продукты
имеются сертификаты.
Все продукты подлежат обязательной сертификации.

ул. Кулагина, 6-а, склад №17
ул. Нижнеуловская, 89А
мага. «Продукты», пр. Ленина, 70
(напротив Главпочтамта)
мага. «Карповский», пер. Карповский, 3
(оптом и в розницу, доставка по магазинам
и сезонным рынкам).

Европродукт
Тел. 232303

ГАРАНТБАНК
ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ
ПОКУПАЕМ и ПРОДАЕМ
казначейские обязательства
ПРОВОДИМ ОПЕРАЦИИ
с векселями администрации
Томской области,
АО «Томскэнерго»
и АО «Сибэнерго»
22-41-40
ТОМСК, ул. Гагарина, 3

Прямые поставки
ЛИНОЛЕУМА
производства Германии.
Умеренные цены,
16 различных расцветок.
Возможен безличинный
расчет. Вся продукция
имеет сертификат
качества N 70100M518.
Доставка на дом.
Ул. Дербяшевского, 30,
1-й этаж, 1-й подъезд.
Ул. Дальне-Ключевская, 6,
магаз. "Контраст".
Тел. 77-29-31, 722-108.

ПКП
СТАРТ
реализует:

- ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ,
1,5 л, 7 видов
(г. Калининград) ... 3400-3600 руб.;
- газированные напитки, ж/б,
0,33 л, 4 вида (Англия) ... 1700 руб.;
- мука, высший сорт ... 2200-2300 руб.;
- сигареты "Прима" ... 750-780 руб.;
- сгущенное молоко ... 3500 руб.;
- рыбные консервы в ассортименте;
- кофе, 4 вида;
- повидло "Яблочное" ... 7000-7500 руб. кг.

А ТАКЖЕ ПРЕДЛАГАЕМ
ПРОДУКЦИЮ ВЕНГРИИ:

- сок "BB", "Gold Fason", 1 л ... 3800 руб.;
- спагетти (Италия) ... 3000 руб.;
- макаронные изделия ... 2600 руб.;
- консервированные огурцы,
720 г ... 6500 руб.;
- зеленый горошек ... 5700 руб.;
- лечо ... 6500 руб.

Низкие цены, система скидок.
В НАЛИЧИИ ИМЕЮТСЯ:

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

Продукция подлежит сертификации,
сертификаты имеются.
Ул. Алтайская, 107-а. Тел. 26-61-21.

ФОРМУЛА-1 В МИРЕ ОБУВИ
15 МОДЕЛЕЙ МУЖСКОЙ
ЗИМНЕЙ ОБУВИ JOMOS
JOMOS можно купить
по адресу:
ул. Гагарина, 11
Иркутский тр-т, 110
пер. Кооперативный, 10

Барклай
телефон
(382-2) 22-51-36,
телефон / факс
(382-2) 22-43-62

Торговый представитель JOMOS в Томске - фирма "БАРКЛАЙ"

ПРОДАЖА В КРЕДИТ

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

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

региональная лицензия А 626032.

ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ предлагает

более 100 наименований товаров

ВОДКУ отечественную, импортную
ВИНА сухие, крепленые
СИГАРЕТЫ отечественные, импортные
КОНСЕРВЫ рыбные, мясные
НАПИТКИ газированные, 0,33 л, 1,5 л
СОКИ тетрапак
СПАГЕТТИ, макаронные изделия
ПЕЧЕНЬЕ, ПРЯНИКИ
ХАЛВУ подсолнечную
КРУПЫ, МУКУ
КОНФЕТЫ (карамель, шоколадные)
ЧАЙ индийский
МАСЛО подсолнечное
МАРГАРИН
ШОКОЛАД, ЖЕВ.РЕЗИНКА
ПЛОДОВООЩНУЮ консервированную продукцию

На всю продукцию имеются сертификаты.

Пр.Фрунзе, 103, к.11, тел.21-23-01.
Ул.Усова, 21/1 (вход со двора), тел.49-82-93.
Суббота - рабочий день.

МОДУС

строительство жилых домов, бань и др. улучшенная отделка квартир металлические кровли

ПРОДАЕМ: бульдозер ТТ-75 (мехлопата) плиты ПТ-6315 (500 тыс. руб.)

УСЛУГИ: перевозка негабаритных грузов (4х3,5х7)

22-25-08
Пер.Картасный, 6

Примем на работу столяров высокой квалификации

ЭнергоАктив Банк

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 покупка ценных бумаг без выходных.

Адрес: пер. Войкова, 2-а.
Тел. 22-53-85, 22-25-00.

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

ВЫ ПРАВЫ,

выставка - это, прежде всего, новые деловые партнеры...

С 10 по 12 октября международная торгово-инвестиционная выставка «Сибирский Дом 95» соберет более восьмидесяти предприятий Сибири, других регионов России, а также фирм из США, Германии, Швеции.

«Сибирский Дом 95» - это:

- экспозиция мебели, строительных и отделочных материалов, домашней электроники, продуктов питания, товаров народного потребления, оборудования и современных технологий
- семинары и бизнес-консультации
- конференция «Поиск партнера - гарантия успеха»
- конкурс инвестиционных проектов

Мы проделали большую работу и уверены, что ваше участие в выставке будет для вас максимально полезным.

СИБИРСКИЙ ДОМ 95

международная торгово-инвестиционная выставка

Телефоны для контакта: 3822-269713, 233555



ТРУБЫ,

d=15 - d=630,
а также d=530, d=377.
Тел. 44-32-07.

Томская дилерская служба КУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛ

предлагает **черный металлопрокат по ценам заводов - изготовителей**

Лист 3 мм	2.000.000 руб/тонн
Лист 20-25 мм	1.800.000
Уголок 32, 63, 75	1.900.000
Балка 16 "М"	1.700.000
Балка 20	1.900.000
Швеллер 16	1.900.000
Швеллер 40	2.300.000
Катанка 6,5 мм	1.900.000
Шифер алюминиевый	12.000.000
Сварная проволока 5 мм (СВЩ8А)	3.100.000
Сварная проволока 2 мм (СВЩ8Г2С)	3.300.000
Круг из легир. стали 8 - 48 мм	1.900.000-2.000.000
Арматура АШ №10 - 32	2.200.000-1.850.000
Труба нержавеющая 32, 38, 42 (09Х17)	20.000.000
Труба стальная 25 - 219 мм	2.800.000-3.500.000

А также любой металлопрокат - под заказ
Куй железо пока горячо!
Тел. 26-57-40

"Томскагроснаб" реализует:

АВТОМОБИЛИ: УАЗ-31514-032, УАЗ-3962, УАЗ-3303, грабли конные, плуг ПЛН-8-40, косилки роторные КРН-2.1; прицепы тракторные 2,5 т, трактор Т-25А, ЛТЗ-60А;

тел. 75-16-60;

- шифер, кирпич огнеупорный, плиты минераловатные жесткие ППЖ, линолеум, трубы стальные 20, 40, 50, 114, уголок 50, электроды d=4, фляги молочные 40 л, эл.плиты "Лысва", микроволновую печь СВЧ 23 л, навесное оборудование к мотоблоку 5-6 л.с., мешки бумажные, гофрокартон под масло, люстры 3-, 5-рожк. - 190 тыс.руб.;

тел. 22-56-93;

- шины: 260-508Р, 1200х18, 1200х20, 900х16, 645х13, 205/70-14, 185/82-15, 720-665, 9,5-32; ленту транспортерную: 400х3, 300х3, аккумуляторы БСТ-190, ЗСТ-215;

тел. 22-49-34;

- аккумуляторную кислоту (в бутылках по 50 кг), пергамент, марлю, вату медицинскую, моющее средство МС-37, соду каустическую, ткань тепло-ванную;

- запасные части: КПП, двигатели к ГАЗ-53, ГАЗ-24, карбюраторы, стартеры, распределители зажигания к ГАЗ, УАЗ, "Волге";

тел. 22-48-83;

- светильники РКП-250, 400, ЛПО 2х40, лампы ЛД-80, 20, ЛД-40-1, ЛБ-40-1, стартер ВОС-220-1, шкафа учета электроэнергии, НСО-11-150 (шар), НПО 2х60 ("таблетка"), сварочный трансформатор ТС-250, телефонный аппарат (Австралия);

тел. 22-57-80.

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

РЕАЛИЗУЕТ новые и **РЕМОНТИРУЕТ** (с гарантией) асинхронные **ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ** мощностью 1-110 кВт и конические насосы типов: К8/18, К20/30, К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30; **ПОКУПАЕТ** у организаций и частных лиц асинхронные электродвигатели, вышедшие из строя, с целостным внешним видом до 350 руб. за 1 кг (расчет наличными); **КУПИТ** ситец, сатин, бязь, нитки.

Тел: 44-47-89, 49-02-79.

ПРОДАЕТ станки деревообрабатывающие бытовые типов:

УДС 1М-150	640000 руб.
УДС 1М-200	740000 руб.
кормодробилки	495000 руб.
стиральный порошок "Кристалл", 450 г	2900 руб.
клеенку (ширина 1,4 м, рулон 25 м)	15500 руб. пог.м.
мыло хозяйственное, 350 г	2800 руб.

Ул. Лебедева, 87. Тел. 21-46-91

ТУАЛЕТНОЕ МЫЛО, КРЕМЫ, ЗУБНУЮ ПАСТУ

в ассортименте реализует организация со склада в Томске. Прямые поставки с АО "Невская косметика". Низкие цены.

Пер. Войкова, 19.
База "Рыбпромтехснаб".

Оптом:

МАРЛЯ

отбеленная медицинская, в рулонах по 1000 м;

ГОБЕЛЕН

набивной различной расцветки;

СИТЕЦ;

ПЕЧЕНЬ

МИНТАЯ

по-приморски, банка 120 г.

Тел. 21-18-37, 77-54-02.

Продукция подлежит сертификации.

ГАРАНТБАНК

ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ

Предлагаем клиентам широкий комплекс банковских услуг:

- открытие и ведение рублевых и валютных счетов клиентов; тел. 23-33-41;
- кредитование, в том числе вексельное кредитование; тел. 23-41-27;
- прием частных вкладов; тел. 23-44-89;
- размещение на депозит денежных средств юридических лиц;
- покупка-продажа наличной и безналичной валюты; тел. 23-02-23;
- операции с ценными бумагами, векселями областной администрации, АО "Томскэнерго", АО "Сибэнерго"; тел. 22-41-40;
- юридические услуги и консультации;
- бухгалтерское сопровождение фирм клиентов.

А ТАКЖЕ:

- индивидуальный подход, уважительное отношение к клиентам, оперативное разрешение их проблем;
- постоянный анализ конъюнктуры на финансовых рынках Томска и страны, и своевременная реакция на ее изменение;
- внедрение новых услуг, требующихся клиенту.

ПРИХОДИТЕ К НАМ. ВЫ НЕ ОШИБЕТЕСЬ!

Наш адрес: г.Томск, ул.Гагарина, 3.

СЕРВИСЛЕС ТОРГСИН

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

- сигареты
- спички 95 руб.
- карамель (11 видов) 8700-12000 руб.кг
- компот абрикосовый (0,65 л) 3300-3500 руб.
- крупы: гречневая, рис, яшено, овсяная, манная, ячневая, пшеничная, перловая;
- НАБОР СПЕЦИЙ для маринования:** перец, гвоздика, лимонная кислота, ванилин, уксус, сода и пр.;
- желе, сухое мороженое, крем, кисель, соки, овощные и фруктовые консервы;
- рыбные консервы (11 видов), спагетти, макаронные изделия, мясные консервы;
- 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., нефасов.), вафли, пряники;
- мыло "Семейное", зубная паста (Болгария) 1850 руб.

Продукция подлежит сертификации.

Предлагаем продукты питания:

- **КАШУ ПЕРЛОВУЮ** с говядиной, 250 г;
- **КАШУ ГРЕЧНЕВУЮ** с говядиной, 250 г;
- **ЛЕЩ** бланшированный в томате, 250 г;
- **ЙОГУРТ**, шесть видов, пр-во Франции, 125 г;
- **МЯСНУЮ** продукцию, пр-во Дании;
- **СЫРЫ** твердые, пр-во Дании, Германии.

Тел. (8-382-2) 777-844, 724-971.
Факс: 724-960.

Продукция подлежит сертификации.

ШИФЕР:

СВ-8 (1750х1130), цена 16000 руб.;
СВ-7 (1750-980), цена 15000 руб.

Оптовикам - скидка на 1000 руб.

МУКА,

высший сорт, мешок - 50 кг - 112 тыс.руб.

Тел. 21-36-87, 21-25-66.

Продукция подлежит сертификации.

Круглый ЛЕС

х/п, ГОСТ 9463-88.
Тел. 21-23-71.



ИНЖЕНЕРСЕРВИС

ИНЖЕНЕРНО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЧАСТНЫХ ЛИЦ!

Инженерно-коммерческая фирма **"ИНЖЕНЕРСЕРВИС"** ПРЕДЛАГАЕТ:

кабельно-проводниковую продукцию;
алюминиевые сплавы в слитках АК5М2, АК5М4, АМГ5; АМГ6, АМГ7, АМГ4М3, АМГ3, АБ87, АБ91МГ, АБ-91, алюмомagneзную лигатуру с содержанием магния 20% - 50% и др. по желанию заказчика;
гвозди строительные длиной от 70 мм до 120 мм.

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

Адреса постоянно действующих приемных пунктов:

- ... центральный - ул. Профсоюзная, 1-а;
- ... ул. Пролетарская, 63;
- ... ул. Советская, 84, на территории автостоянки;
- ... пр. Фрунзе, 119-а, на территории автостоянки;
- ... ул. Кошурникова, 1, на территории автостоянки, район АРЗ-а;
- ... г. Стрежовой (на территории базы торгового дома "Стрежень").

С предложениями обращаться по телефонам:

44-77-35, 44-54-68, 44-32-87. Факс: 44-32-45.

ЦСТ "Сибирский Дом"

СТЕКЛО	Цены на 26.09.95 г.:
3 мм М-6 - 14 000	
4 мм М-6 - 16 000	
4 мм М-2 - 18 037	
5 мм М-6 - 19 000	
5 мм М-4 - 20 520	
5 мм М-2 - 21 000	
8 мм М-4 - 36 630	

ОПТОМ ОПТОМ
Телефон 760-860



ОБРЕЗНЫЕ ПИЛОМАТЕРИАЛЫ

СОСНА, 25 мм, в/с 300 тыс.руб. куб.м
32 мм, I-IV с. 250 тыс.руб. куб.м.
КРАСКА ВД, 3 кг 12 тыс.руб.
Изготовим вагонку, половую рейку.
Тел. 75-80-71, доп. 1-19; 75-75-21.



ООО "АРТЛЕС"

ИЗГОТОВИМ: двери, мебель, интерьеры магазинов, офисов, квартир.
КОМПЛЕКТУЕМ: пакет заказов на 1996 год.
ПРИГЛАШАЕМ: столяров, резчиков по дереву, мастера-технолога столярного, мебельного производства.
Обращаться: г. Томск, ул. Ивановского, 10.
Тел. 75-80-71, доп. 1-19; 75-68-39, 75-61-00.



РУБЕРОИД (47 тыс.р./рулон), ДВП (4200 р./м²), ДВП, облицованная текстурной бумагой (14 тыс.р./м²), ДВП некондиция (3000 р./м²), ДСП, облицованная натуральным шпоном (79 тыс.р./м²), ПЛИНТУС, ШТАПИК, ДЕКОР, ГВОЗДИ (от 16 до 200 мм), ЗАМКИ (врезные, накладные, гаражные), ПЕЧНОЕ ЛИТЬЕ, ЭМАЛИ: строительная, белая, голубая, ПО-1217 белая, КФ-235, НЦ-25 (для пола), ЛАК НЦ-218, РАСТВОРИТЕЛЬ-646, ПЛЕНКА парниковая, ЛИСТ стальной г/кат (толщина 2,3; 3; 3,5 мм - 2200 т.р./т), УТЮГИ (от 39 до 59 т.р.), Бытовые швейные машинки "ЧАЙКА" (740 тыс.р.), ЭЛЕКТРОВОДОНАГРЕВАТЕЛИ "Кварц".

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

Продукция подлежит сертификации.

ДРОЖЖИ сухие высокоактивные, ЛАПША быстрого приготовления (КНР), АРАХИС (фасованный по 150 г), ВОДА ГАЗИРОВАННАЯ (1.5 л), ЭЛЕКТРООБОГРЕВАТЕЛИ бытовые.

Гибкая система скидок. Выходной - воскресенье.
г. Томск, ул. Нахимова, 13, каб. 102. Телефон 24-23-57.

КАРАМЕЛЬ: "Барбарис", "Дюшес" - 9500 руб.;
соки т/п, 1 л (Венгрия), 3 вида - 3900 руб.;
вино "Альпийская долина", 17,5°, 0,7 л - 5100 руб.;
советское шампанское (п/сладок) - 12000 руб. и др. продукты.
Растворитель 646 - 5500 руб.
Бустилат, 2 кг - 19000 руб.
Клеенка столовая - 9700 руб. м/п.
Полушубки овчинные - 250000 руб.
Пер. Кооперативный, 2.
Тел. 22-37-06, 22-39-89.
Продукция подлежит сертификации.

МЯСНЫЕ КОНСЕРВЫ в ассортименте (7 видов, Голландия, Венгрия, Китай).
СГУЩЕННОЕ МОЛОКО (Литва) - 3300 руб.
Тел. 24-23-96, 94-84-09.
Продукция подлежит сертификации.

Electric Light Company
компания электрического света

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

подвесной потолок	"Armstrong"	(Голландия)
плитка потолочная	"Decosa Standan"	(Германия)
	"Decosa prestige"	(Германия)
жидкие обои	"Вариант-С"	(Россия)
двери внутренние	"Masonite"	(Италия)
	"Astra"	(Германия)
	"Seb"	(Канада)
	"Carr Doors"	(Англия)
стен. пластиковые панели	"Atex"	(Германия)
	"Favorit"	(Германия)
	"Optima"	(Германия)
стен. пластиковые панели	"Art-Panels"	(Бельгия)
плинтус цокольный, паркетный		(Германия)
уголок внешний, универсальный		(Германия)
линолеум	"Armstrong"	(Англия)
	"Pegulan"	(Германия)
	"Tarkett"	(Германия)
плитка кафельная "Wefor", 11 видов и многое другое.		(Италия-Россия)

ЖАЛЮЗИ:

горизонтальные	"Gama Aluminium", 19 видов,	(Израиль)
вертикальные	"Eclipse", 6 видов,	(Голландия)
защитные	"Alulux"	(Италия)

СВЕТИЛЬНИКИ:

потолочные, настольные	"Lival"	(Финляндия)
настольные, торшеры, бра, более 40 видов		

ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫЙ МАТЕРИАЛ:

розетки, выключатели, коробка и др.	"EkoSan"	(Италия)
удлинители, переходники и др.	"VI-KO"	(Италия)

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ:

посуда, ножи, гладильные доски и др., более 200 наименований (Италия)

Магазины: ЦУМ, 1-й этаж, левый вход;
Дворец зрелищ и спорта, правое крыло.
Офис: ул. Артема, 7. Тел. 44-21-80.

САХАР

Низкие цены.
Пер. Заозерный, 16/3.
Тел. 78-61-34, 78-61-76.
Продукция подлежит сертификации.
Сертификат имеется.

Предприятие изготавливает и реализует:
- СВАРОЧНЫЕ ТРАНСФОРМАТОРЫ и выпрямители;
- понижающие, повышающие трансформаторы и мощные источники питания;
- автомобильные пусковые и пуско-зарядные устройства.
Почтовый адрес: г. Томск-45, а/я 2419.
Тел. 26-91-03, с 9 до 21 часа.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
продолжает набор на курсы:
- "Финансовый менеджер";
- "Бухгалтерский учет и налогообложение предприятий" (для начинающих);
- "Секретарей-референтов";
- преподавателей, ведущих курс "Секретарей-референтов";
- "Машинописи";
- "Пользователей ПЭВМ".
Наш адрес: пр. Ленина, 99.
Тел. 22-54-17.

В магазин "Автозапчасти" поступили в продажу:
- КРЫЛЬЯ ГАЗ-24 грунтованные;
- подвески;
- задние мосты;
- коробки передач 4-, 5-ступенчатые;
- бамперы, автошины;
- аккумуляторы;
- аккумуляторы для батарей к автомобилям "Волга", "Жигули".
Форма оплаты - любая.
Адрес магазина: ул. Учебная, 34.

ПРОДАМ ДОМ в центре г. Асины. Усадьба 10 соток. Бревенчатый сруб. Сосна, 7,5х7,5 м. Недорого.
Тел. 22-60-69, с 19 до 22 час.

Автомобильные масла, косметика и аксессуары от знаменитых европейских фирм по доступным ценам.
Тел. 948-154.

КУПЛЮ ОТХОДЫ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ у организаций и частных лиц.
Тел. 72-23-57.

ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ
26 сентября. "Восемь любящих женщин" - 18.
ТЕАТР "ИНТИМ"
27 сентября. "Наш Декамерон, или Просто Маша" - 19.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТАБРЬ"
26 сентября. "Суперкиборг Мандрикс" (США) - 10 (льг.), 16, 18, 20. Киноурок "Кино и литература": "Мещерские" (Россия) - 12, 14, 17. "Обещание любви" (Россия) - 9-30 (льг.), 11-30, 13-30, 15-30, 17-30, 19-30. Век кино: "Униженные и оскорбленные" (Россия-Швейцария) - 19.
"РОДИНА"
26 сентября. "Магистр Вселенной" (США, фантастический триллер) - 10, 12, 14, 16, 18, 20.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
26 сентября. Фестиваль индийского кино. "Господин Бхарат" (Индия, две серии) - 10, 12-30, 15, 17-30, 20.

ЧАСТНОЕ
КУПЛЮ пианино "Красный октябрь". Тел. 24-19-50.
СРОЧНЫЙ ремонт холодильников. Лицензия N 705 от 30.05.94г. Тел. 23-00-80.
КУПЛЮ одно-, двухкомнатную квартиру в Кировском, Советском р-нах. Тел. раб. 22-55-05.
ПРОДАЮ а/м ГАЗ-33073 1993 г. выпуска в хорошем состоянии (17 млн.руб.). Тел. 77-63-49.
МЕНЯЮ двухкомнатную и однокомнатную благоустроенные квартиры на трехкомнатную или двухкомнатную улучшенной планировки. Тел. 76-29-75, 78-18-74 (раб.).
ОКАЖУ услуги по установке и ремонту смывных бачков, унитазов, моек и др., а также замене труб холодной и горячей воды, опрессовке объектов. Свидетельство N 1691 от 14.11.94 г. Адм. Советского р-на. Тел. посредника 21-20-65.
ПРОДАЮ кузов от а/м ВАЗ-2101 1980 г. выпуска, белый. Тел. 26-66-62.
ПРОДАЮ гараж в двух уровнях с отоплением, в р-не Томска-I. Тел. 77-76-79 (раб.), 22-29-78, после 20 час.
ПРОДАЮ щенков мастино-неаполитано (суки) от хороших заводчиков. Тел. 26-62-52.



Первый в Томске
специализированный джинсовый магазин предлагает всем
лучшую одежду для осени -
куртки и джинсы Lee,
Wrangler, Mustang.
Откройте для себя джинсовый мир в торговом доме
«Молодежный».
Площадь Ленина, 8.



ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ
на а/м МАЗ-полуприцеп, ЗИЛ-самосвал.
Форма расчета - любая. Тел. 77-29-31.

Винилискожа 18-23 тыс.руб. кв.м
Капротелюр
Обои (Россия) ТИСНЕННЫЕ 12 тыс.руб. рулон

ПРОДАЮ оконные блоки ОП15-13,5 (1,5х1,35 м). Тел. 77-29-31.
МЕНЯЮ кооперативный гараж в р-не ДСК (смотровая яма, погреб, свет) на мичуринский участок возле реки или продам. Тел. 26-71-14, после 19 час.
ПРОДАЮ а/м ВАЗ-2101 в хорошем состоянии, 1982 г. выпуска (10 млн.руб.). Тел. в Молчанове (код - 256) 9-18-86.
ПРОДАЮ а/м "Москвич-2141", гаражи в р-не Черемушек и на Степановке. Или меняю на металл, цемент. Тел. 90-76-96.
КУПЛЮ картофель. Тел. раб. 23-13-26, дом. 26-45-68.
ТРЕБУЕТСЯ печник. Тел. раб. 23-13-26, дом. 26-45-68.
МЕНЯЮ а/м ГАЗ-33073 1994 г. выпуска, пробег 40000 км на продукты питания, аудио-, видео- и бытовую технику. Или продам. Тел. 22-64-29, раб. 77-59-74, после 21 часа.
ПРОДАЮ гараж металлургический. Тел. 78-56-75.
НАШЕДШЕГО паспорт на имя ПАВЛОВА Николая Ивановича, прошу вернуть за вознаграждение. Тел. 78-56-75.
ПРОДАЮ шлакоблоки, недорого. Тел. 24-36-95, днем, 49-36-74, вечером.

Родные и близкие глубоко скорбят по поводу смерти горячо любимого мужа, отца и дедушки **СМОЛИНА** Анатолия Кирилловича, последовавшей 24 сентября с.г.

Коллектив АООТ "Томскстройтранс" с прискорбием извещает о смерти начальника автобазы N 1 **ВОРОНОВА** Виктора Михайловича и выражает искреннее соболезнование семье и родственникам.
Похороны состоятся 26 сентября в 14 час. (пр. Фрунзе, 98, кв.159).

Коллектив АООТ "Завод ЖБК-100" выражает глубокое соболезнование генеральному директору Бабкину Петру Николаевичу в связи со смертью матери.

АООТ "Автоколонна N 1975" извещает о смерти ветерана труда **КУЛЕШОВА** Федора Андреевича и приносит глубокое соболезнование родным и близким покойного.

В стране
советов

ИЗЛОЖЕНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ НА БУМАГЕ

Не допускайте, чтобы процесс составления проекта плана действий стал слишком сложным. Вообще говоря, чем больше его обсуждать, тем запутаннее он становится.

В основном мы должны составить список задач, которые необходимо выполнить для достижения целей, о которых мы договорились в рубрике "Стратегические цели". Что касается, например, рубрики "Найм нового менеджера", то начинать надо с простого перечня необходимых действий:

1. Определение квалификационных требований к данному посту.
2. Подбор кандидатов.
3. Выбор кандидата.
4. Ввести в курс дела/обучить.

Однако каждый из этих пунктов требует подпункты, позволяющие хорошо выполнить эту задачу. Мы должны определить, что входит в каждый пункт.

Пункт "Определение квалификационных требований к данному посту" мы можем разбить на следующие подразделы:

1. Определение квалификационных требований к этому посту:
 - 1.1 Обсудить с другими менеджерами.
 - 1.2 Составить проект.
 - 1.3 Распространить проект для ознакомления, получить предложения и замечания.
 - 1.4 Утвердить спецификации.

И так далее до тех пор, пока не будет проделана необходимая работа по всем позициям.

2. Подбор кандидатов:
 - 2.1 Нанять фирму по подбору кандидатов.
 - 2.1.1 Собрать информацию о таких фирмах.
 - 2.1.2 Провести собеседование с представителями трех наиболее подходящих фирм.
 - 2.1.3 Принять решение.
 - 2.1.4 Представить фирме квалификационные требования, размер окладов и т.д.

3. Собеседование с кандидатами:

- 3.1 Главное исполнительное лицо.
- 3.2 Другие основные менеджеры.

4. Ввести в курс дела/обучить:

- 4.1 Составить план.
- 4.2.1 Что должен знать новый менеджер?
- 4.2.2 С кем новый менеджер должен сначала встретиться?
- 4.2.3 Кто будет "опекать" нового менеджера в течение первых нескольких недель?
5. Сделать выбор.
6. Нанять и ввести в курс дела:
 - 6.1 Получить рапорт от нового менеджера.

Обычно лучше располагать большим количеством деталей, чем испытывать в них недостаток. Всегда легче позднее обработать материал, чем жалеть о том, что чего-то не хватает.

После того, как намечено, что необходимо сделать, относительно нетрудно определить, кто что должен сделать и в какие сроки.

Р. П. МАЙЕРС.



УГОНЩИКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ВАЗ-2106

Согласно справке, предоставленной "Известиям" розыскным отделом управления ГАИ г.Москвы, за первое полугодие 1995 года в столице было угнано 7019 автотранспортных средств (т.е. в среднем пропадало 38-39 машин в день). Статистика хоть и мрачная, но, кажется, уже давно никого не шокирующая - ни автовладельцев, ни милицию. Привыкли.

Подавляющее большинство похищенных за полгода в Москве автотранспортных средств - 86% - составляют автомобили отечественного производства. Объясняется это в первую очередь технической легкостью "процесса" - открыть дверь нашей машины металлической линейкой и соединить пару проводов под приборным щитком способен любой мысленный подросток.

Наибольшей популярностью у угонщиков пользуется продукция Волжского автозавода - на "Жигули" приходится 73% всех угнанных машин. По конкретным моделям:

- ВАЗ-2106 (включая -061 и -063) - 25%, т.е. четверть от общего числа;
- ВАЗ-2121 ("Нива") - 8%;
- ВАЗ-21013, -05 и -07 - каждая по 7%;
- ВАЗ-2104 (включая -043) - 4%;
- ВАЗ-2108 (включая -083) - 4%.

А вот к столь престижным до недавнего времени "девяткам" и

Шестая модель "Жигулей", "Вольво", джипы и японские легковушки - вот автомобили, владельцы которых составляют самую многочисленную в Москве "группу риска", то есть имеют наибольшие шансы стать жертвами угона.

моделями продукция других автозаводов гораздо менее "конкурентоспособна". Так, на "Москвичи" приходится 4% от общего числа угнанных машин, на "Волги" - 7%, на "Запорожцы" (хоть они уже относятся к иномаркам, россияне по-прежнему считают их своими, родными) - 1%.

Воруят и грузовики. Но довольно редко (1%). Слишком уж



"девяносто девяток" угонщики почему-то охладели, что удивляет. ВАЗ-2109 (включая -093) - 6%, ВАЗ-21099 - 5%.

По сравнению с вазовскими

они заметны.

Далее - иномарки. В процентном отношении их угнано в Москве гораздо меньше, чем отечественных (14%), однако это тоже

Зал заседаний

«ПРАВИЛА РОНА»

1. Договориться в отношении целей. Чего мы хотим добиться?
2. Установить временные рамки. Затем сократить их вдвое. В том, что касается заседаний, то ропотиться никогда не вредно.
3. Придерживаться сути дела. В каком направлении идет обсуж-

дение? Какое решение мы хотим принять?

4. Обсуждать только новые предложения. Нет необходимости выслушивать одно и то же по несколько раз, чтобы оценить важность предложения.

5. Сначала суть. Нужны ваши выводы. Нам, возможно, не надо

весьма немало - около тысячи машин за полгода. Из них:

- 25% - джипы различных фирм. Специалисты объясняют это резким всплеском моды на внедорожные автомобили во всем мире;

- 20% - "Вольво". Машины этой фирмы очень популярны в России как наиболее подходящие к нашим климатическим и дорожным условиям - отсюда и большое число охотников до них;

- 20% - японские автомобили. Это тоже понятно: относительная дешевизна - огромные объемы продаж - не меньшие "объемы" угонов.

Неожиданно выяснилось, что БМВ (10%) и "Мерседесы" (8%) уже не возглавляют этот не веселый парад пристрастий. Причин тому несколько. Во-первых, их владельцы, как правило, пользуются очень серьезными средствами защиты - от сверхдорогих противоголономных систем до вооруженной охраны. Во-вторых, как утверждают оперативники, немалая часть этих машин принадлежит лицам, так или иначе связанным с криминальными структурами (интересно, что немецкие автоблестроители называют свои детища "автомобили для русской мафии"; а в Америке недавно прошел по ТВ полицейский сюжет, в котором населению были описаны основные атрибуты русского мафиози - белый "Мерседес" и золотая цепь на бритой шее). А воровать у "коллег" - себе дороже.

Самыми "некриминальными" иномарками в Москве, если верить справке из ГАИ, оказались "Ауди" (3%), "Опель" (2%) и "Форд" с "Фольксвагеном" (по 1%). Оставшиеся 10% угнанных машин иностранного производства распределились по редким для российского рынка моделям.

выслушивать все аргументы, чтобы понять смысл предложения.

6. Одновременное обсуждение только одной темы. Отступления недопустимы: это несправедливо в отношении человека, внимание которого вы занимаете.

7. Без едких замечаний. Можно без достаточных на то оснований обидеть кого-то.

8. Молчание - знак согласия. Говори теперь или молчи, в знак согласия.

МОДА НА МУЖЧИН

Широкое плечо, высокие, спортивного типа мужчины будут в моде в 1996 году. И увидеть будущие модные силуэты можно уже сейчас в Милане. Причем о каком бы салоне мод ни шла речь, общим для всех туалетов является одно: узкие, облегающие костюмы, зрительно приподнимающие фигуру. Пришел конец свободно болтающимся свитерам: теперь они плотно прилегают к телу и, как и в семидесятые годы, имеют треугольный вырез. Материалы также возвратились "к добрым старым временам": их шьют из трикотажа, букле или вискозы, а носят и под пиджаком. Точно так же в стиле семидесятых увеличились и воротнички сорочек. Возвратились синтетические ткани, которые модельеры предлагают не только для спортивных костюмов, но и для всякого рода нерабочей одежды. Модельеры порадовали женщин рубашками, которые не надо гладить. Почти все материалы, включая шерсть, содержат вискозу, нередко придающую классическому костюму перламутровый оттенок. Поражает невиданная прежде смелость цветов. Дольче и Габбана предлагают брюки до щиколоток огненно-красного или изумрудно-зеленого цвета в сочетании с прозрачной нейлоновой рубашкой, а Версаче одевает в зеленые штаны с перламутром или шоколадно-оранжевого цвета. Вновь удивила мир моды верная себе Франция: созданные ее модельерами последние коллекции одежды изготовлены из ароматизированных тканей. Они благоухают лавандой, пахнут лимоном или клубникой, а то и духами "Шанель". Достигается это следующим образом: после окрашивания ткань пропитывают желаемым ароматом, который проявляется под воздействием тепла тела. Причем это свойство будет сохраняться на протяжении многих лет. Магазины одежды уже заполнили туалеты, изготовленные из благоухающих материй: пестрые летние платья, пахнущие розой, лилией и другими цветами, костюмы с запахом лаванды и пропитанные мускусом мужские пиджаки.



«КРАСНОЕ ЗНАМЯ»

ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель -
АОЗТ «Редакция газеты
«Красное знамя».

Главный редактор
Т.Е. КОНДРАКОВА.

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

Дежурные по номеру
А.Б.Бережков,
С.Л.Выгон.

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

634050, Томск, ГСП,
пр.Фрунзе, 103/1.

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

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

Тираж 56.861. Заказ 227

Х 2 3 4