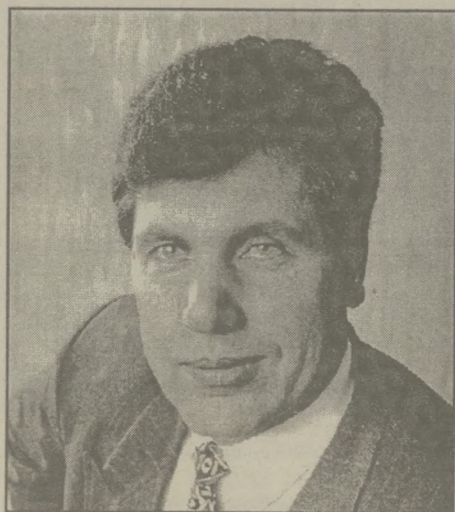


М предприятие

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 31 ОКТЯБРЯ 1995 ГОДА, № 257-258(22528-22529), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

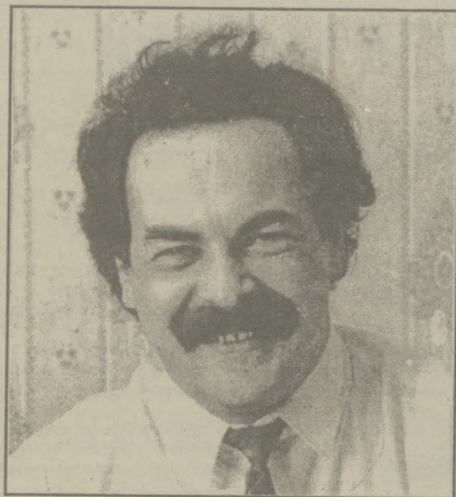
В номере



Юрий ГАЛЬВАС:

«Посмотрите списки сегодняшних кандидатов: много там производителей-практиков? Из того самого производства, от которого все, как выясняется, и зависит».

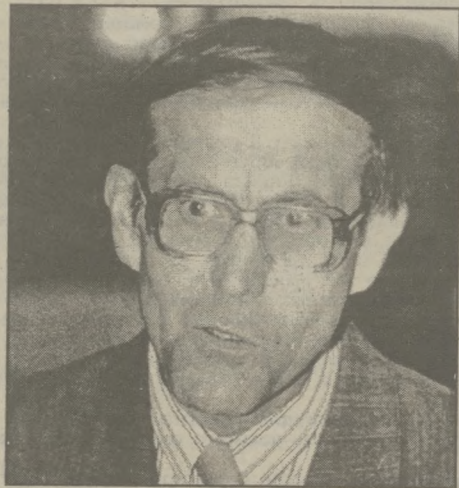
3



Феликс ГУТМАН:

«Кто-то еще из руководителей банков посчитает необходимым войти в состав областной Думы».

5



Евгений ГАВРИЛЕНКО:

«По оценке экспертов, более трех четвертых томичей не продали свои ваучеры, а вложили их в акции приватизированных предприятий».

8

«**З**огда решения принимаются на заседаниях или по телефону, не остается места размышлениям, необходима лишь быстрая реакция. Дело кончается тем, что руководство предприятием осуществляется скорее с помощью рефлексов, чем на основе размышлений».

Ж.-Л. Серван-Шрейбер,
«Ремесло предпринимателя».



АЛТАЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ТЮМЕНСКОЕ РАБОЧИЕ
Красноярский РАБОЧИЙ
РЕКЛАМА В РЕГИОНАХ
Кузбасс
ОБЛАСТНАЯ М
СОВЕТСКИЙ РАБОЧИЙ
АПЕЛЬСОН

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ

в областных газетах России,
в еженедельнике
"Коммерческие предложения",
в республиканских и областных газетах
Средней Азии, Казахстана, Украины,
Беларуси, Молдовы,
в центральной прессе.

РАЗРАБОТКА ОРИГИНАЛ- МАКЕТОВ.

телефон 26-66-41, пр.Фрунзе, 103/1, к.902.



Так отреагировали многие томские предприниматели-оптовики и владельцы магазинов на материал "У солидного купца и долги должны быть солидные", опубликованный в предыдущем номере спецвыпуска "Предприятие".

Возродим купеческое слово!

После того, как выступила газета, - говорит глава фирмы "Серна" Н. В. Белова, - мы убедились, что в сложной ситуации оказались и оказываются и хорошо знакомые нам люди, и предприниматели, с которыми мы никогда дел не имели. И дело даже не в "поведении" концерна "Сотеро". Суть обрушившегося на нас шквала телефонных звонков: все фирмы, которые работают на оптовом рынке с многочисленными клиентами и магазинами, хотели бы иметь информацию о надежности тех или иных деловых партнеров.

В том, что такая необходимость есть, никого из томских бизнесменов убеждать не надо. Достаточно сообщения УВД в одном из ближайших выпусков "Пятницы" о мошенниках, которые брали товар под реализацию и... исчезали. Как вы помните, пострадала от них и фирма "Серна", а через полгода на "крючок" жуликов попалась фирма "Аурум". Подобных эпизодов можно было бы легко избежать. Но до сих пор томское купечество (не считая редких презентаций-кусовок)

живет достаточно разобщенной жизнью. Чем и пользуются различные мажоры промывки. Хотя даже небольшая заметка (в том же "Красном знамени") о фирме-обманщице сберегла бы кошельки многих предпринимателей.

Не ошибусь, если предположу, - продолжает Наталья Викторовна, - что в каждой фирме есть свой кондуктор - список клиентов и партнеров, с которыми лучше не иметь дело. И стоит, я думаю, свести та-

ковые качества достойно уважения. Но, чтобы не превратить хорошее дело в бесконечную череду горьких слезок о моральном ущербе, есть полный резон бизнесменам-оптовикам и частной розничной торговле объединиться, скажем, в купеческое СОБРАНИЕ (можно по-новому - в ассоциацию). Тогда рейтинг честности будет иметь действительный общественный вес. Если списки объединить и для того, чтобы обходить нечестных на руку спекулянтов и чтобы мошенники тоже имели представление, с кем из сибирской глубинки они могут работать на полном доверии.

Есть в составлении такого рейтинга черты купеческого мундира, в организации предпринимательской ассоциации еще и обобщая выгоды для продавца и потребителя. Наряду с ежедневной информацией можно будет получать и сведения о качестве товара. Как сказала Н. В. Белова, каждая томская фирма, торгующая продуктами, раньше покупателей знает, что можно есть, а что нет. И тут же привела пример по своей специализации - кондитерскому рынку: весь прошлый год в Томске вращалось огромное количество некачественных американских шоколадных конфет с ментоловой и вишневой начинкой. Станут такие данные своевременно достоянием гласности - не купит уже лежалую дрянь розничный магазин, не купит ее и мы с вами. И как бы уважали купеческое собрание за подобный рода сообщения в газете, по радио. Сами предприниматели выступают своего рода независимыми экспертами там, где специалисты Центра стандартизации, метрологии и сертификации (все документы на товар в порядке) разводят руками.

Р. С. В сегодняшнем разговоре есть рациональное зерно. Кто возьмет на себя труд объединить молодое томское купечество в стремлении работать по совести, как юридически оформить эту идею - разговор будущего. А пока фирма "Серна" предлагает для всеобщего обозрения свой "черный" список должников: ИЧП "Олимпик", Ново-Николаевское сельпо, магазин "Неженка", фирма "Солерис", ТОО "Тандем" (фирмы такой по указанному юридическому адресу вообще не существует), "Игмур". Все долги подтверждены документально.

Александр БЕРЕЖКОВ.

Будущее
равноправия

Авто без сюрпризов

Автомобиль давно уже не роскошь для томичей. Несмотря на большой разрыв в стоимости новых марок машин, наших земляков это не останавливает, и число владельцев авто неуклонно растет. Машины приобретаются как "с рук", так и через различные фирмы-посредники. Что нужно знать автолюбителям, дабы радость от покупки не омрачалась открытием производственного брака?

На этот вопрос отвечает руководитель группы органа по сертификации услуг Томского ЦСМЭС В. Л. ИВАНОВ.

Фирмы, торгующие автомобилями, растут, как грибы после дождя. Все, разумеется, утверждает, что они полностью выполняют гарантийные обязательства, качественно ведут предпродажную подготовку. Однако во время проверки мы постоянно сталкиваемся с тем, что многие из них не имеют необходимого оборудования, инструмента, запасных частей и квалифицированного персонала.

Поэтому, покупая автомобиль, прежде всего узнайте, есть ли в торговом предприятии сертификат соответствия. Этот документ подтверждает, что все выполненные работы проведены в соответствии с требованиями безопасности на конкретные марки автомобилей. Перед выдачей сертификата специалисты органа по сертификации услуг тщательно проверяют уровень работы фирмы, а затем проводят регулярный инспекционный контроль.

Убедившись в наличии сертификата, проверьте комплектность приобретаемого авто. Следует удостовериться, что выполнены весь перечень услуг, предусмотренных предпродажной подготовкой. Он приведен в соответствующем разделе сервисной книжки, которую вы получите при покупке. По желанию - это ваше право - вы можете попросить любую из перечисленных услуг провести в вашем присутствии.

В сервисной книжке обязательно должен стоять штамп предприятия, продавшего автомобиль, дата купли-продажи, ростовские продавца, отметка о проведении предпродажной подготовки. При отсутствии этих данных утрачивается право на гарантийное обслуживание.

Если качество предпродажной подготовки по тем или иным причинам вызывает у вас сомнения, вы можете настоять на повторном проведении контрольных измерений в вашем присутствии.

Томичам надо иметь в виду, что пока только шесть предприятий, занимающихся предпродажной подготовкой легковых автомобилей, прошли сертификацию. Среди них АО "Томь-Лада", АО "ТомскавтоАВЗ-Сервис", АО "Томскавтоприбор", АО "Томскмобил". По грузовым автомобилям ни одно предприятие не прошло сертификацию. То же положение с иномарками. За исключением "Таврии" и "Лансиа". По всем вопросам можно обратиться в орган по сертификации услуг по телефону 44-45-10.

Е. УТКИНА.

Знай
ПОЛИТИКУ

Три из шести возможных

наград привезла в Томск фирма "Стек" с сибирской ярмарки "Сибкомпьютер-95" (Новосибирск), в которой приняли участие более 100 российских и зарубежных фирм.



Большую золотую медаль "Стек" получил за авторизованный Microsoft учебный центр "Стек-TACUP", малую золотую - за производимое "Стеком" семейство компьютеров New Line и диплом лауреата - за новую систему автоматизации делопроизводства "Стек Бизнес-Класс", работающую в среде Windows.

По мнению специалистов "Стека", выставка была одной из самых эффективных в плане продвижения новых технологий, поскольку сегодня большинство потенциальных клиентов в регионе уже не удовлетворяются компьютерами в качестве товарной единицы, а стремятся получить от компаний весь комплекс услуг, входящих в емкое понятие "системная интеграция".

Экспресс-
анализ

Как сработал частник

Если проанализировать данные областного комитета государственной статистики, то получается, за 9 месяцев доля продукции, произведенной крупными и средними предприятиями в частном секторе, составляет 17 с половиной процентов.

Чтобы понять, много это или мало, покажем в сравнении. Вклад предприятий с государственной формой собственности - 12,2 процента, муниципальной - 1, а с собственной общественной организацией - 0,1 процента. Самый весомый удельный вес в общем объеме произведенной товарной продукции остается за предприятиями смешанной (без иностранного участия) формы собственности. На их долю приходится 69,2 процента всей товарной массы.

Однако цифра 17,5 (вторая в общем списке) не вызывает уважения в сегодняшних условиях не может. В условиях, когда все кругом твердит, что производить сейчас невыгодно, что товаропроизводители сознательно душат.

Каковы же динамика, тенденции в частном секторе томской экономики? Если отталкиваться от объемов товарной продукции в денежном выражении, то налицо спад. В сентябре - более чем на 10 процентов. В то время как за счет остальных форм собственности в целом по области рост на 20,4 процента. Но при этом нельзя сбрасывать со счетов то обстоятельство, что данный показатель весьма существенно может корректироваться ценовой политикой предприятий на свою продукцию. И вполне можно допустить, что спад произошел вследствие замедления роста цен на продукцию частного сектора. Хотя, с другой стороны, именно здесь в стоимостном выражении наблюдается самый высокий показатель роста за 9 месяцев к соответствующему периоду прошлого года - почти в 4 раза. В то время как, скажем, в государственном секторе томской промышленности - в 2,1 раза, муниципальной - в 2,6, по предприятиям, наладившим в собственности общественных организаций, - в 2,4 раза.

Естественно, на первый взгляд, предположить, что наиболее активно частный сектор промышленности развивается в эпицентре деловой активности, то есть в самом областном центре. Внешне это так и выглядит: если в целом Томск дает 40 процентов от всей товарной массы области, то удельный вес его частного сектора - четыре пятых от всего областного.

Однако не все так однозначно. Если брать в разрезе локальных территорий, то на долю предприятий с частной собственностью в областном центре не приходится и трети от общего объема произведенной здесь продукции. В то время как, скажем, в Верхнекетском районе этот показатель равен 71 проценту, в Парабельском - 80. А в Зырянском и Кожановском так и вообще чуть ли не вся продукция производится в частном секторе местной экономики: 95 и 97 процентов соответственно.

Впрочем, и на периферии не все так однозначно. Бакчарские предприятия с частной формой собственности дают, например, всего 0,7 процента от произведенной в районе продукции. Причем это единственный район, где даже в стоимостном выражении доля произведенной за 9 месяцев частниками продукции сошла на нет. В то время как, скажем, в Александровском - увеличилась почти в 9 раз (наименьший показатель по области).

При этом, анализируя статданные, нетрудно заметить, что в целом (в 10 из 16 районов) на периферии активность частного сектора выше, чем в областном центре.

На чем же специализируются предприятия с частной формой собственности, что производят? Более четверти их продукции - это товары народного потребления. Причем в общем объеме произведенных в области ТНП - это почти треть. В 2 раза больше, чем все томские государственные. И уж абсолютным лидером являются частники в производстве продовольственных товаров народного потребления (почти половина областного объема). Здесь они переплюнули даже крупные и средние предприятия со смешанной формой собственности в полтора раза. Нет им равных и по товарам легкой промышленности. Их произведено за девять месяцев на сумму 7 млрд. 363 млн. рублей, или 59 процентов всего областного объема.

Так что, будем объективны, только ли продажей и перепродажей занимаются предприятия с частной формой собственности? Весьма распространено, кстати, мнение.

Владимир ИВАНОВ.

Мы - пассажиры

Для тех, кто желает принять участие в "ПРЯМОЙ ЛИНИИ" на эту тему, пожалуйста, мы вас ждем 1 ноября с 17 до 19 часов.

Ее участники и телефоны:

Афимкин Геннадий Михайлович, заместитель комитета по жилищно-коммунальному хозяйству, энергетике, транспорту, областной администрации, - 21-04-52;

Костяев Вячеслав Владимирович, начальник транспортного отдела городской мэрии, - 26-64-81;

Колосов Евгений Александрович, главный инженер пассажирского автотранспортного предприятия № 1, - 21-06-31;

Колесников Иван Владимирович, начальник пассажирского автотранспортного предприятия № 2, - 21-36-44;

Петрухин Алексей Тимофеевич, начальник автоколонны № 77, - 21-14-24;

Тов Александр Львович, начальник транспортного дела, Писаулин Анатолий Александрович, начальник транспортного дела, - 26-63-17;

Рудник Игорь Васильевич, начальник службы движения городского пассажирского транспорта, - 26-63-84;

Мартынов Михаил Сергеевич, директор государственного предприятия "Томский автовокзал", - 21-06-40;

Р.С. Номера телефонов, указанных обязательно, - редакция. Помимо публикации читателям - по вопросам "прямой линии" записываться только в указанные часы.



Юрий Оскарович, кто-то сказал, что в политику идут сегодня те, кто не состоялся в конкретном деле. А из директорского корпуса - когда уже развалит родное предприятие. Ни о "Ролтоме" (ГПЗ-5), ни о вас этого не скажешь...

- В политику должны прийти люди, которые разбираются в экономике, знают реальную жизнь, умеют видеть перспективу. Если в политику будут идти неудачники, то Россия будет по-прежнему деградировать. Да,

внешний рынок?

- Да. Было это непростое. Впервые, рынок этот был уже поделен. Вторых, у нас не было опыта, ведь раньше все эти операции осуществляла Москва. В этих условиях, как трудно догадаться, требовалось и совсем другое качество выпускаемого товара.

Даже в моей команде заводчан поставленную задачу - поднять экспорт с 7 до 20-25 процентов - восприняли поначалу многие скептически. Сегодня акционерное общество "Ролтом" отправляет за рубеж около 60 процентов своей продукции. Мы вытеснили конкурентов из Италии (страны процветающего автомобилестроения), оживили рынки Германии, Франции, Испании, пробиваемся на американский...

- Все это и позволяет предприятию, даже при нынешних экономических трудностях, продолжать традиции сильной социальной политики: строить жилье, под него мощную котельную?

- Вы знаете, за время моего директорства подшефниками было

даже в тяжелых условиях общего экономического кризиса немало дообито. А живем, по большому счету (я нередко бываю за рубежом, в Якутии), как нищие. Почему? Да потому, что люди, которые были обязаны создать условия для развития отечественной промышленности, так и не смогли этого сделать.

Нашим директорам промпредприятий долго не вменялись в политику, считая, пусть не делает что-то другой. Делает другой. Возьмите 2-3 последних года. Можно, конечно, говорить, что принято немало нужных законодательных актов и уголовное, и процессуальное законодательство. Но я спрашиваю: где законы, которые дают нормально работать производителю? Иные в виду не только чисто товаропроизводителей. Это же целый блок взаимосвязанных вопросов: мы - наука, например. Следовательно, не востребованные высокие технологии, невостребованный интеллект...

Вновь остаться в стороне? Но тогда там опять будут только разговоры о поддержке отечественных производителей. И как это, дескать, возно-

жон о защите животных, а перед глазами - опустевшие бизнесмены...

- Но разве наши депутаты не решают конкретные нужды конкретных томичей? Тот же закон о 30-километровой зоне...

- Поймите, это все из раскордонной части. Зарубежье просто так тоже ничего не дает. Это все дележ дождливой части. А ее сначала надо заработать, чтобы было что делить. А чтобы заработать, надо создать условия.

Мы же все делаем. А вы слышали хоть одно серьезное обсуждение на Думе, как сформировать дождливую часть? Я не слышал.

- А что, Юрий Оскарович, если вас выберут, завод ведь действительно потеряет хорошего директора.

- Еще года два назад этот вопрос был бы закономерен. Но сегодня на "Ролтоме" в руководстве очень хорошая команда. Я без тени сомнения могу сказать: мои заместители порой сильнее многих, кого я знаю, из директорского корпуса по стране.

- А знаете вы, наверное, многих. Да и вас. Не будете же вы

полном к поддому последнего. Ничего этого не произошло. Хотя акционеры заводчане, разумеется, через свои собрания и решения участвуют в управлении предприятием. Я же пока, в большой степени, остаюсь исполнительным директором, исполняющим волю учредителей.

- То есть директор, в принципе, опять не свободен в своих действиях? Раньше главок, министерство, сейчас...

- Сейчас несвобода - совсем иного свойства. Да, нет главок, министерств, где десяти раз приходилось доказывать очевидное, и все бесполезно. Например, подшефники уже 20 лет воевали за строительство своего курортного центра. Министр - ни в какую этот вопрос решайте на уровне территории. А Лигачев: у вас есть министерство. Страдал же самый крупный трудовой коллектив Томска. И только когда Егор Кузьмин от нас ушел, мы узнали, что у него с нашим министром были очень тяжелые личные отношения.

Раньше была несвобода от дури, от неразумных решений. Сегодня главная несвобода - непредсказуемость, неопределенность центра. При которых невозможно выстроить долгосрочную финансовую политику предприятия.

Нам, производственникам, нужны "правила игры". А сегодня, чтобы как-то предприятие существовало, директора вынуждены зачастую то хитрить через налоги, то выпрашивать льготы. Что тоже стыдно.

Вот сегодня ростовский "Россельмаш" стоит, а зарплату там выплачивают (!) больше, чем мы, работая на "Ролтоме" зарабатываем. Какие же это правила?

- Скажите, а МПО - межотраслевое производственное объединение, которое вас выдвигает и поддерживает, - это сила?

- То, что томские предприятия объединились в свое время, - это великое дело. Нам предвещали через год разбежались. Ведь в других областях тоже были подобные объединения, назывались только по-другому - ассоциациями, союзами... И они действительно распались. Мы же существуем уже пять лет.

Я помню времена, когда круг тесных контактов руководителей предприятия насчитывал двух-трех коллег-директоров. Сейчас мы знаем и потенциал друг друга, и возможности. Это очень здорово помогает. В рамках МПО мы способны решать крупные вопросы. Построили современный кирпичный завод, полигон твердых отходов, в работе масса других проектов. Сила это или не сила?

А то, что в нашей областной Думе ядро - директорский корпус, это не показатель? Выдвинуты и поддержаны на выборах МПО. И нам сегодня, наблюдая за их работой, не стыдно ни за одну фамилию. Эти люди во многих делах как раз и есть профессионалы.

- Скажите, а кто в команде у кандидата в депутаты Госдумы Гальваса? Ведь это тоже показатель.

- Среди моих доверенных лиц - костяк МПО, такие, как А.Н.Семес, генеральный директор "Сибкабеля", С.И.Иванов, руководитель АО "Томский инструмент", генеральный "Химстрой" Г.С.Молоканов, станфарм "Сибирь" - А.П.Бердинский, ректор политехнического университета Ю.П.Покровский (вуз, с которым меня очень много связывает, здесь я учился, получил путевку в жизнь, сегодня состою членом его попечительского совета), заместитель главы администрации Томского сельского района А.В.Крыкунов, В.А.Лукин, начальник ОВД Октябрьского района, М.М.Мучник, директор Томского драмтеатра, Л.В.Рыбуновская, зам отдела народного образования Октябрьского района, Г.Н.Сергеев, депутат областной Думы, директор хозяйства "Дубровский". В моей команде работают политологи, журналисты, социологи.

Когда собирались подписи для регистрации в кандидаты, помогло человек 500, в каждом районе. Так что, как и на заводе, у меня хорошая команда.

Владимир ИВАНОВ.

Юрий ГАЛЬВАС,

генеральный директор АО "Ролтом", кандидат в депутаты Госдумы

«Надоело выживать. Пора жить»,

или Почему крупный промышленник с блестящей карьерой производственника решил податься в политику

"Ролтом" по-прежнему остается одним из ведущих предприятий. И не только в нашей области. По количеству выпускаемых подшипников в стране мы переместились с десятого места на третье.

- И это в то время, когда спад производства повсеместно продолжается.

- Видите ли, мы несколько раньше других поняли, что "никто не даст нам изобавления".

- И не только поняли, но и действовали. Еще в середине восьмидесятых на одном из заседаний Клуба директоров при нашей газете Гальвас высказал такие "храмольные" мысли, что нам после их публикации тогда крепко досталось от местной "руководящей" и "направляющей". А речь-то шла о необходимости введения элементов рыночной экономики...

- А потом на ГПЗ-5 было паломничество с других заводов: виданное ли дело, здесь создали собственный цех станкостроения! Первый и единственный в области.

- А потом Гальвас пригласил на предприятие целую лабораторию социологов. И целую неделю здесь шли деловые игры. Один из наших газетных отчетов об этом тогда назывался: "ГПЗ в 2005 году". Но кое-кто опять воспринял это как "игрушки" "малышечки" Гальваса. Хотя размышлялась перспектива предприятия, его структурная, кадровая, производственная, управленческая перестройка. Но это было так необычно в то время (8-10 лет назад)! Потому что этого не делал тогда еще никто...

- У журналистов хорошая память. Мы действительно раньше других увидели многие тенденции. Вот почему, когда в стране пошел обвалный спад производства, нам удалось на заводе разработать и осуществить свою "программу выживания". Это-то и не позволило нам заглохнуть. При нашей старой ориентации - когда 60 процентов всего объема нашей продукции шло в отечественное сельскохозяйственное - мы бы просто погибли. Поскольку потребности в этой отрасли сократились уже в 4-5 раз.

- И вы сделали ставку на

В 30 он уже был главным инженером ГПЗ-5 - крупнейшего машиностроительного предприятия Томской области. Сегодня ему - 46. Более 10 лет - генеральный директор. Все, что происходит на заводе, считает делом своей жизни. Потрясающий авторитет на предприятии, среди коллег-директоров. Казалось бы, ну что еще надо? И вдруг решил баллотироваться в Государственную Думу. Сегодня Юрий Оскарович ГАЛЬВАС - гость нашей редакции.

построено более тысячи квартир, множество объектов социального и культурного назначения. Не надо только все это приписывать Гальвасу. Это действительно традиции подшипниковцев - сильная социальная политика. Любимый здравомыслящий руководитель понимает, что самые выгодные инвестиции - это инвестиции в людей.

- Хорошо, Гальвасу "приписывать" не будем. Он всего лишь был при этом генеральным директором.

Итак, ваша стратегия выживания оказалась правильной. Вы выступили, выжили. Мало того, в 1995 г. пошли в рост: и по количеству выпускаемой продукции, и по численности людей на предприятии. Что, казалось бы, директору еще надо. И вдруг...

- Да нет, не вдруг. Это только со стороны может показаться, что Гальвас решил оставить любимое производство и податься в политику - случайно. Возможно, тому способствовало то, что еще в августе я отпустил отказом на предложение баллотироваться в губернаторы области. Но уже тогда я не исключал Госдуму. Надоела безвольная политика правительства, надоело отсутствие стабильных правил игры.

сегодня.

- Существует, однако, и другая точка зрения: хороший директор на предприятии - лучший ученик в политике. Хороши, нет сегодняшние депутаты, но они уже чему-то научились, прошли школу.

- Многие сегодняшние политики пришли в нее на критике разрушительной. А нам давно уже пора создавать.

Вот мы говорим о практической экономике, производстве, от которого зависит благосостояние всего общества. Ибо это и заработок того, кто создает товар, и отчисления в бюджет. Убежден, если человек в своих действиях никогда не сталкивался с этими вопросами, а решать надо (будь то налоговая политика, финансы, кредиты и т.д.), принять правильное таким политикам решение очень сложно.

Вот и судите, от кого в данном случае отдача будет больше: от "ученика" Гальваса или "мастера", подучившего в риторике?

Когда после 3-4 лет руководства заводом мне предложили перейти в министерство, я просто не мог этого понять: как же так, ведь я только-только начал разбираться в делах. И - отказался.

Посмотрите списки сегодняшних кандидатов: много там производственников-практиков? Из того самого производства, от которого все, как выясняется, и зависит.

Новички, новички... Смотри что собираются решать.

Смотри, как Дума обсуждает За-



говорить, что случайно были избраны председателем совета директоров концерна подшипниковой промышленности России и СНГ, в который входит 36 предприятий.

Позвольте, однако, вопрос из "другой оперы". Что бы там ни говорили, а у определенной части избирателей бытует устойчивое мнение (и факты ведь находятся): к власти нередко рвутся, как к кормушке, - по заграничным показателям, детей пристроить, статус неприкосновенности опять же...

- Что касается заграничных, то у генерального директора предприятия, 60 процентов продукции которого экспортируется, таких возможностей больше, чем достаточно. А потом, что такое "красная жизнь"? В девяносто четвертом мне поступило предложение работать во Франции. Хорошая квартира рядом с Эйфелевой башней, зарплата в 4 тысячи долларов... Красиво? Да еще и работа не пыльная сиди у телефона да покулай для французских подшипников в России, а все решения за тебя принимают другие.

Но в том-то все и дело, что такая жизнь не для меня. Слишком кепулей и боевой была она все эти годы, чтобы вот так взять и уйти в "красноту". Я привык отдаваться работе, делу.

А вот что касается особого статуса депутата, то этого я вообще не принимал. Ну почему Госдума, немало времени посвящая в своей деятельности борьбе с преступностью, чуть ли не первым делом принимает Закон о защищенности депутатов? Я вообще считаю это аморальным.

Коррупция начинается сверху. Ведь не надо думать, что это удел рабочих, рядового учителя, врача... Почему это депутат может быть не подчинен законам, которые вырабатывает сама Дума?

- "Ролтом" - акционерное общество. Вы ощущаете себя собственником?

- Вот, говорю, через приватизацию собственники начнут инвестировать производство, и это послужит



КАК ЖЕ все перевернулось! За какие-то пять лет... Вспоминаю, как где-то в конце восьмидесятых обрушился на меня один из

директоров завода, когда я привел ему в пример работу соседей.

- "Полус", приборный, НИИПП, радиотехнический? Вы что, с Луны свалились, нашли с кем нас сравнивать - с обороной! Да нам бы их условия! Снабжение - первоочередное, денег - сколько попросишь, техника - самая лучшая...

А вот из разговора с директором оборонного завода сегодня:

- Ну что "Ролтом", "Сибкабель", ламповый?! Без подписника машина не поедет. Кабель, сколько бы ни стоил, а брать, если прижмет, надо, не замерзает же зимой. Без света тоже долго не посидишь... Сегодня эта продукция не идет на рынок - другую выпускаешь. Все от тебя самого зависит. Мы же - подневольные, государевы. Хотя, какое там к черту государство! Никому мы не нужны!...

Что же произошло и происходит с нашими некогда действительно элитными предприятиями оборонного комплекса? Ведь все действительно здесь было лучшим: и техника, и оборудование, и кадры...

Даже на общем фоне экономического кризиса положение предприятий ВПК, мягко говоря, удручающее. Если в целом в промышленности спад хотя и продолжается, однако уже не такими темпами, как ранее. Например, за восемь месяцев к уровню прошлого года - на 11,2, за девять - уже на 10,5 процента. В то время как у оборонщиков падение чуть ли не вертикальное. За три года - в 4 (!) раза.

Еще совсем недавно "великолепная десятка" (по числу томских предприятий ВПК) насчитывала 22 500 работников. Сегодня - чуть больше 10 тысяч. Только нынче они "похудели" на 1525 человек, треть из них приходится на приборный завод, по 200 и более - на заводы измерительной аппаратуры, радиотехнический, "Контур"... В то время как на предприятиях гражданских наблюдается обратный процесс, растет число промпредприятий на ТНХК, "Ролтоне", манометровом, "Томском инструменте"...

А зарплата? Августовский средний доход у работника "Сибкабеля", например, за миллион, на ТРЗО - 856 тысяч, "Сибмоторе" - 579. Знаете, сколько в НИИПП? Аж 214 тысяч рублей. При этом те, кто разрабатывает и производит современные, а нередко и уникальные полупроводниковые изделия, далеко не в самом худшем положении - они-то свои две сотни получают почти без задержек. В то время как у других оборонщиков задолженность с выплатой зарплаты в среднем три-три с половиной месяца. А бывало ишачилась и шесть - восемь...

Сравнения можно продолжать еще и еще. Только что толку! Важнее, наверное, понять другое: как предприятия с таким мощнейшим потенциалом оказались не у дел? Что мешает им работать хотя бы на уровне гражданских?

ЭЙФОРИЯ начала перестройки. По Центральному ТВ очередной бравурный репортаж. С некогда предельно засекреченного авиазавода. Бодрый голос вещает: наконец-то мы одумались и начали поворачивать нашу промышленность лицом к нуждам простого человека, хватит нам разорительных военных самолетов, завод приступил к поточному выпуску так нужных всем нам раскладушек. А впереди, у

предприятия еще более грандиозные планы: вот-вот сойдет с конвейера первая партия механических мясорубок, на очереди - соковыжималки...

Не знаю, выпускает ли сегодня тот знаменитый некогда у оборонщиков завод раскладушки, мясорубки и тому подобное. Ими за это время можно, наверное, было обеспечить каждого жителя планеты. А вот в очереди за "Боингами" - стоим.

К чему все это? К тому, что с самого начала перестройки и дальнейших экономических реформ мы, по большому счету, не представляли, чего конкретно хотим. А нет цели, что уж говорить о методах ее реализации!

Могут возразить: в этих условиях оказались все наши предприятия, но одни нашли (или находят) себя, другие - как правило, предприятия военно-промышленного комплекса - чахнут, что еще раз доказывает их ненужность и неспособность работать по-новому.

Так, да не совсем. Вспомните, с чего все начиналось, сколько было сломано копий в восьмидесятых вокруг госзаказа. Как боролись граж-

дационно выпускали, столько и такой не надо. А тут еще развал Союза, разрыв десятилетиями складывавшихся производственно-хозяйственных связей, национальные валюты, таможенные барьеры, неплатежи...

Оказавшись в совершенно непривычной обстановке (просили свободы глоток, а получили полную), предприятия, выпускавшие продукцию гражданского назначения, от избытка "кислорода" начали просто задыхаться. Они к этому готовы не были.

Это ведь как возвращение на Землю из космоса, подводного автономного плавания. Во избежание резкого перепада условий существования экипажу создают условия адаптации, плавного перехода. Иначе - физиологический, психологический срыв, возможность летального исхода.

Вот так и в промышленности. Кто-то, задохнувшись от избытка свободы, - помер. Кто-то (предприятия, у которых организм был по-прежнему) - начал выкарабкиваться.

Совершенно в другие условия попала оборонка. Распался не толь-

ВСЕ ЭТИ РАССУЖДЕНИЯ отнюдь не абстрактны. И имеют к нашей теме - предприятиям ВПК - отношение самое непосредственное. Полная неопределенность с государственной военной доктриной приводит и к полной неопределенности существования предприятий военно-промышленного комплекса.

С одной стороны, резко сокращая объемы оборонного заказа (тот же приборный наш завод с начала этого года произвел спецтехники на уровне 1 процента, НИИПП - 5, Сибхимкомбинат - 12-14 процентов), государство не отказывается от его номенклатуры. А значит, предприятия по существу не могут высвободить мощности под выпуск другой продукции, сменить технологии производства. Кроме того, существуют такие постулаты оборонки, как мобрезерв и его неприкосновенность (следовательно, мощности эти тоже не задействуешь - но содержишь! - не говоря уж о том, чтобы сдать в аренду, продать), соблюдение режима секретности, вьезда и выезда, контактов с иностранными специалистами (как в этих условиях можно

томских, предприятий ВПК) Указ президента по выходу из кризиса предприятий военно-промышленного комплекса. За ним последовали постановления премьера, приказы министра обороны, распоряжения Сосковца... И именно после них - фактически полное прекращение финансирования оборонки. Ну как это назвать, если не обманом?

Довелось увидеть папки шифротелеграмм и писем, направленных с томских предприятий, областной администрацией в адрес министра обороны Грачева, Черномырдина, Ельцина. В них - и просьбы, и требования соблюдать данные обещания. Довелось видеть и ответы-отписки...

Если мы говорим об оборонных заводах, государство должно дать им оборонный заказ и платить за него. Пусть это будет всего 20, пусть 10, пусть 5 процентов от имеющихся мощностей ВПК, но под оставшиеся дайте свободу, не вяжите по рукам и ногам!

МОЖНО ПО-РАЗНОМУ относиться к прокатившейся по предприятиям ВПК волне смены директоров: НИИПП, завод

измерительной аппаратуры, радиотехнический. К предзабастовочному состоянию на "Контуре", электротехническом, приборном... Но, что бы там ни говорили, во многом это от безысходности.

Изгой, отверженный. Это определение я услышал от самих оборонщиков. Не раз и не два. От рабочего - до директора.

И здесь страшна не только материальная сторона дела (даже пенсионеры сегодня, безработные, бомжи социально, по-моему, защищенны лучше, чем высококлассный работник ВПК, кварталами и полугодиями не получающий уже заработанного). Не меньшие осложнения дает и морально-психологическая ломка.

Десятилетиями этих людей государство убеждало: вы делаете самое важное, самое нужное, находитесь на переднем крае. И вот престижное дело враз оказалось забытым.

Встречаю время от времени старых знакомых - классных монтажников, конструкторов, инженеров с предприятий нашей оборонки, сам работав на двух из них. Многие давно уже родные предприятия покинули. Большинство ушли на "вольные хлеба": кто "кальмит" на ремонте бытовой техники, кто промышляет "шашкой" на стройках.

Эти люди, по-моему, уже никогда не вернутся к интеллектуальному труду. Они для оборонки (и не только для нее) - потеряны. И, скорее всего, жертвы это не последние.

Очень хочется верить, что рано или поздно предприятия ВПК восстановят свой потенциал. Уже идут, пусть и случайные, оплаченные оборонные заказы из-за рубежа (Кувейт - "Контур"), есть определенные проблески в плане предоставления предприятиям ВПК некоторой самостоятельности (акционировался завод измерительной аппаратуры, поступило разрешение на это приборному). В конце концов у оборонных предприятий есть очень приличные собственные разработки новых изделий (НИИПП, СХК, ТЗИА, "Реатон", приборный, "Полус").

Вот только будет ли с кем воплощать все это в жизнь?

Владимир ИВАНОВ.

ИЗГОИ

данские промпредприятия за каждый процент его снижения. Добиваясь самостоятельности в определении номенклатуры выпускаемой продукции.

И была на том этапе в этой борьбе своя логика. Поскольку госзаказ зачастую определял выпуск малоодходной, а нередко и убыточной для предприятий продукции. А хотелось, естественно, жить богаче, лучше. Так что не надо сегодня лукавить, что мы де самостоятельности не добились.

Другое дело - кто. Оборонка - не боролась. А если и боролась, то в направлении прямо противоположном, всячески отрезиваясь от даже мало-мальского выпуска продукции гражданского назначения. Зачем лишняя обуза, когда оборонный заказ обеспечивает предприятию безбедное существование? И не просто заказ, а щедро финансируемый.

И это тоже было логично. Так как прямо вытекало из военной доктрины тогдашнего нашего государства. Вспомните: "Лишь бы не было войны..."

Теперь о том, что мы получили. Подняв флаг рыночной экономики, все предприятия гражданского назначения были отпущены в "свободное плавание". Госпредприятия стали АО, ТОО, фирмами, корпорациями и тому подобное. Был провозглашен тезис о том, что рынок сам все отрегулирует: чего и сколько выпускать, по какой цене продавать.

Поначалу предприятия гражданские восприняли духом. Но очень скоро оказалось, что той продукции, что

ко мощнейший Союз с его гигантскими Вооруженными Силами, но и Варшавский военный альянс, Военная доктрина СССР (а значит, и условия существования предприятий ВПК) лопнули. Что получили взамен? Да ничего!

У гражданских промпредприятий - хоть какая-то определенность: надеяться только на себя, никто вам сверху помогать не будет. У оборонщиков - только видимость военной доктрины. И дело даже не в шарханьях России: то мы предаем бывших союзников на Ближнем Востоке, Балканах, то отчаянно пытаемся вернуть утраченные там позиции своего влияния. То выступаем сторонними наблюдателями в Абхазии, то гримим Чечню...

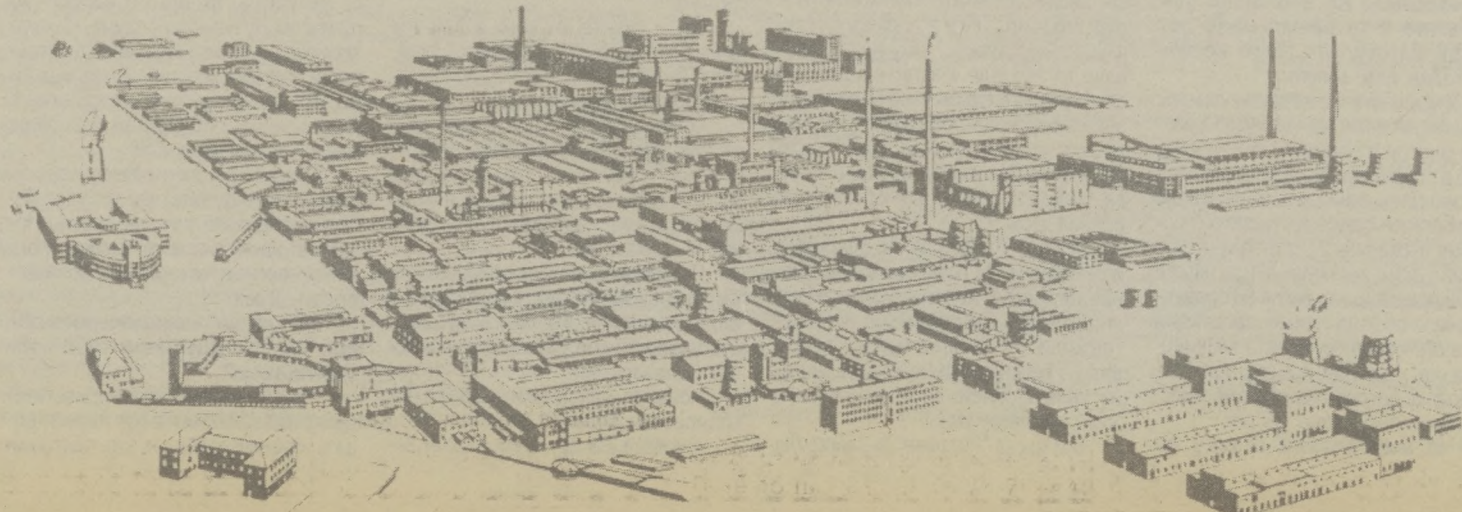
Вот, говорят, мы взяли в основу нашей военной доктрины договоры с США. Да если бы! Посмотрите на американцев. В рамках договоренностей с Россией они резко сократили выпуск традиционных видов оружия. Зато, засучив рукава, настойчиво работают над созданием новых, высокоинтеллектуальных. Потому как по всем договорам после 2002 года ничего нового в области вооружений производить будет нельзя, можно будет только модернизировать. Мы тоже говорим: хватит дорогостоящего нагромождения пушек, танков, столов. Свертываем их производство. А взамен? Придем к 2002 году с дубиной? Нет, думается, вряд ли у кого хватит ума остаться к началу следующего века "голенькими". Но тогда вновь возникает вопрос о военной доктрине.

добиться сторонних инвестиций - одному Богу известно).

Но даже то, что заказано, произведено и отгружено, государством не оплачивается. Так, только за прошлый (!) год Томскому электротехническому государству задолжало 3,5 миллиарда рублей. Заводу измерительной аппаратуры в этом году - 8 миллиардов. (А всего за выполненную работу томским оборонщикам - 20 миллиардов рублей). Да имея эти деньги, предприятия не только рассчитались бы со своими работниками, пополнили оборотные средства, но и не залезали бы еще глубже в кредитную долговую яму.

Впрочем, сегодня даже в эту яму залезть не так просто. Видя положение в ВПК, банки кредитуют предприятия оборонки, мягко говоря, неохотно. Ну где это видано, чтобы и полтора месяца спустя после подписания кредитного договора банк не выдавал предприятию кредита (как поступает Томскоцбанк с приборным заводом)?!

Итак - полная неопределенность. А плюс к тому - и явный обман со стороны законодательной власти, правительства, президента. Другого определения подобрать трудно. Уже в этом году принят (Госдумой 21 апреля) и вступил в силу Закон "О государственном оборонном заказе". Согласно которому предприятия ВПК не только должны были получить этот самый заказ, но и получить под него авансированные платежи в размере не менее 50 процентов. Ни того, ни другого нет и по сей день. В начале июня вышел именной (с перечнем конкретных, в том числе и





Зрелый возраст - это такой возраст, когда человек уже достаточно стар, чтобы осознать сделанные ошибки, но еще достаточно молод, чтобы делать новые.

Гойя.

И так, что же привело в банк бывшего инженера, а затем главу инвестиционной компании?

- Стечение обстоятельств и желание попробовать себя в новом деле. Был опыт работы на фондовом рынке, а он весьма близок с финансовым, поэтому переход получился достаточно плавным. Мне кажется, банковский бизнес чрезвычайно увлекателен и серьезен, здесь можно реализовать свои устремления, честолюбие и т.д. Для мужчины это очень важно. В банковском бизнесе, как в строительстве, очень быстро можно увидеть конкретные результаты своего труда. За небольшое время существования банка у нас появились клиенты, которые выросли вместе с нами, которые начинали с десятков тысяч, а сейчас имеют сотни миллионов рублей.

- Не возникало ли на первоначальном этапе преобразования проблем с кадрами?

- К сожалению, по разным причинам пришлось расстаться со всеми сотрудниками, которые создавали банк в 1993 году. Как человеку, мне было тяжело увольнять их, но я понимал, что иначе банк просто не сможет двигаться вперед. Поэтому я собрал сотрудников, объяснил им ситуацию, и мы расстались. Естественно, это происходило не сразу, но летом 1994-го команда банка почти полностью обновилась. Мы приняли на работу талантливых молодых специалистов. Они выросли в рынке, понятие рыночной экономики им близко. Практически все имели свой бизнес и рынок знают не понаслышке. Все бывшие инженеры.

- Это был основной критерий?

- Дело в том, что инженер - достаточно высокоорганизованный субъект, который в состоянии обучиться чему угодно и достаточно быстро. Есть такая шутка: преподаватель объяснял студентам, что с завтрашнего дня они начинают изучение японского языка. Студент тут же интересуется: "А когда сдавать?" Такая психология. И она обеспечивает поступательное движение вперед, динамику развития. Судите сами, если за первый квартал 1995 года наш доход составлял 641 миллион, то за второй уже 864, а за третий - 2 миллиарда 105 миллионов. Обороты - а это очень немаловажный показатель - в первом квартале составляли 49 миллиардов, во втором - 103, а в третьем уже 278 миллиардов рублей. Это балансовые цифры, они представлялись в Центробанк и налоговую инспекцию. С января этого года на 30 процентов возросло количество корпоративных клиентов на расчетно-кассовом обслуживании. Эта цифра постоянно увеличивается. Мы раздвигаемся.

- Вам не кажется, что около года назад началась эпоха небольших, средних банков, которые чувствуют себя на рынке в чем-то даже более уверенно, чем гиганты?

- По американской статистике, отражающей положение на финансовом рынке, следует на каждые десять жителей иметь один банк. Это хороший показатель. Томск примерно соответствует американским стандартам вполне нормально. Мы вполне можем существовать и гиганты, и маленькие.

- Но, наверное, они подвержены разной степени риска при выдаче кредитов?

- Кредиты - это наиболее рискованный вид финансового бизнеса. Если маленький банк выдает несколько крупных кредитов и они оказались невозвратными, то банк просто прекращает свое существование. Поэтому мы сейчас практически ушли от кредитования. Кредитуем только наших старых клиентов и "челноков". Естественно, под залог - машину, квартиру, гараж. Как правило, этого достаточно для того, чтобы человек смог начать свое дело. Возвратность по этому кредитованию 97-98 процентов.

- Отказ от кредитования пришелся чем-то восполнять?

- Мы начали развивать новые финансовые инструменты. Сделали акцент на операции с валютой и ценными бумагами. Я считаю, что по работе с валютой мы находимся в первой тройке городских банков. У нас работает три обменных пункта - в здании банка, во Дворце спорта и в гос-

так. Потенциал Томской области не вымывается, просто сюда придут инвесторы, способные грамотно распорядиться этим потенциалом, если наши политики и экономисты этого сделать не в состоянии.

- Вы не планируете введение кредитных карточек?

- Пока этим не занимаемся, поскольку в Томске я не вижу возможности быстрого создания необходимой для обращения карточек инфраструктуры. Что такое карточка? Это только инструмент расчета. Для накопления она не может использоваться, так как проценты по остатку начисляются очень низкие. А система подразумевает, что все мало-мальски крупные магазины должны иметь терминал. Это относится к аэропорту, железной дороге, возможно, к кинотеатрам и т.д.

- Как вы относитесь к рейтингам банков, которые появляются в экономических изданиях?

- Отношение в общем-то положительное. Рейтинги, строящиеся на раз-

личных методиках, показывают первую сотню банков практически без изменений. То есть можно говорить о том, что эти рейтинги объективны. Другое дело, что слепо доверять рейтингам нельзя.

- Ваши аналитики предполагают дальнейшее обострение кризиса?

- Мы прогнозируем серьезные финансовые потрясения в Томске, буквально в ближайшее время. Я не буду комментировать это предположение, но мы считаем, что именно так и произойдет.

- Какие у вас отношения с властью?

- Никаких. Банк является филиалом и не привлекается городской и областной администрациями к решению каких-либо проблем. Именно поэтому я хотел бы баллотироваться в областную Думу в марте будущего года.

- Можно немного подробнее о целях такого шага?

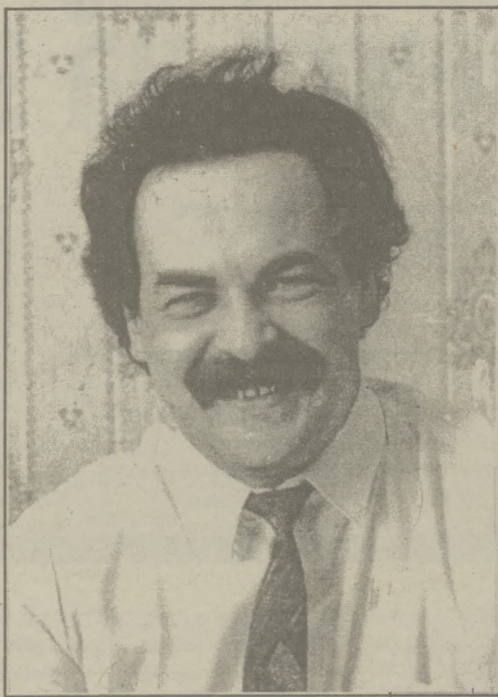
- Я хотел бы работать в Думе, влиять на ее решения, в конечном итоге создавать экономику области. Нельзя

проблематично. А филиалы в состоянии привлекать ресурсы, а не выкачивать. Филиалы иногородних банков являются плательщиками налогов в Томске. Мы такие же участники томской экономики, как и местные банки.

- Насколько такие крупные финансовые мегаполисы, как Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, заинтересованы в расширении своего влияния на Томск?

- Я думаю, совершенно не заинтересованы. Поскольку реальный экономический потенциал Томска определяется ТНХК и "Томскнефтью". Потенциал оборонной промышленности, к сожалению, оказался неустойчивым. Поэтому сейчас филиалы московских банков лишь столбят место и будут бороться за передел крупной клиентуры, попутно цепляя и клиентуру мелкую. Они это в состоянии сделать. Ресурсы у них достаточно серьезные.

- Как вы относитесь к меце-



Феликс ГУТМАН:

«Сейчас нельзя прятать голову в песок»

В мае 1994 года "Гарантбанк" был преобразован в филиал новосибирского коммерческого страхового "Гарантбанка". Это время, по мнению управляющего банком Феликса ГУТМАНА, и можно считать началом новой истории томского филиала.

личных методиках, показывают первую сотню банков практически без изменений. То есть можно говорить о том, что эти рейтинги объективны. Другое дело, что слепо доверять рейтингам нельзя.

- "Гарантбанк" участвует в составлении рейтинга томских банков?

- Мы дали согласие на участие в этой работе. Ее ведет региональная комиссия по ценным бумагам. Наш баланс не представляет тайны, мы готовы предъявить его любому заинтересованному лицу. Нам нечего скрывать.

- В какой мере вас задел грянувший в августе кризис МБК?

- Нас этот кризис не задел. Мы никогда не использовали в своих междугородных расчетах систему клиринговых банков. Работали, как правило, через РКЦ и собственную корреспондентскую сеть. В Томске, насколько мне известно, ряд банков пострадал, поскольку в их расчетах использовался клиринг через Сибирский торговый банк. Это очень прискорбный факт,

сейчас, когда экономика области находится в тяжелой ситуации, прятать голову в песок. Если я способен решить какие-то проблемы, то я их буду решать. Но уже не с точки зрения управляющего банком, а с точки зрения депутата областной Думы.

- Сегодня в Думе много предпринимателей, но нет ни одного банкира. Вы хотите, чтобы расклад изменился?

- Я думаю, когда были выборы, банкиры не интересовались участием в этом органе. Сейчас ситуация, видимо, изменится, и мое желание не будет единственным. Кто-то еще из руководителей банков посчитает необходимым войти в состав областной Думы.

- Феликс Моисеевич, не так давно было очень модно ругать филиалы, обвинять их в выкачивании средств из области. Эти выпады имеют реальные основания?

- Никаких. Ведь все определяется стоимостью ресурсов. Ресурсы в Томске достаточно дорогие, и продать их

натству?

- Нам эта деятельность не чужда. Мы, к сожалению, не можем оказывать существенную помощь, потому что только недавно начали развиваться, но тем не менее уже избрали для себя творческий коллектив, которому помогаем. Там работают сотрудники банка, дети сотрудников. Мы относимся к нему с большим уважением и с большой любовью. Это театр "Интим". Труд Николая Павловича Мохова и Алевтины Николаевны Буханченко заслуживает самого пристального внимания и большого уважения. Нам нравится этот коллектив.

- Может быть, в заключение упомянуть об основных достижениях "Гарантбанка" за прошедший год?

- Достижения? Мы достаточно восприимчивы ко всему новому. Первыми в июне прошлого года ввели вексельное обращение в городе - наши векселя достаточно известны и используются как средство накопления и платежа. Первыми мы начали операции с векселями энергосистемы, первыми стали использовать в своей работе векселя финуправления. Первыми начали развивать сеть валютно-обменных пунктов. Мы научились работать в трудных условиях 1994 года. Томские банки, к сожалению, попадают в трудную ситуацию сейчас. Им еще предстоит выбраться из нее, но, я думаю, все войдет в норму. Они через это должны пройти. Мы же в этом году пытаемся закрепить свой успех и делаем для этого все возможное.

**Беседовал
Владислав МИХАЙЛОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.**

Деловая хроника

По прямым контрактам

Децентрализация отечественной промышленности и условия рыночной экономики способствовали тому, что томские предприятия все активнее стали самостоятельно выходить на внешний рынок. По данным областного комитета государственной статистики и комитета по экономике и финансам, экспорт предприятий Томской области по прямым контрактам за январь-сентябрь со странами дальнего и ближнего (страны СНГ) зарубежья составил 164,3 млн. долларов, или 725,9 млрд. рублей и вырос по сравнению с прошлым годом в 2,1 раза. 86,9 процента экспортных поставок приходится на страны дальнего зарубежья, 13,1 - на страны СНГ. Основными потребителями продукции томских предприятий были: Италия - 76,4 млн. долл. (46,5 процента общего объема экспорта), Бельгия - 13,6 млн. долл. (8,3 процента), Казах-

стан, Китай, Германия, Великобритания и Нидерланды соответственно 9,6 млн. (5,8 процента), 7,3 (4,4), 6,7 (4,1), 5,5 (3,3) и 5 млн. долл. (3,1 процента).

По 2,5 процента товаров было поставлено в Узбекистан, Гонконг и Турцию. Всего же экспортного груза нашими предприятиями было отправлено в 44 страны ближнего и дальнего зарубежья. Основной статьей экспорта томских предприятий по прямым контрактам выступает нефть. Ее удельный вес в экспорте занимает 45,5 процента (в январе-сентябре 1994 года прямых контрактов на поставку нефти заключено не было). Около 21 процента экспорта приходится на метанол, на пластмассы и изделия из них - 16,1 процента, на деловую древесину и пиломатериалы - 2,5, машины, оборудование и аппаратура составили 7,8 процента экспорта.

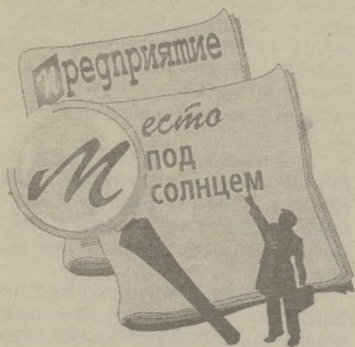
На зарубежный рынок отру-

жено 726,6 тыс. тонн нефти, 144,9 тыс. тонн метанола, 29,4 тыс. куб. метров деловой древесины, 38 тыс. куб. метров пиломатериалов, 233 тонны чугуна, кабельная продукция, режущий инструмент, манометры, сувениры, подшипники и другие товары.

Основными экспортными областями являются "Торговый дом ВНК" и АО "ТНХК", на долю которых приходится соответственно 46 и 29 процентов экспортных поставок по прямым контрактам, 5,5 процента - на АО "ТХК-4", на АО "Ролтом" - 2,8, на АО "Сибкабель" и ВЭА "Томскинтерсервис" соответственно 2 и 1,8 процента. На остальные 134 предприятия приходится 12,9 процента отгруженной продукции.

Кроме того, через посреднические внешнеторговые фирмы на экспорт было отгружено 2870,2 тыс. тонн нефти на сумму 315,5 млн. долларов, или 1444,1 млрд. рублей.

Доля экспорта в общем объеме производства продукции с учетом экспорта нефти составила 44,2 процента.



«Самое ужасное - это думать, что можно бесконечно черпать из колодца, не зная его глубины...»

Карло де Бенедетти.

Виталий Федорович, когда говорят о разработках наших ученых на мировом научно-техническом рынке, слышишь совершенно противоположные мнения. Одни утверждают: стоит довести их "до ума", и они без проблем пробьют себе дорогу; другие: отечественная прикладная наука развивалась в неверном направлении, поэтому наша научно-техническая продукция неспособна конкурировать с западной...

Томск имеет огромный научный потенциал, огромное количество разработок. Но трудов действительно высочайшего уровня, конкурентоспособных на мировом рынке, не так уж много. Мечты, что иностранные фирмы готовы купить у нас любую научную идею, давно прошли. Но еще тогда в СФТИ понимали, что продвигаться на Запад нашей продукции будет очень и очень сложно.

В чем же проблемы?

Нас не знают. Невозможно продать свой товар, если нет имиджа предприятия. Для этого мы сейчас активно используем связку университет - СФТИ. Ведь по данным Госкомвуза РФ, ТГУ имеет четвертый рейтинг по России, его знают во всем мире. Любую иностранную делегацию, приезжающую в университет, знакомят с СФТИ. Через ТГУ мы завязали контакты с университетами США, Италии, Японии, Голлан-

дии. Другая сторона нашей стратегии - мы представляем СФТИ всему свету через наших ученых. Группа Юрия Чумлякова выращивает монокристаллы металлов и сплавов, в том числе с памятью формы. После поездки ученого за рубеж заключили небольшой контракт, и теперь, с его же подачи, их набирается несколько. На основе фундаментальных исследований свойств металлов удалось спрогнозировать технологию, построить математическую модель выращивания монокристаллов. Это материал будущего, его покупают для того, чтобы изучать. Этот контракт по-

- Есть ли еще на "прицеле" перспективные разработки ученых института?

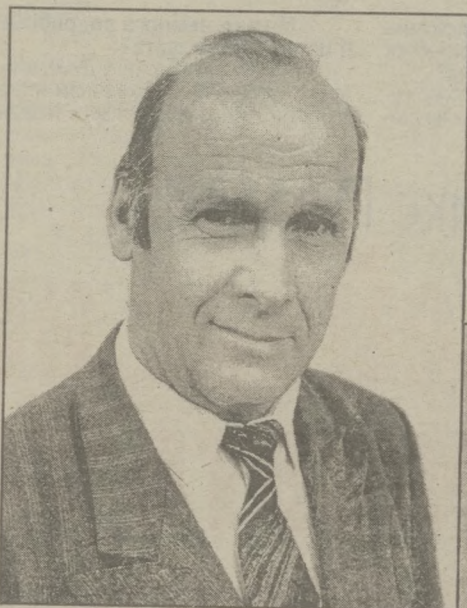
В отделе полупроводников, в группе Станислава Хлудкова, разработана уникальная технология создания новейшей электронной техники на основе арсенида галлия. Это традиционный для СФТИ материал, которым занимаются еще с начала 60-х. Один из приборов, радиационно-стойкий детектор, мы представили в Женевский Международный ядерный центр, где создается крупнейший в мире ускоритель заряженных частиц. Там очень жесткие усло-

представлению: такие все на Западе порядочные, такие "душевные"...

Методы борьбы достаточно тривиальны. После положительных испытаний томских детекторов менеджеры других конкурирующих лабораторий через своих ученых начали обрабатывать общественное мнение: мол, томские детекторы получились случайно, за ними нет фундаментальной науки, что мы не сможем повторить результат и "завалим" контракт. Вроде бы как ловко нас отодвигают. Но мы к этому готовы. К ноябрю-декабрю, когда будут делить

жившейся мировой практикой, из десяти предложений обычно "выстреливает" одно. К тому же приехали узкие специалисты в своих областях. И отреагировали на то, что знают. Но когда они вернутся в Штаты, отдадут информационные материалы другим экспертам, тогда, возможно, "урожай" будет больше.

- И все-таки, не осталось ли работ, которые можно назвать "прожестерскими", невостребованными? Нет ли ученых, продолжающих "удовлетворять собственное любопытство за государственный счет"?



«...Потому-то мы рвемся на запад»

В Сибирском физико-техническом институте с 1988 года существует инженерно-коммерческий центр. Его директор, Виталий САВРАСОВ, называет центр отделом маркетинга. Пожалуй, по смыслу "неформальное" наименование подходит больше. Но тогда, семь лет назад, это слово было крайне редким. То же самое относится к проблемам и ситуациям, с которыми приходится сталкиваться сейчас.

зволил лаборатории не просто выжить, а обзавестись новейшей техникой.

- Расскажите, как в институте продвигали на рынок этот проект?

Сначала мы отослали информационные материалы с предложением купить у нас монокристаллы приблизительно в сорок зарубежных научно-технических и учебных центров. Не сработало. Тогда мы сменили тактику. Благодаря поездке ученого в Штаты, его научному авторитету и связям удалось продать 5 монокристаллов за 20 тыс. долларов университету штата Огайо. Затем мы отправили информацию по второму кругу по тем же адресам, но с припиской: "Огайо уже купил 5 штук". После чего нам прислали заявки еще из 5 мест. Мы как бы получили рекомендацию, а на Западе это очень много значит.

И, обычные, кремниевые детекторы живут недолго. Как показали испытания, наши детекторы в десять раз долговечней. Институт уже продал 20 штук. В августе к нам приезжали координаторы из Женевского центра. Они ищут заказчиков на изготовление серийной партии таких приборов. Мы ввязались в борьбу за этот контракт, который оценивается от 1,5 до 5 млн. долларов, с университетом Глазго, несколькими лабораториями Германии, Швейцарии. Замечу, что мы столкнулись с недобросовестной конкурентной борьбой с их стороны. Они делают все, чтобы вытолкнуть нас с западного рынка.

- Это несколько противоречит распространенному у нас

деньги, группа Хлудкова готовит серию теоретических публикаций в крупных научных журналах по ядерным исследованиям, где докажут, что у нас имеется фундаментальная база.

- Недавно в СФТИ побывала делегация Национальной лаборатории САНДИА, США, и знакомились с работами ученых института. Насколько продуктивным был визит?

Мы предложили американцам 10 разработок наших ученых. Думаю, с САНДИА у нас будет не менее трех контрактов.

- А остальные семь? Недостаточно высокого уровня или не в сферах интереса САНДИА?

Три работы из десяти - это достаточно высокий результат. По сло-

Я думаю, в СФТИ таких работ и не было, поскольку подавляющее большинство было связано с оборонным комплексом, где нужно четко выдавать "на-гора" конкретный результат. Если кто-то имел научное "хобби", все равно результат "вынь да положь". Сейчас же, когда с финансами гораздо тяжелее, ученые вынуждены "наступать на горло собственной песне".

- Какие ближайшие планы отдела маркетинга СФТИ?

Будем продолжать делать имидж своему предприятию. В журнале "Известия вузов. Физика", который распространяется как в России, так и за рубежом, познакомим с деятельностью ученых СФТИ. Приобрели видеотехнику, будем снимать ролики с нашими предложениями и посылать потенциальным инвесторам. Начинаем готовить новое издание книги, где соберем наиболее перспективные работы сотрудников института. Словом, будем продвигать наш товар. Подчеркну, что главное наше богатство - это не имеющиеся разработки, а ученые и инженеры, способные быстро решить любую техническую задачу.

Беседу вел Андрей КАРЫПОВ.
Фото А. ЛЕДНЕВА.

От сумы до тюрьмы

Иногда то, что хорошо начинается, кончается очень плохо.

Русская пословица.

Иду по коридорам родного университета и, честное слово, сердце кровью обливается: неуютно, убого. Даже не верится, что это то самое святилище науки, о котором взахлеб рассматривает за граница, в котором, неслыхая ни на какие финансовые настроения государственных властей, продолжают учиться студенты, а ученые с мировыми именами - двигать вперед (и очень существенно) науку. Одно успокаивает: идет строительство, и потому затянувшаяся внешняя убогость главного корпуса Томского государственного университета - все же дело временное. Университетскую администрацию можно критиковать за "долгоиграющую" реконструкцию. Можно сетовать на безденежье науки. Можно делать благотворительные взносы на ремонт, как поступают десятки не только выпускников этого славного вуза, но и почитатели его преподавательского состава со всех концов бывшего Союза. А можно, оказывается, делать на нищем... деньги.

Берешь чужие и ненадолго, а отдаешь свои и навсегда

Увы, вторая часть шутливой пословицы уже анахронизм

С 1993 года ТГУ - в экономическом параличе: ежегодное финансирование вуза составляет всего 40 процентов. Это тот самый случай, когда искренне жаль, что перестройка почил. Продлилась она еще пару лет, и бывший императорский университет уже был бы отстранирован и выглядел картинкой. Строительство новой России наотмашь ударило по науке: тут уж обучение студентов худо-бедно организовывать бы. А уж о реконструкции корпусов остается только мечтать. Получая из федерального бюджета крохи, администрация ТГУ вынуждена выбирать между организацией той же производственной практики студентов и, pardon, чисткой туалетов.

Только в последнее время университет получил законную возможность зарабатывать деньги. И, надо сказать, делает он это достаточно успешно. А тогда, в 1993 году, приходилось ломать голову. Как правило, студент обязан еще в июле получить стипендию за каникулярные месяцы. Но ребята постоянно уезжают по домам только

с июльскими деньгами, а августовскую стипендию получают уже в сентябре. Два года назад эта ситуация и привела к конфликту, который уже вовлек в разборки самые могущественные структуры области.

Когда студенты уже разъехались без августовской стипендии, неожиданно для всех Москва прислала в ТГУ деньги. Надо быть глупцом, чтобы держать их в кубышке до начала нового учебного года, имея бешеные долги перед энергетиками, уйму "дыр", которые необходимо срочно заплатить. Тогдашний ректор ТГУ М. К. Свиридов и первый проректор М. Д. Бабанский после долгих коллегиальных обсуждений задуманного принимают решение провести финансовую операцию с выгодой для родного вуза. Опыт подобных сделок уже был, и все они заканчивались для ТГУ успешно. (Другие вузы с подобными экспериментами так "влетали", что до сих пор не могут прийти в себя).

Вооружившись рекомендациями солидных людей города, проверив кое-какие документы предполагаемого партнера, в июле 93-го университет заключает дого-

вор № 17 с внешнеэкономической компанией "Интерком": "Поставщик обязуется поставить, а покупатель принять и оплатить строительные и отделочные материалы производства КНР... всего на 100 миллионов рублей". По договору "Интерком" должен был поставить материалы до 1 сентября. А "в случае уклонения должник (этот пункт договора не смогли понять опытные юристы, мотивируя тем, что более юридически безграмотного документа найти трудно) уплачивает штраф в размере 0,5 процента суммы, от уплаты которой уклоняется. При несвоевременной оплате должник уплачивает пеню 0,5 процента суммы просроченного платежа за каждый день, но не более 100 процентов".

Невозможно разобраться, какой должник здесь имеется в виду и вообще о чем речь, если закуп строительных материалов был просто прикрытием. Главная цель ТГУ - заработать хоть какие-то проценты на имеющейся сумме. Ни один банк не мог бы предложить университету столь выгодных условий: срок договора - всего полтора месяца, да и проценты заманчивы. Словом, ТГУ дал коммерческой структуре



Старая мельница

Единственная на весь томский север, она может сделать дешевле северный хлеб. А заодно - спасти от банкротства Колпашевскую реалбазу.

Все, что нужно сегодня, чтобы ее запустить, - 250 миллионов, - говорит директор АО "Колпашевская реалбаза" В. З. Дорошук. - Как в старой притче: не хватает пяти рублей, чтобы заработать миллион...

Денег таких у реалбазы нет. Их нет на текущие нужды: на то, чтобы подготовиться к зиме, на зарплату рабочим. Что же случилось с предприятием, бывшим еще вчера в районе одним из благополучных?

Созданная в далеком 38-м году для заготовки, завоза и распределения зерна, муки, круп и комбикормов, и после войны, и при "развитом социализме" реалбаза жила не тужила. Ее в общем-то и породил порядок, когда на все существовали фонды, лимиты, разнарядки. Проблема с реализацией: сколько, допустим, удастся продать хлебокомбинату, сколько - райпо или общепиту не считалась ее директору даже в страшных снах. Но... времена изменились. Круто.

Предприятия-клиенты осознали это раньше, чем руководство реалбазы. Время заставило просчитать, сравнить, выбрать самый выгодный

вариант завоза на север товаров, продуктов, материалов. Выгодны стали прямые связи - с тем, когда необходимое можно закупать без посредников. От услуг реалбазы отказался ее главный клиент - Колпашевский хлебокомбинат. И работники базы встали перед выбором: или жить по-старому, тихо идя ко дну, или...

Увы, реалбаза продолжала жить и думать по-старому. Именно давняя привычка к "беспроblemному" сбыту заставила, как сейчас признает председатель АО "Колпашевская ре-

албаза" В.З. Дорошук, взять в начале прошлого года централизованный кредит под завоз в район муки и хлебопродуктов в сумме 553 миллиона под 213 процентов годовых. А в августе Дорошук согласился еще на один кредит, на этот раз от районной администрации: ни много ни мало - в один миллиард 147 миллионов! Правда, "всего" под 70 процентов.

- Мы его не просили, - так оправдывает этот шаг Василий Захарович. - Администрация предложила, сделала заявку: завезти свыше тысячи тонн муки, девятьсот с лишним тонн крупы. Завезли...

К лету 95-го реалбаза удалось "пристроить" лишь муку и часть крупы. Остальное лежит на складах. Деньги, вырванные от продажи, пошли в основном на погашение централизованного (под 213 процентов) кредита. А вот возвращать кредит районной администрации оказалось нечем. Не просчитали?

- Да мы и не считали, - вздыхает Василий Захарович. - Сказали: берите. Взяли...

Местная власть между тем заняла в отношении должников крайне жесткую позицию. Деньги надо возвращать. На "счетчике" реалбазы еще 800 миллионов, а с процентами - миллиард двести миллионов. Эти деньги нужны сегодня другим предприятиям района. К планам реалбазы по выходу из экономического тупика администрация вроде бы относится с пониманием. "Стержень" этих планов - довести до конца реконструкцию и запустить в работу старую мельницу. Ее построили на территории базы еще в 41-м году. Когда-то она молола зерно круглый год, потом ее стали запускать через месяц-два. А когда "социалистическая экономика" совсем отучила думать об

истинной выгоде и на север повезли все то, что раньше считалось само собой разумеющимся производством на месте, мельница встала. Оборудование на ней давно устарело. Но осталось добротное здание, целы подъезды к нему. Резон запускать в Колпашеве мельницу - самый прямой: она остается единственной на весь томский север. Даже если цена муки будет не ниже, чем у "Томских мельниц", отпадает такая солидная для здешних мест статья расходов, как доставка. Уже изъявили желание стать покупателями колпашевской муки здешний хлебозавод, райпо, Тогурский орс. Найдутся, уверены в Колпашеве, покупатели в соседних районах. Наверняка не залежится продукция крупорушки, которая нынче почти готова: здесь можно будет выпускать комбикорм, которого остро не хватает в районе.

В прошлом году, "выкroив" средства, купили новый комплект оборудования, произвели монтаж. Осталось сделать современную вентиляцию и отопление. Но... денег на завершение работ, как уже сказано, нет.

- Хорошие планы, - соглашается зам. главы Колпашевской администрации А.И. Парешин. - Но, может, надо было тогда по одежке протягивать ножки? Поточнее рассчитать кредиты, часть из них приберечь для запуска? Не "распылять" на достройку двух жилых домов. Дело это нужное, но... тут уж одно из двух: либо строить, либо спасать предприятие.

Отчаявшись превозмочь недоверие районных властей, к сентябрю колпашевцы подработали бизнес-план, отвезли в областную администрацию. Однако координационный совет по поддержке малого и среднего бизнеса, распределявший в первых числах октября денежные ресурсы, вопрос о колпашевской реалбазе пока отложил.

Что делать? На предприятии считают: надо искать спонсоров. Тех, кто был бы напрямую заинтересован в колпашевской мельнице. Речь, напомним, о производстве, конкурентов которому нет во всех северных районах. Если мельницу запустить, уверяет Дорошук, она будет в сутки перерабатывать до 16 тонн зерна, выпуская по десять тонн муки (не считая комбикормов).

Кое-что председателю АО все-таки удалось. Достигнута договоренность с А.И.Таловским, который - буквально под честное слово - отгружает на днях колпашевцам 500 тонн вороновского зерна. Того, из которого и пойдет первая мука.

Анатолий МИНИН.

«Такси голосует. Клиент - на обочину!»

В специальном выпуске газеты "Красное знамя" "Предприятие" 25 января 1995 года была опубликована статья Д. Лапшина "Такси голосует. Клиент - на обочину!" Руководители АТОО "Сибавто" посчитали, что в данной публикации распространены сведения, не соответствующие действительности, порочащие деловую репутацию коллектива. Истец обратился в суд с просьбой обязать ответчика опровергнуть неверно изложенные в статье факты и возместить моральный ущерб в сумме 15 миллионов рублей.

В решении Советского районного суда, вынесенном 12 мая Л.В. Шефер, иск АТОО "Сибавто" удовлетворен частично. Редакция была обязана опубликовать опровержение в том же специальном выпуске. Кроме того, в счет возмещения морального вреда взыскано 10 миллионов рублей.

Редакция не согласилась с некоторыми выводами районного суда, в особенности в заключительной части решения, где шла речь о возмещении морального вреда, и обратилась с кассационной жалобой в гражданскую коллегию Томского областного суда.

Определением коллегии областного суда редакция обязана опубликовать необходимые поправки допущенных автором статьи неточностей из-за вольной трактовки фактов. В части же возмещения морального вреда решение Советского районного суда было отменено.

Публикуем опровержение. Иск АТОО "Сибавто" удовлетворить частично. Признать не соответствующими действительности и порочащими деловую репутацию трудового коллектива АТОО "Сибавто" сведения, распространенные 25.01.95г. газетой "Красное знамя" в специальном выпуске "Предприятие" в статье "Такси голосует. Клиент - на обочину!" за подписью Д. Лапшина о том, что "таксопарк - кормушка для водителя, для ремонтников, для начальников всех служб", что "водитель привозит зарплату практически еще одной штатной единицы", что "таксист приобретает запчасти, резину, бензин на свои кровные, а на складе можно отыскать бесплатно разве какой-нибудь болтик с гайкой", что "накладными расходами таксиста являются неофициальные расходы на содержание вспомогательных служб таксопарка, что мечта каждого таксиста поимать пьяницу и на таких редких удачах зиждется благосостояние таксиста, что акционирование выглядело шаржированно и все акции стали принадлежать администрации, что нет коллектива, нет силы побороть инерцию администрации, что таксопарк погибнет в сегодняшнем своем облике и повышение цен может привести к планируемой катастрофе таксопарка".

От редакции. Автор статьи, подготовивший публикацию с искажением фактов, в редакции больше не работает.



деньги в долг. Дал и вот уже на протяжении двух лет не может получить их назад.

Директор "Интеркома" Л. М. Турова, вероятно, с самого начала знала, что получает от университета почти безвозмездный дар. Иначе чем можно объяснить приложение к договору N 17, появившееся месяц спустя, по которому ТГУ перечисляет компании еще 100 миллионов рублей. Мотивация этого "довеска" выдвигается серьезная: изменились таможенные пошлины, договор под угрозой срыва. Материалы, которые "Интерком" должен был закупить в Китае, или 200 миллионов рублей (по тем временам огромные деньги) в случае срыва поставки Турова обещает предоставить не позднее 18 сентября.

И пошло - поехало. 16 ноября 1993 года Людмила Михайловна пишет ректору письмом: "В связи с финансовыми затруднениями и невыполнением условий контракта китайской стороной прошу продлить срок действия договора до 22 ноября". 26 декабря в ТГУ приходит от нее бумага пообстоятельней: "Интерком" в связи со сложным финансовым положением просит отсрочку поставки стройматериалов до 15 января 1994 года. Стройматериалы отгружены из КНР согласно контракту N НК ВТК 01-92-51 и в данный момент находятся в пути (ПогранТЭК Забайкальска). В настоящее время представитель нашей компании находится там для проведения таможенных процедур, сообщил по телефону номера контейнеров 0918717, 0945222. Также ставит нас в известность, что из-за перегруженности Забайкальской дороги отправить контейнеры немедленно не представляется возможным. В СЛУЧАЕ НЕПОСТУПЛЕНИЯ КОНТЕЙНЕРОВ ДО 15 ЯНВАРЯ 1994 ГОДА ИЗ КНР БУДУТ В СРОЧНОМ ПОРЯДКЕ ВОЗВРАЩАНЫ ДЕНЬГИ НА СЧЕТ ТГУ" (выделено автором).

Но ни в январе 94-го, ни в октябре 95-го "Интерком" не рассчитался с ТГУ. Последний год Л. М. Турова просто скрывает-

ся от университета. Месяцами ее выискивает главбух ТГУ Г. Н. Нагаева, просит, стыдит. Все впустую. Правда, какую-то часть денег удалось выбить, но это жалкие крохи по сравнению с тем, что на самом деле задолжала компания университету.

Повстречавшись с Л. М. Туровой, очень хотела выяснить, почему она постоянно говорит неправду? На беседе в отделе по борьбе с организованной преступностью Турова сказала, что взяла деньги в долг ей предложил не кто иной, как сам Свиридов. (Михаил Константинович, по его утверждению, даже не знаком с этой женщиной). История с застрявшими в Забайкальске контейнерами - тоже вымысел. Людмила Михайловна категорически отказалась комментировать ситуацию, заявив лишь, что университету ее компания должна всего 20 миллионов рублей. Официальные данные бухгалтерии ТГУ говорят о другом: на 20 октября дебиторская задолженность "Интеркома" по договору N 17 составляет 90 миллионов рублей, пени за невыполнение условий договора равны 751 миллиону. Итого долг тянет на 841 миллион рублей. Хотя пункт договора по штрафным санкциям можно рассматривать по-разному, и в зависимости от заинтересованности сторон сумма пени может уменьшаться или увеличиваться.

А раз главное действующее лицо не желало обсудить конфликт и внести свои объяснения, приходится руководствоваться имеющейся информацией. Есть основания полагать, что именно на деньги университета блистает своим великолепием магазин компании на проспекте Ленина - его оборудование закуплено в Китае... Невозможно отделиться и от мысли, что договор был намеренно составлен так безграмотно и запутанно. Вероятно, "Интерком" заранее просчитал, что университет не сможет доказать свою правоту и останется с носом.

Так и получилось. Первый проректор

ТГУ М. Д. Бабанский обращался за помощью в самые разные инстанции. Арбитражный суд, куда Михаил Демьянович ходил за консультацией, посчитал, что договор с "Интеркомом" вряд ли можно признать действительным, но где найти деньги на пошлину для официального обращения в суд?

Подключались к этому конфликту сотрудники налоговой полиции, прокуратуры, независимых правоохранительных фирм и даже федеральной службы безопасности. Обещали "приструнить" распорядившуюся внешнеторговую компанию. Но, похоже, и они бессильны.

Один пример: Л. М. Турова, чтобы обезопасить себя, заявляет в финансовые органы о пропаже документов при переезде. Нет документации - сложно проверить, уходили ли деньги в Китай, за что, когда? Как вообще она распорядилась университетскими миллионами? Сложно, но возможно. Однако никто не предлагает ей восстановить баланс. Никто не говорит о нецелевом использовании кредита. Никто в конце концов не ставит перед "Интеркомом" вопрос ребром: когда будет возвращен кредит?

Разумеется, в этой ситуации невозможно относиться к ТГУ, как к наивному юнцу, ставшему жертвой экономического СПИДа, как называют в деловых кругах невозврат кредитов. Отсутствие опыта работы в условиях рынка у университетской администрации вполне компенсирует присутствие в ТГУ такого мощного факультета, как юридический. Но его услугами в данной ситуации никто не воспользовался. Поверили лишь знакомым знакомым, что "Интерком" - компания надежная. И, кроме как самих себя, администрации ТГУ винить некого.

Конфликт не разрешен. Неужели в Том-

ске так и не найдется силы, которая смогла бы "убедить" компанию рассчитаться со своим долгом перед университетом?

Вера ПЕТУНИНА.

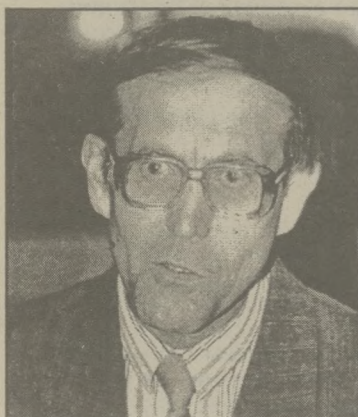
КОГДА ВЕРСТАЛСЯ НОМЕР. В процессе подготовки этого материала стало ясно, что есть все же сила, способная сдвинуть с мертвой точки невозврат кредита - газетное выступление. На счет университета "Интерком" перечислил еще 55 миллионов рублей.



Рис. Надима КАСИМОВА.



Кто сделал ваучер золотым?



Евгений ГАВРИЛЕНКО,
кандидат экономических наук.

Уважаемые читатели!
Материал, который
мы вам сегодня
предлагаем, - итог
двухлетней работы
группы специалистов.
Для его подготовки
пришлось изо дня
в день искать
информацию
о томских АО,
прошедших чековую
приватизацию.
посетить более сотни
собраний
акционеров,
разработать
методику оценки
выгодности.
Если у Вас появятся
вопросы, автор готов
ответить на них
через нашу газету.

Много фирм давали гарантию обогатить томичей, сохранить и приумножить их деньги. О том, что случилось с вкладчиками и акционерами "РДС", "Хопра", "МММ", "Русской недвижимости" и других организаций, обещавших шальные проценты, сегодня известно всем.

Не сдержали обещания и некоторые солидные фирмы, которые, привлекая деньги томичей, гарантировали повышенный доход. Например, концерн "Гермес", который неоднократно обещал выплачивать дивиденды в размере до 700% годовых, недавно выступил с симптоматичным заявлением. Согласно решению совета директоров от 21.09.95 г., "Гермес" может выплатить 700%, то есть 70 тыс. руб. на акцию стоимостью 10 тыс. руб. Но для этого придется продать "всю имеющуюся у АО собственность и приостановить выполнение жилищной программы" (см. "Спорт-экспресс" от 29.09.95). Иначе говоря, чтобы выполнить обязательство по дивидендам, АО фактически должно самоликвидироваться. Конечно, можно было надежно хранить деньги на срочном вкладе крупных коммерческих банков. Но выплачиваемый ими процент, как правило, являлся отрицательным, то есть средства от такого хранения не увеличивались, а сокращались: инфляция съедала сберегаемое.

Так был ли вариант не только сохранить средства граждан, например, приобретая какой-то товар, но и приумножить их?

Таблица N 1		
Рейтинг выгодности вложения ваучера по итогам 1993-го года.		
Наименование АО	Курс аукциона в перерасчете на тысячурублевые акции (акции-чек).	Дивиденды на чек (рублей).
1. Томскмебель	2,875	12650
2. Хлебулк	4	12000
3. Химфармзавод	3	15000
4. СУ-4	3	12000
5. Томскгазстрой	4	8400
6. Томскрыба	0,65	4134
7. Томскстрой	3	6000
8. Томскэнерго	13	8970
9. Манотомь	7	7090
10. Химстрой	4	4800
11. УОР-5	1,5	4500
12. Томскэкскавация	1	4000
13. Томскагропромтранс	4	3200
14. Томский кондитер	0,65	2470
15. Томсктранспроект	3	3000
16. Томскглавснаб	4	2000
17. Втормет	1,75	1750
18. Томлесстрой	2	2000
19. Реатон	1,1	1100
20. Ролтом	2	1000
21. Томскхлебопродукт	0,7	700

Таблица N 2		
Рейтинг выгодности вложения ваучера по итогам 1994 года.		
Наименование АО	Курс аукциона в перерасчете на тысячурублевые акции (акции-чек).	Дивиденды на чек (рублей).
1.Химфармзавод	3	66000
2.Манотомь	7	36190
3.Томсктранспроект	3	34500
4.Томскводстрой	4	24040
5.Газпром	10	20000
6.Томскэнерго	13	19700
7.Томскмебель	2,875	16100
8.Хлебулк	4	16000
9.ТНХК	1,5	15000
10.Химстрой	4	12000
11. СУ-4	3	12000
12.Втормет	1,75	10500
13.Томскстрой	3	10500
14.ЧИФ "Сибирские инвестиции"	10	10000
15.Завод ЖБК-100	3	4140
16.ТомскТИСИЗ	2	3120
17.Томский завод ДСП	2	2000
Томский речпорт	8	24000
Реатон	1,1	3850
Промтехмонтаж	3,225	6450

Мудрость - дочь опыта

Как бы ни ругали ваучерную приватизацию (по моему мнению, это относительно лучшее из исключительно плохих альтернатив, которые были у России), но даже краткосрочные вложения средств в чеки, как правило, оказывались выгодными. Напомню, что с мая 1993 г. по май 1994 г. цена ваучера выросла в 8-10 раз с 3-4 тысяч рублей до 30-40 тысяч. Так что хранившие свои деньги в приватизационных чеках не прогадали.

По оценке экспертов, более трех четвертей томичей не продали свои ваучеры, а вложили их в акции приватизированных предприятий. Работники предприятий, выкупавшие акции по закрытой подписке, получили за чек 6 акций (здесь и далее подразумеваю тысячурублевые) - при 2-м варианте приватизации и больше 13 - при 1-м (льготные 10%). Томичи, вкладывавшие ваучеры на аукционах, получили в расчете на чек от 0,3 до 26 акций.

Насколько выгодно в принципе быть акционером приватизирован-

ных предприятий? Для начала посмотрим на практику стран с развитой рыночной экономикой. Там акции являются наиболее высокоприбыльным способом вложения средств. Например, в США за последние шестьдесят лет средний реальный, то есть с учетом инфляции, дивиденд по обыкновенным акциям составил 6%, тогда как по ценным бумагам с фиксированным доходом (привилегированные акции, облигации и т.д.) - всего 1%. Только во время подъема американской экономики с 1982 по 1987 гг. курс акций (их рыночная цена) вырос почти на 300%. Но 19 октября 1987 года (в "черный понедельник", как называли его американцы) курс только за 6 часов упал на 22%.

Следовательно, вложения в акции являются одновременно и наиболее рискованными. Поэтому американцы в среднем хранят в акциях примерно пятую часть своих денежных средств.

Вернемся в родные пенаты.

Из более 100 предприятий области, акции которых выставались

Не бойтесь обмена стодолларовых бумажек

22 октября в Москве появились новые образцы американских стодолларовых купюр. Их появление в российской столице связано с предстоящим введением в оборот новых банкнот в США.

Официально изменение дизайна денежных знаков является инициативой правительства США, с которой оно выступает только по указанию министерства финансов, потому что именно оно несет ответственность за разработку и печатание дензнаков и защиту их от подделки.

Предвидя дальнейшее развитие мощной копировальной техники в ближайшее время, министерство финансов США решило одновременно подготовить к менее активной подделке одной из самых популярных валют.

Министерство финансов США планирует сначала пустить в оборот купюры

достоинством 100 долларов в 1996 году, затем, в 1997 году, в обращение поступят 50-долларовые дензнаки. Далее в убывающем порядке (20, 10 и 5 долларов) с интервалом от 9 до 12 месяцев будет меняться вся американская валюта.

Обмен денежных знаков в самих Штатах будет проходить постепенно, по мере изнашивания прежних купюр, какие бы то ни было сроки не устанавливаются. Интересно, что Федеральная резервная система (ФРС) не собирается вводить никакой платы за обмен старых денег. По словам Эдварда Келли, "мы заготовим обширные запасы купюр нового образца так, чтобы они были доступны для граждан и деловых предприятий всех стран, где широко используется валюта США".

В Центральном банке России, однако, высказали тревогу по поводу того, как это будет выглядеть у нас. И, наверное, член совета управляющих ФРС прав, когда на XXXII совещании директоров центральных банков американского континента заявил:

"...всегда найдутся дельцы или финансовые учреждения, которые попытаются воспользоваться обеспокоенностью людей по поводу своих сбережений и начнут взимать неправомерно высокую плату за обмен существующих банкнот США".

Тем, у кого еще свежи кошмарные воспоминания о "павловском" обмене сторублевых, можно посоветовать следующее. Во-первых, если у вас нет причин опасаться налоговой инспекции, сделайте вклад в банк старыми долларами, и уже через несколько месяцев вы сможете получить купюры нового образца. Во-вторых, кроме долларов, в мире существует немало конвертируемых валют. Поменяйте доллары на немецкие марки, швейцарские франки, британские фунты или японские иены. Но в этом случае лучше прибегнуть к услугам солидных банков, чтобы вместо старых, но настоящих долларов, не получить экзотическую фальшивку.

Начальник спит - служба идет

Вовсе не ленив, а очень даже умен тот, кто во время работы делает небольшой перерыв, а то и вовсе, положив голову на стол, подремлет несколько минут.

Согласно наблюдениям, проведенным в США, поспав 15-30 минут, человек с большей легкостью и охотой продолжает работу.

Причину сонливости вовсе не обязательно искать в сытном обеде или однообразии деятельности. В действительности мозг подсознательно требует немного времени для отдыха, которое лучше всего заполнить сном. Можно, конечно, прибегнуть и к другим способам: зарядке, кофе, яркому освещению или снижению температуры, но самым эффективным будет подремать 15 минут. По действию это равноценно 5 часам нормального сна.

(ЭКСТРА-Пресс).

на чековых аукционах, то есть были доступны любому томичу, за последние два года дивиденды реально выплатили 28 (здесь и далее основываюсь не на слухах, а на опыте мелкого инвестора почти 70 областных АО). Что же касается курсовой стоимости акций, то она по части АО уже выросла в 20-30 раз, а по отдельным доходила до 80-100 раз. Иначе говоря, одну акцию покупали по 80-100 тысяч рублей.

Конечно, по нынешним ценам доход от продажи акций, тем более дивиденды, выглядит скромно. Но ведь сегодня экономика находится в низшей точке спада. Когда начнется подъем (думаю, это произойдет через год-два), доходы от акций приватизированных предприятий резко повысятся.

Какие дивиденды реально получили томичи, вложившие чеки в акции областных предприятий за последние два года, каков рейтинг и перспективы местных АО?

Первый блин

По 93-му году 21 АО из более пятидесяти прошедших к тому времени через чековые аукционы, выплатило дивиденды (см. таблицу N 1).

Кроме того, акционеры завода резиновой обуви принимали решение о дивидендах с отсрочкой выплаты на год. Но когда на собрании по итогам 94-го выяснилось, что дела идут неважно, прежнее решение было отменено.

Для томичей, вложивших чеки на аукционе, прибыльность операции зависит, с одной стороны, от количества полученных за ваучер акций, а с другой - от размера дивиденда, выплаченного на акцию. При расчете рейтинга выгодности мы также учитывали число и сроки выплаты дивидендов, то есть делали поправку на инфляцию. Именно поэтому 12650 руб. и 12000 руб., полученных в несколько приемов в течение года акционерами "Томскэнерго" и "Хлебулка", оказались весомее, чем 15000 руб., которые выплатил по году "Химфармзавод" (см. таблицу N 1).

Для работников предприятий, которые получили акции в результате закрытой подписки, годовые дивиденды в расчете на чек оказались во столько раз выше, во сколько курс аукциона меньше 6 (поделите 6 на курс аукциона, указанный в 1-м столбце, и результат помножьте на число из 2-го столбца). Например, это означает, что работник "Томскрыбы" на ваучер получил за год более 38 тысяч руб., а по "СУ-4" - 24 тыс. руб.

По 94-му году дивиденды объявили 20 АО, но на 1.10.95 г. выплатили только 17 (см. табл. N 2). Три АО, указанные под чертой, пока акционерам ничего не заплатили. Кста-

ти, в соответствии с законодательством при принятии собранием решения о выплате дивидендов АО должно их выплатить. Если объявленный дивиденд не выплачивается, акционеры могут обратиться в суд. В случае отказа в выплате дивидендов АО должно быть объявлено неплатежеспособным и подлежит ликвидации (см. Положение о порядке выплаты дивидендов по акциям).

В 94-м году число АО, выплативших дивиденды, сократилось как абсолютно, так и относительно. В то же время средний размер выплаты из расчета на чек возрос с 4990 руб. в 93-м до 18340 руб. в 94-м, то есть в 3,7 раза, что выше темпа инфляции. Если же учитывать и значительный рост курсовой стоимости акций многих АО, то можно говорить о тенденции повышения выгодности вложений в акции предприятий.

А сейчас рассмотрим итоговый

рейтинг выгодности вложения чеков в акции приватизированных предприятий и попытаемся дать некоторые советы акционерам.

Итоги и перспективы

С января по май 93-го года рыночная цена ваучера находилась в районе 4 тысяч рублей. Если исходить из этой цены, то томичи, купившие чеки и вложившие их в акции, например, химфармзавода, за два года уже приумножили свои средства в 20,5 раза, а "Хлебулка" - в 7 раз (напомню, что эти АО составлялись на чековых аукционах в марте-апреле 93-го).

С августа 93-го, когда АО выплатило первые дивиденды, по май 94-го чек, вложенный в "Томскмебель", окупил себя в натуре. То есть на дивиденды, полученные за указанный период при условии их размещения на срочном вкладе, во второй поло-

вине мая можно было купить дополнительный ваучер. Если его томич вложил в акции "Газпрома", то ваучер воистину становился золотым. Действительно, в ноябре-декабре цена акций "Газпрома", полученных на один чек, для томичей уже доходила до 150-200 долларов. По прогнозам ряда специалистов, десятирублевая акция может стоить 5 долларов, что означает 5000 дол. на чек. Помню, что я рекомендовал читателям половину чеков вложить именно в "Газпром" (см. "Не упустите последний шанс", "Красное знамя", 27.05.94).

Конечно, за два года акционеры только 28 АО, из более сотни прошедших через чековые аукционы, получили дивиденды. Но по мере выхода российской экономики из кризиса в целом будет повышаться отдача вложенных чеков. Даже акционеры предприятий-банкротов

скорее всего получат компенсацию за вложенные средства.

Потенциальная выгодность владения акциями приватизированных предприятий уже сегодня становится более очевидной после переоценки уставного капитала и дополнительного выпуска акций. Например, по итогам аукциона томичи получили на чек по 13 акций "Томскэнерго". В декабре прошлого года уставный капитал АО был увеличен в 264 раза. Сейчас на ваучер приходится 3432 акции общей стоимостью 3,432 млн. рублей. На сегодня акционерам можно дать один совет: не спешить продавать акции, по крайней мере до их индексации. Потенциальные возможности роста цен акций большинства АО намного выше увеличения стоимости и драгоценностей, и недвижимости, и прочих соблазнов.

Таблица N 3

Рейтинг выгодности вложения ваучера по итогам 1993-1994 гг.

Наименование АО	Номинал акции в рублях.	Курс аукциона в пересчете на тысячерублевые акции (акций - на чек).	Проценты годовых 1993 г. 1994 г.		Дивиденды, выплаченные на чек, за 1993-1994 гг. (рублей).
1.Химфармзавод	1000	3	500	2200	81000
2. Манотомь	1000	7	97	517	43280
3.Томскмебель	125	2,875	440	560	28750
4.Хлебулк	1000	4	300	400	28000
5.СУ-4	1000	3	400	400	24000
6.Томскэнерго	1000	13	69	152	28670
7.Томсктранспроект	1000	3	100	1150	37500
8.Томскстрой	1000	3	200	350	28500
9.Химстрой	1000	4	120	300	16800
10.Томскгазстрой	1000	4	210	-	8400
11.Томскводстрой	1000	4	-	601	24040
12.Газпром	10	10	-	200	20000
13.Втормет	250	1,75	112	600	12250
14.ТНХК	500	1,75	-	1000	15000
15.Томскрыба	50	0,65	300	-	4500
16.УОР-5	500	1,5	636	-	4134
17.Томскэкскавация	1000	1	400	-	4000
18.ЧИФ "Сибирские инвестиции"	1000	10	-	100	10000
19.Томскагропром-транс	1000	4	80	-	3200
20.Томский кондитер	50	0,65	380	-	2470
21.Томскглавнаб	1000	4	50	-	2000
22.Томлесстрой	1000	2	100	-	2000
23.Завод ЖБК-100	1000	3	-	138	4140
24.Реатон	100	1,1	100	-	1100
25.ТомскТИСИЗ	1000	2	-	156	3120
26.Ролтом	1000	2	50	-	1000
27.Томскхлебо-продукт	100	0,7	100	-	700
28.Томский завод ДСП	1000	2	-	100	2000

Не мешайте работать

На работе большинство людей недовольны не только тем, что приходится работать. На основании проведенного опроса психологи составили список факторов, оказывающих раздражающее воздействие на рабочем месте. Вот первые десять из них:

1. Неприятные запахи, например, одеколона, пота, табачного дыма и пыли.
2. Грязные кофейные чашки.
3. Коллеги, не снимающие трубку, когда звонит телефон.
4. Частные разговоры.
5. Регулярно опаздывающие сотруд-

ники.

6. Беспорядок на рабочем столе.
7. Коллеги, которые ходят есть в самое неподходящее время.
8. Лыстящие начальнику сотрудники.
9. Коллеги, постоянно упоминающие о том, что они задерживаются на работе.
10. Сотрудники, которые никогда не нуждаются даже в небольшом перерыве.



Телефон просит не курить

"Если решили отказаться от курения, свяжитесь с нами по телефону. Квалифицированные специалисты помогут покончить с этой привычкой, наносящей вред не только вам лично, но и здоровью окружающих".

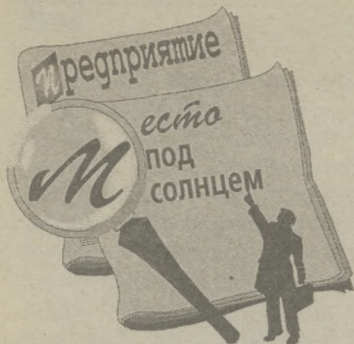
С таким призывом в Великобритании обращается телефонная служба, предназначенная для тех британцев, которые твердо решили "начать новую жизнь" - без сигареты, трубки или сигары.

По прогнозам координатора этой службы, получившей название "Бросайте курить", Джулии Водворт, от 15 до 20 процентов британцев, воспользовавшись ее услугами, смогут обойтись без табачных изделий.

Как же все-таки бросить курить? Британские специалисты не советуют делать этого постепенно. Следует сразу отказаться от курения полностью. Не стоит тянуть за сигаретой каждый раз, когда в жизни возникает стрессовая ситуация. Никотин лишь расстраивает и без того перегруженную нервную систему. Не заходите в магазины, в которых продаются табачные изделия. Не засиживайтесь за столом, если вы привыкли после обеда выкуривать сигарету. Не прибегайте к самообману, обещая самому бросить курить в следующий понедельник, в начале очередного отпуска и т.п. Регулярно занимайтесь физическим трудом на свежем воздухе.

Но, пожалуй, еще более рациональный способ борьбы с курением по телефону нашли в американском городе Лос-Анджелесе. Здесь закоренелые курильщики, решившие бросить курить, получают "моральную поддержку" по телефону. Набрав определенный номер, они слышат в трубке хриплые стоны, кошмарный кашель и проклятия в адрес табака. Наслушавшись таких стонов и проклятий, не у каждого рука вновь потянется к сигарете.

А. САФОНОВ.



"Пока человек зарабатывает достаточно денег, чтобы погашать платежи по закладным, вполне хорошо питаться, иметь свой автомобиль, раз в неделю отправиться с женой пообедать в ресторан и посмотреть шоу, он доволен жизнью". Ли Якокка.

Григорий Шамин: «Человеку всегда надо дать возможность заработать»

Выпускники школ, как и 10, и 15 лет назад, поступают в вузы. Что будет с ними через 5 лет? Об этом беседа с Григорием ШАМИНЫМ, начальником главного управления труда, занятости и миграции населения.



есть такая возможность? И надо ли это — отправлять своих специалистов куда-то?

— Я думаю, надо. Полгода назад меня за это критиковали, однако мнения своего я не изменил: если мы из-за состояния экономики не можем обеспечить людей работой на территории государства, мы должны помочь этим людям выехать за рубеж, там получить возможность заработка. Выезд временный — один-три года, с последующим возвращением, когда экономика России их востребует. Это выгодно всем: люди обеспечивают себя, семью, платят налоги.

Второй положительный момент: человек, проработав за рубежом, овладевает культурой производства в сфере оказания услуг населению, производстве товаров потребления, и он привезет эту культуру с собой. Это благо для страны.

Все признают: наше профессионально-техническое образование находится на очень высоком уровне как образовательная система, но, к сожалению, дипломы не сертифицированы с точки зрения европейских стандартов. Чтобы получить там работу, нужно сдать экзамен, а за это

нужно платить.

Сейчас мы предпринимаем попытки, чтобы в Томске появились учреждения, которые выдают документы, воспринимаемые за рубежом. В службе занятости можно будет получить азы знаний языка.

Повторяю: делается это не от хорошей жизни. Но если мы не можем предоставить работу здесь, то человеку нужно дать возможность заработать в другом месте.

К сожалению, со странами, где требуются специалисты, у нас нет межправительственного соглашения по миграции рабочей силы. Мы вышли с инициативой в Федеральную службу занятости: готовы поставлять высококвалифицированных рабочих для работы за границей. Предложения рассматриваются в правительстве России, и Томск в этом отношении впереди многих регионов. Давайте смотреть правде в глаза: в ближайшие годы безработица будет расти, и нужно использовать любую возможность для предоставления людям источника существования.

Сейчас идет подготовка договора с высокоразвитыми странами, где смогут работать наши рабочие, и со странами, где нужны наши высококвалифицированные специалисты.

— И как долго, по-вашему, будет расти безработица?

— Долгосрочные прогнозы слишком приблизительны, а вот заглянуть на год вперед можно. Уровень безработицы в 1995 году по сравнению с 1994-м возрастет в 2,5 раза. Пока эта цифра не превышает среднероссийского показателя, ситуация контролируется, есть средства на пособие по безработице, на создание новых рабочих мест. Обнадеживает то, что по сравнению с прошлым годом нынче идет замедление темпов роста безработицы. Наблюдается некоторая стабилизация в экономике области. Есть провалы, но есть и прирост по отраслям (регулярно анализируем статистические данные). К примеру, заработал "Контур", есть вакансии в АО "Ролтом".

В ближайшее время правительство России примет ряд изменений в налоговой системе, что поможет оживить производство.

Думаю, и в 1996 году, и далее ситуация на рынке труда будет контролироваться, и мы сможем обеспечивать социальную защиту тех, кто потерял работу.

По моим оценкам, стабилизация уровня безработицы произойдет в конце 1996-го — начале 1997-го, но оценки приблизительны: ситуация в экономике труднопредсказуемая. Надеюсь, что безработица зафиксируется на уровне 8-9%, что нормально и не является опасным для экономики, для социально-политической ситуации в стране.

**Беседу вел Д. НИКОЛАЕВА.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.**

В стране советов

«Я — твой начальник, потому что ты не дурак»

"Руководство — это способность побудить другого человека делать то, что нужно, когда нужно и как нужно, так, как будто он сам этого хочет".

Дауйт Д. ЭЙЗЕНХАУЭР.

«Так и только так»

Когда разговор заходит о современном управлении, неизменно появляется слово "суггестия", то есть внушение, произвольное влияние на чувства, представления и волевые процессы человека.

Суггестия — это не допускающее сомнений утверждение. Не "наверное" или "может быть", а "так и только так". Причем объектом его воздействия является не сознание, а подсознание человека. Чем точнее и внятнее (суггестивнее) руководитель научится формулировать свои мысли и указания, тем глубже и однозначнее они будут откладываться в мозгу подчиненных. Сравните разговор руководителя с сотрудниками с игрой в "глухой" ("испорченный") телефон: будете говорить тихо и неуверенно — в результате услышите Бог знает что.

Концентрация и пример

Чтобы влиять на других, важно уметь концентрироваться. Чем сконцентрированнее и однозначнее вы разговариваете с подчиненными, тем прочнее запоминают они вашу информацию. Ваши союзники в этом — спокойствие и уверенность. А нервозность, взвинченность, "разговор на повышенных тонах" сведут ваше влияние к нулю.

Известно, что человек формируется на

15 процентов в зависимости от унаследованных предрасположенностей и на 85 — от своего окружения. Для своих подчиненных вы являетесь окружением. Значит, от вас, вашего примера зависит поведение всех остальных. Если у вас с утра плохое настроение, знайте, что таковым оно рано или поздно будет у всех ваших подчиненных. Разве что за исключением тех, с кем вы в этот день все же не успеете пообщаться.

Существует только то, о чем думают

Исполнительный сотрудник может с толком выполнить ваше распоряжение только в том случае, если он ясно понял его. Он не должен угадывать, чего вы хотите. Это вы должны познакомить его с ходом ваших мыслей, с вашими идеями, планами. Помните, что в начале любого дела возникает идея. А существует только то, о чем думают.

В зависимости от того, что вы закладываете в подсознание своих сотрудников, будет строиться работа всего коллектива. Мысли и чувства, внушаемые вами, могут окрылить человека, придать ему силы, вдохновить, а могут разочаровать, подавить инициативу и всякое желание работать. Там, где страдающий неврозом, истеричный шеф только устроит разнос и в очередной раз, извините, поставит всех на уши, гармоничный, владеющий искусством суггестии, а значит, умеющий управлять людьми руководитель способен увлечь всех прекрасными идеями, ориентированными на будущее процветание фирмы. В конечном счете, ваш личный успех зависит от того, готовы ли ваши подчиненные пойти за вами, как говорится, и в огонь и в воду.

С похвалами, как с деньгами

Если в глазах подчиненных вы хотите выглядеть хорошим руководителем (а не огнедышащим драконом) больше думайте о том, что и как делать вашим сотрудникам,

и меньше — чего не надо делать. В первую очередь замечайте положительные качества своих подчиненных, а не их ошибки. От частой критики, кроме недоумения, а потом и озлобления, ничего не дожидается.

Вспомните школу, своих учителей. Одни из них будили в нас способности, другие, поставив клеймо бездарности, убивали эти же способности напрочь.

Акцент на положительные качества сотрудников, их успехах способствует созданию благоприятного производственного климата. Ведь все благие побуждения появляются в нас благодаря признанию. С похвалами, как с деньгами, — их всегда не хватает. С другой стороны, Песталоцци уже давно заметил, что большинство людей делают хорошее только потому, что им доверяют это делать хорошо.

Не мытьем, так катаньем

Любая, пусть даже самая гениальная идея уйдет как вода в песок, если неустанно не повторять, описывать, объяснять, разбивать сомнения, устранять неясности, подчеркивать преимущества, превращая ее тем самым в духовную собственность всех остальных. Известный французский политик Мендес Франс сказал: "Мы располагаем только двумя возможностями: или мы должны признаться в том, что мы ошиблись, или же мы должны что-то повторять до тех пор, пока это что-то не станет реальностью". Коротко, один раз сказать — это ни разу не сказать.

Принцип повторения, кстати, успешно использует реклама. Одно объявление, один ролик погоды не делают. Поэтому их запускают сериями. И таким образом то, на что мы сегодня смотрим скептически, с недоверием, через какое-то время превращается в твердое убеждение, веру.

В счет идут только дела!

Если вы твердо решили, что ваше призвание руководить (а не быть руководимым),

вы должны четко представлять, куда, к какой цели вы поведете своих подчиненных. Кроме того, хорошо бы им эту цель гибко, ненавязчиво и образно представить. И над всем этим надо подумать еще до разговора с сотрудниками фирмы. Если вы не можете сосредоточиться на своей цели, значит, вы сами не знаете, чего хотите. В голове у вас может быть целый цветник самых различных идей, но, если они не продуманы, вы будете порхать по ним как бабочка, и ни одна так и не претворится в жизнь.

Если вы водите автомобиль, то видели, что никто не едет так неуверенно, как тот, кто не знает, куда ехать. Можно ли требовать от своих подчиненных готовности следовать за вами (вашими идеями), если вы сами не совсем ясно представляете, куда едете.

Продолжая автомобильную аналогию, попробуем представить, сколь пагубны для руководителя поспешность, суета. Автогонщики на трассе стараются держаться поближе к заднему колесу впереди идущей машины, чтобы находиться во втягивающем потоке воздуха. При небольшой дистанции между начальником и подчиненными действует подобная сила втягивания. Если вы увеличиваете скорость, не заботясь о том, успеют ли за вами ваши сотрудники, дистанция становится слишком большой. Образуется две совершенно раздельные области, между которыми, естественно, не будет ни понимания, ни взаимной поддержки.

Не забывайте, что засчитывается только то, что делается, а не то, что рекомендуют сделать другим. В счет идут только дела!

**Подготовила И. ФАСТ.
Медико-психологическая
служба "Круг".**

В публикации использованы материалы книги Н.Энхельманна "Преупсывать с радостью".



Бди!

Козьма Прутков

"Безопасность вашего бизнеса" – двухдневный семинар под таким названием прошел в рамках ярмарки "Сибирский дом-95". Провел его сотрудник госбезопасности с четырнадцатилетним стажем, ныне работник одной из служб безопасности Смоленска Виктор Носов. Предлагаемые вашему вниманию выдержки из материала, составившего основу семинара, посвящены различным аспектам безопасности предприятия и его сотрудников. В частности, защите информации и коммерческой тайны, техническим средствам съема информации и личной безопасности.

✓ Для любой серьезной фирмы внутренняя и внешняя угрозы практически равнозначны. По сегодняшней статистике около 70 процентов внутренней информации "уходит" с предприятий в криминальные структуры. Не нужно объяснять, чего это может стоить фирме. Исследования американских специалистов показывают, что 25 процентов работников коммерческой фирмы готовы в любое время продать необходимую кому-то информацию, 50 процентов с получением такого предложения будут колебаться и только 25 останутся верны принципам конфиденциальности. Для российских фирм доля сотрудников, готовых всегда продавать информацию, по всей видимости, гораздо выше.

✓ Избегать в большинстве случаев неприятных ситуаций позволит официально зарегистрированная в УВД профессиональная служба безопасности (СБ). Если компания невелика, то заменить такую службу вполне по силам одному человеку, который и будет заниматься вопросами безопасности.

Руководителям фирм при заключении контрактов с работниками рекомендуется вносить в этот документ пункт, вполне отвечающий духу времени и закону. "Работник не возражает, чтобы СБ предприятия собирала о нем информацию служебного характера". В контракте также должны быть оговорены вопросы сохранения коммерческой тайны и соответствующие обязательства сотрудника. Все это дает вашей службе безопасности право наблюдать за работником, прослушивать при необходимости его телефонные разговоры, а в случае наличия доказательств разглашения им коммерческой тайны подать на него в суд.

✓ Понятие коммерческой тайны определяет Закон "О предпринимательской деятельности" (ст.28). Термин трактуется достаточно широко, и при желании вы можете отнести к "особому виду непатентованной информации" все, что угодно. Единственное замечание - на предприятии должны быть общие положения о коммерческой тайне и перечень работников, допущенных к таковой.

✓ Если охранники ходят в камуфляже с дубинкой и наручниками, это говорит только об уровне руководителя. Самая лучшая охрана та, которую незаметно.

✓ Опыт горазд лучше, чем непосредственно, полиция. Горазд лучше, чем полиция. Горазд лучше, чем полиция.

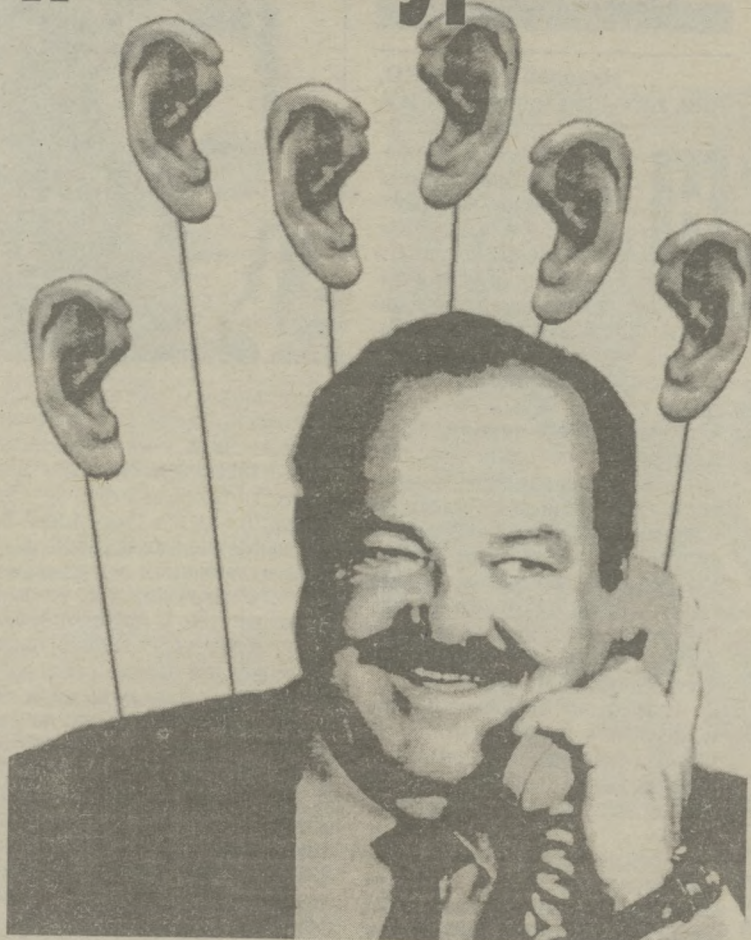
всегда находятся. Это необязательно работники фирмы, ими могут оказаться электрики, связисты и даже уборщица помещений.

✓ Технические средства, применяемые сегодня в практике, достаточно разнообразны. Но используются в основном радиомикрофоны и закладки - главным образом телефонные. Радиомикрофон чаще всего применяется в камуфляже. Он монтируется в ручку, пачку сигарет, папку, калькулятор, видеокассету, часы, зажигалку, в брелок с ключами, тройник, словом, во что угодно, а затем либо "забывается" партнерами у вас

нии примерно 200 метров. Для защиты от такого способа съема информации рекомендуется в первую очередь наблюдать за автомобилями, находящимися поблизости от офиса. Особое внимание надо обратить на машины с количеством антенн больше двух, в салоне которых находятся 2-3 человека, а также часто появляющиеся автомобили с одинаковыми номерами.

✓ Прикрытием для установки всевозможных устройств могут служить ремонтные работы (особенно ремонт телефонной линии).

Болтун - находка для конкурента



в кабинете, либо устанавливается там каким-то другим способом. Телефонные закладки "снимают" ваши телефонные переговоры. Практика показывает, что основной источник утечки информации - это именно телефонный канал. Часто используются стетоскопы - приборы, позволяющие прослушивать разговоры через стену. В принципе большая часть этих устройств выявляется внимательным визуальным наблюдением. Телефонную закладку можно без труда обнаружить, разобрав розетку или проверив телефонный провод по длине (впрочем, ваши разговоры могут сниматься с любой другой части линии и даже с телефонной станции). Радиомикрофон стоит поискать под крышкой стола, сиденьями стульев, на другой мебели.

На все снимающие информацию приборы существует соответствующая техника защиты. Надо лишь уточнить, что она не в пример дороже, чем техника нападения. Это и скремблеры для защиты телефонной связи, и всевозможные подаватели закладок, сетевые фильтры, генераторы шума, нелинейные локализаторы (которые, кстати, изготавливаются в Томске). Однако не стоит преувеличивать угрозу - все эти приспособления могут вам вовсе и не понадобиться. Подумайте сами, если реально вам ничто не угрожает, зачем приобретать профессиональный сканер АР-3000 за 15 тысяч долларов, даже если он выдает на компьютер место расположения радиозакладки в кабинете.

✓ Нынешняя техника позволяет снимать информацию с дисплея вашего компьютера. Оборудование для этого представляет собой черную телевизор и небольшой стелс-аппарат, который устанавливается на расстоянии

✓ Вопрос личной безопасности предпринимателя - это вопрос заранее подготовленных мероприятий. Специалисты отмечают, что чем больше у человека общественных связей и денег, тем больше опасность стать жертвой нападения, теракта или иных непредвиденных ситуаций.

✓ Прежде всего никогда не бывает лишним проверка приходящей в ваш адрес корреспонденции - писем и посылок. В некоторых случаях преступники до сих пор пользуются взрывными устройствами с часовым механизмом, так что не стоит пренебрегать простым прослушиванием пришедшей к вам бандероли. Должны настораживать письма толщиной более 3 миллиметров и весом более 100-150 граммов. В такой пакет вполне может поместиться пластиковая взрывчатка. Если вы находитесь дома, не торопитесь открывать двери на стук - чаще всего взрывные устройства срабатывают именно при открытии дверей. Если в ваш адрес поступила угроза взрыва, не стоит принимать это за чью-то шутку. Как правило, такие угрозы достаточно серьезны. Реальный случай: для покушения на управляющего Сбербанка Смоленска преступники потратили 10 тысяч долларов - дача управляющего была заминирована пятью тротильными шашками и тремя авиабомбами. Следует иметь в виду, что при наличии угрозы покушения поставить об этом в известность УВД просто необходимо.

✓ Посыпательство на вашу жизнь предполагает любые ответные действия в отношении нападающего. В том числе лишение жизни.

Подготовил
Владислав Михайлов.

Бюрократиада

На свалку - с «поляроидом»?

или Отчего властное решение порождает больше вопросов, чем ответов

О "металлической" лихорадке, охватившей область, написано уже немало. Только на страницах "Предприятия" журналисты дважды посвящали свои статьи этой проблеме - массовой краже цветных металлов. Об этом же не раз сообщала пресс-служба УВД - воруют повсюду (привлекает легкость наживы), даже могильные таблички. Вот последние оперативные сводки: из подсобного хозяйства Асиновской нефтебазы украден вместе с кровельным железом алюминиевый провод стоимостью в 25 миллионов рублей... В Шегарском районе со стройки в селе Трубачево исчезло 80 метров электрического кабеля... Опять кабель - почти на 4 миллиона рублей - пропадает со стройплощадки ДПСУ "Монолит"... В Томске на площади Южной задержали бомжа, "вооруженного" топором, зубилом и лопатой. Нашли и его добычу - 800 метров медного кабеля, оцененного в 8,4 миллиона рублей...

Пора наконец-то положить конец этой вакханалии! Это требование к властям не раз выдвигали руководители промышленных предприятий, несущие миллионные убытки, железнодорожники, отвечающие за безопасность движения поездов, энергетики, сотрудники правоохранительных органов, которым новый вид преступления прибавил работы. И в начале лета в областной администрации была создана специальная комиссия, призванная разрешить проблему скупки цветного металла. Рассматривалось два варианта. Первый - запретить всем, кроме АО "Вторцветмет", заниматься на территории области сбором "самоварного золота" у населения. На всех дорогах установить заградительные посты, чтобы воспрепятствовать вывозу лома за томские пределы другими фирмами. Второй - установить строгий порядок в работе приемных пунктов. Он и был, говоря бюрократически, взят за основу.

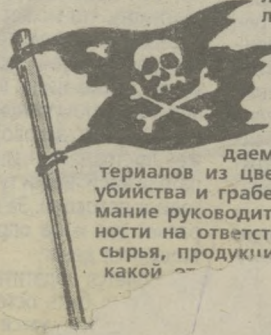
В конце сентября губернатор подписал долгожданный документ - постановление N 259 "О мерах по упорядочению сбора, переработки и реализации лома и отходов цветных и редких металлов на территории Томской области". Утвердили и Положение о порядке организации работы пунктов по приему цветных и редких металлов, высоколегированных и нержавеющей стали, которое вводится в действие с 1 ноября. Как подчеркнул председатель комитета по материально-техническим ресурсам и руководитель рабочей группы по контролю за выполнением этого постановления А. А. Нехаев, основная цель документов - "...несмотря на их директивный характер, не запретить, а хоть как-то упорядочить деятельность фирм по сбору металла".

Главное - изменится порядок оформления сдаваемого лома. Раньше - особенно на севере области - фирмы скупали любой металл от любого гражданина, не интересуясь происхождением товара. С 1 ноября характеристика лома, вырученная за него сумма и паспортные данные сдатчика будут заноситься в специальный реестр и заверяться его подписью. Конечно, при подобных сделках часто используются подставные лица и подложные паспорта. Но нововведение, бесспорно, усложнит сбыт краденого и облегчит работу правоохранительных органов.

Однако при внимательном чтении постановления невольно возникает ряд резонных вопросов. Кто и как будет классифицировать лом на промышленный и бытовой? Непонятно как, "если вес сдаваемого промышленного лома превышает 20 кг, происхождение его должно быть сдатчиком подтверждено документально". А. А. Нехаев так прокомментировал этот пункт: "Допустим, нашел ты барабан с кабелем. Возьми и сфотографируй". Однако я с трудом представляю себе граждан-металлоискателей, бегающих по свалке с "поляроидами". Серьезный дефицит в предвкушении солидного куша не поленится завести алюминиевые или медные (etc.) чушки на пустырь и отнять этот момент для истории. Хотя большинство, наверное, выберет самый простой путь: разорвать, распилить, раздробить объемные и тяжелые предметы на порции по 19 и менее килограммов и избавиться от возни с документальным подтверждением.

К некоторым несуразностям самого постановления добавляется непродуманность механизма по контролю за его выполнением. Разумеется, в "Белом доме" создана группа "по контролю...". И в районных администрациях будут ответственные товарищи "по контролю...". А на практике, похоже, опять всю основную работу придется выполнять участковым инспекторам. Сомневаюсь, что они с энтузиазмом воспримут новую функцию.

За нарушение утвержденного порядка руководители предприятий, как гласит последний пункт Положения, будут привлекаться к административной ответственности. Что подразумевается под этим? Руководитель контролирующей группы от областной администрации ничего конкретного сказать не смог. Остается догадываться, что вероятнее всего нарушителей будут штрафовать. И снова вопросы: а на какую сумму? Кто определит ее размер? И, самое главное, на основе какого закона или иного законодательного акта будут взыскиваться деньги со скупщиков? Неужели только по постановлению главы областной администрации? Похоже, последняя фраза Положения чисто символическая, для острастки. Да мало ли подобных документов с грозным финалом, а что кроется за которым - никому неизвестно. И что означает, к примеру, поручение для УВД: "обеспечить... раскрытие и ускоренное приоритетное расследование уголовных дел, возбуждаемых по фактам хищения изделий и материалов из цветных металлов". Оставить "на потоке" убийства и грабежи? Или другая фраза: "обратить внимание руководителей предприятий всех форм собственности на ответственность за обеспечение сохранности сырья, продукции и имущества..." Опять не понятно, с какой...



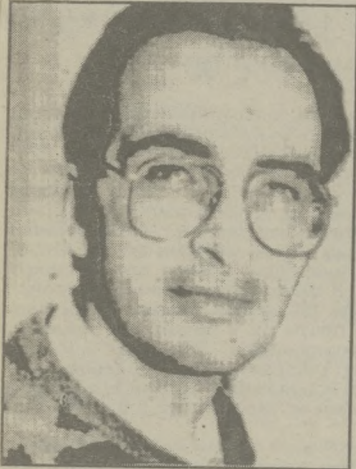
ти идет речь... тьше...



«...на рынках существует столько способов вложения капитала в недвижимость, сколько может найти желающих это сделать».

М. Сейден

«Стратегия инвестирования в недвижимость».



Вадим АЛАТАРЦЕВ,
начальник отдела
недвижимости фирмы «Аурум».

Торговля и другие операции с недвижимостью — весьма своеобразная сфера деятельности на рынке. Она существенно отличается от операций с другими рыночными товарами и поэтому имеет во многом уникальный механизм функционирования. Прежде всего это связано с особым правовым статусом недвижимого имущества, определяемым юридическими правами на объекты недвижимо-

сти. Кроме этого, с его редкостью и неоднородностью, в прямой зависимости от которых находится цена объектов.

Конечно же, является важным отслеживание предпочтений и желаний людей приобрести конкретный вид недвижимости.

Все это показывает, насколько трудно вложить средства, не имея квалифицированного персонала, обладающего комплексом специальных, юридических, финансовых, экономических и бухгалтерских знаний, а также практического опыта работы.

Но не менее важно иметь возможность работать с квалифицированным потребителем услуг на рынке недвижимого имущества. В связи с этим мы приветствуем создание на страницах «Предприятия» специализированной рубрики, которая, как мы надеемся, поможет вам найти ориентиры на рынке недвижимости.



Сергей ЛАДЫГИН,
директор компании
«Приват-М».

В Томске на сегодняшний день около десятка риэлтерских фирм, оказывающих услуги на рынке недвижимости. Прибавим к этому списку около десятка строительных фирм с разной периодичностью выходящих на рынок недвижимости с предложениями долевого участия в строительстве новых домов. А если мы еще приплюсуем к этой сумме трудно поддающееся подсчету внушительное количество так называемых частных (черных) маклеров, «мышкующих»

на этом рынке, а также то, что каждый из этих субъектов рынка недвижимости предлагает свои цены, свои условия сделки и свои «юридические гарантии», то можно себе представить, в какую ситуацию попадает продавец или покупатель недвижимости. Нужны ориентиры — ценовые прежде всего, а, учитывая наш русский правовой нигилизм, — и юридические тоже. Помочь правильно сориентироваться в беспокойном море рынка недвижимости и призвана предлагаемая вашему вниманию тематическая полоса.

Ликбез

Что необходимо знать при оформлении купли-продажи квартиры?

Договоры отчуждения квартир удостоверяются в нотариальных конторах по месту нахождения квартиры при условии предоставления документов, подтверждающих право собственности (договор купли-продажи или дарения квартиры, договор о передаче квартиры в собственность, так называемый договор о приватизации, свидетельство о праве на наследство и др.). Кроме этого, необходимо представить регистрационное свидетельство о собственности на квартиру, выдаваемое бюро технической инвентаризации, справку этого же БТИ с описанием квартиры и ее инвентаризационной стоимостью, справку районной налоговой инспекции, подтвержда-

ющую личную, а не отчуждение квартиры от имени несовершеннолетних детей предоставляется разрешение районного управления образования.

После проверки вышеуказанных документов нотариус выясняет стоимость квартиры. Так как за нотариальное оформление сделки необходимо оплачивать тариф, который составляет 4% от стоимости квартиры, стороны, как правило, занижают истинную цену квартиры, что может привести в дальнейшем к непоправимым последствиям. Например, при расторжении сделки в судебном порядке по каким-либо не зависящим от сторон причинам покупатель получит только сумму, указанную в договоре. Продавец также может пострадать, надеясь дополнить с покупателем сумму, которую они указывали в договоре. Продавец также может пострадать, надеясь дополнить с покупателем сумму, которую они указывали в договоре.

ности подобных квартир. Не исключены случаи мошенничества, оформление договора по поддельным документам, оформление документов от имени душевнобольных или недееспособных граждан. Такие договоры в последствии признаются недействительными. Чтобы обезопасить себя при приобретении квартиры, лучше всего обращаться в фирмы по торговле недвижимостью, представители которых проведут проверку подлинности документов, подберут вариант квартиры, помогут собрать все необходимые для продажи справки.

Для чего нотариус требует предоставления справки жилищно-эксплуатационного управления о составе семьи продавца?

Прежде чем оформить сделку о приобретении квартиры, поинтересуйтесь в жилищных органах, кто прописан в данной квартире.

Встречаются случаи оформления продажи квартиры собственником, а в квартире остаются прописанными члены его семьи, ко-

торые о такой продаже предупреждены не были. Нужно иметь в виду, что они сохраняют право проживания на указанной жилой площади и после продажи квартиры. Так что в интересах покупателя настаивать на выписке всех жильцов из квартиры.

В каком случае требуется разрешение управления образования на отчуждение квартиры?

Разрешение органов управления на обмен или продажу квартиры требуется в случаях, когда несовершеннолетний ребенок является собственником квартиры или проживает в ней вместе с родителями.

Дарение квартиры от имени несовершеннолетнего ребенка в соответствии со ст. 133 Кодекса о браке и семье запрещается.

Продолжение в следующем выпуске «Бизнес-риэлта», который в «Предприятии» станет регулярным.

Потребитель на рынке недвижимости

Опрос

Николай ПОПРАВКО,
зав. кафедрой социологии ТГУ.



Недавно кафедра социологии ТГУ провела развернутое исследование, включающее анализ оценки потребителем риэлтерских фирм и услуг, экспертный опрос риэлтеров, построение гипотетической модели жилья, включающей значимые для потребителя признаки (район, высота потолков, этаж и т.п.), и другие вопросы. Первые результаты уже получены. Их можно условно разделить на две части: информация для риэлтеров и информация для потребителей как реальных, так и потенциальных. Я остановлюсь на второй, учитывая важность проблемы жилья для горожан, а также то обстоятельство, что ситуация на рынке недвижимости во многом определяется спецификой каждого конкретного города или региона.

Главной целью проведенного исследования было определить основные механизмы поведения человека на рынке недвижимости. На первом этапе решались следующие задачи.

Прежде всего ориентация на делегирование. Иными словами, обращается ли человек, желающий продать, купить или обменять жилье, в фирму или предпочитает решать проблему самостоятельно. Оказалось, что более двух третей респондентов пользуются услугами риэлтерских фирм хотя бы на уровне получения информации. Затем анализировалась мотивация на делегирование: почему люди обращаются или не обращаются к риэлтерам. Мотивы оказались разными. Так, «самостоятельные» клиенты, то есть те, кто опирается на собственные силы, главной причиной назвали высокую плату за

услуги, второй — собственную компетентность, а третьей — недоверие к фирмам. Лишь очень небольшой процент ответивших сослался на то, что их «отговорили знакомые». Это говорит о том, что таких людей останавливает не плохая работа риэлтеров и связанный с ней печальный опыт, они изначально рассчитывают только на себя. С другой стороны, те, кто обращается к помощи фирм, объясняют это прежде всего положительными отзывами знакомых. Это означает не только то, что посредничество риэлтеров в целом себя оправдывает в глазах клиентов, но и то, что последнего гораздо больше убеждают реальные факты, чем реклама. Таким образом, человек, который имеет знакомого, получившего выгоды от сотрудничества с фирмой при покупке, продаже или обмене квартиры, чаще всего идет в эту же фирму. Кстати, роль рекламы отвечавшие оценили весьма невысоко (последнее место), хотя сказали при этом, что ориентировались на наиболее известную фирму. На третьем месте — близкое расположение офиса фирмы от дома или от места работы.

Далее задавался вопрос на рейтинг известности, то есть какие именно фирмы пользуются наибольшим доверием или более всего «на слу-

ху». Абсолютное первенство из десятка названных принадлежит «Ауруму» (36%), за ним с большим отрывом следует «Приват-М» (17%) и «Форма-М» (14%), а завершает список «Эталон» (3%). Здесь можно отметить такую особенность: отвечавшие называли только риэлтерские фирмы, в их ответах не звучали названия государственных структур, например ДСК, строящих жилье и торгующих им.

Особое место в анкете занимал блок вопросов на предмет рейтинга услуг. Ответы распределились следующим образом. Половина ответивших поставила на первое место куплю-продажу, 41% — обмен через куплю-продажу, 32% — обмен, далее следовали юридические консультации (16%), кредитование жилья (11%), охранные услуги (7%). На последнем месте — вложение в недвижимость.

Что из этого следует? Прежде всего то, что клиенты риэлтерских фирм — люди среднего достатка или чуть выше, накопившие деньги на квартиру или столкнувшиеся с проблемой обмена. Они хотят не дивидендов от вложенных в недвижимость свободных средств, а просто решить жилищную проблему. Главным для них является обеспечение юридических гарантий сделки (одно из первых мест), затем — экономия времени; именно за это они готовы платить. Отсутствие интереса к покупке жилья в кредит можно объяснить двояко. В случае, когда срок погашения равен году, такая льгота не имеет смысла: кто может заплатить сразу треть суммы, как правило, может заплатить всю сумму, не обременяя себя лишними обязательствами. Если срок погашения 3 года (максимальный в Томске), то клиент «боится загадывать» на столь долгий срок.

Наконец, в ходе исследования, которое проводилось методом телефонного интервью, получена интересная дополнительная информация, которую трудно проверить, а прокомментировать можно только гипотетически. Дело в том, что телефоны, обозначенные в рекламных объявлениях, очень часто принадлежат фирмам, не являющимся риэлтерскими. Последние, таким образом, зарабатывают на посредничестве, как говорится, помимо основной работы. В этой связи клиентам фирм, ориентированных на юридические гарантии сделки, можно посоветовать проявлять осторожность, поскольку такое посредничество (как и частное) не может их обеспечить в той мере, в какой это делают риэлтерские фирмы.



При организации государственного пенсионного фонда в 1991 году, была провозглашена идея создания социальных пенсионных банков. На сегодняшний момент их 47 по всей территории России, и в каждой области Сибири есть такой банк. В Томской - это "Томск-резерв". Банк, который 1 ноября этого года отмечает свое двухлетие. О становлении банка, его задачах и достижениях, с которыми он подходит к двухлетию своей деятельности, мы попросили рассказать председателя правления банка **Ольгу Владимировну ПАНЬКОВУ**.

Мы получили лицензию на банковскую деятельность 1 ноября 1993 года, - говорит она. - Тогда уставный капитал банка равнялся 120 миллионам рублей. На сегодняшний день у нас зарегистрирован проспект эмиссии на 7 миллиардов. Как только банк был организован, сразу же встал вопрос о передаче счетов отделения пенсионного фонда по Томской области в "Томск-резерв". Счета были переведены. Следом к нам перевели свои счета управление соцзащиты, томский почтамт, центр по выплате пенсий, управление связи. Получилась замкнутая цепь - от работодателей, которые перечисляют в фонд свои страховые взносы, до пенсионеров. В ней нет пробелов, что способствует скорейшему прохождению денег пенсионного фонда.

Это очень важно, ведь "Томск-резерв" обслуживает пятую часть населения области - это более 200 тысяч пенсионеров. От работы банка зависит то, как четко получают деньги пенсионеры города Томска, Томского района и области. Наверное, поэтому банк постоянно находится в сфере пристального внимания областной администрации.

- Все это деятельность достаточно специфическая. Наверное, именно она отличает ваш банк от многих других?

- Мы выполняем абсолютно все функции коммерческого банка. Но дело в том, что наши основные усилия направлены на поддержку пенсионеров. У нас существуют льготные пенсионные вклады, по которым мы выплачиваем 95 процентов. Мы разрешаем капитализировать средства и присоединять проценты к основному вкладу. Кроме этого, 3 процента

своей прибыли - а это от 60 до 100 миллионов рублей ежеквартально - мы отдаем на благотворительные цели.

- 95 процентов годовых по частным вкладам - достаточно высокая ставка. Видимо, это результат той же специфики?

- Дело в том, что у нас есть возможность пользоваться довольно дешевыми ресурсами, поэтому мы в состоянии оправдать проценты, которые выплачиваем пенсионерам. Для нас это не составляет проблемы. Банк располагает высоколиквидными актива-

странстве?

- Мы вполне реально оцениваем себя. По российским меркам "Томск-резерв" - банк маленький, по томским - средний. Мы занимаем свою нишу, обслуживаем определенную часть населения, определенным сегментом рынка, работаем с ценными бумагами: ГКО, КО, облигациями, векселями, депозитными сертификатами, т.е. со всем, что предусматривает сегодняшний рынок ценных бумаг. Мы работали и по договорам цессии для пенсионного фонда - практически кредитовали его в счет

- "Томск-резерв" достиг целей, которые ставились перед ним два года назад?

- На первом этапе - да. Мы заняли свою нишу среди банков города Томска. Второй этап - заняться привлечением вкладчиков.

- А льготы останутся?

- Все льготы введены только для вкладчиков-пенсионеров. Фактически, наши проценты - это вклад банка в их семейный бюджет. У нас сейчас около тысячи вкладчиков, но мы считаем, что это мало.

- Но не может ли их быть слишком много?

- Я считаю, что каждый банк должен для себя определять какой-то потолок. За ориентир, наверное, следует принимать капитал банка. Если он исчисляется 80 миллиардами, то вполне возможно привлечь 80 миллиардов рублей. Если 10 - то можно до 10 миллиардов. А когда у банка 30 миллиардов капитала и на 150 миллиардов набрано вкладов, естественно, возникают проблемы.

- Наверное, своим преуспеванием банк не в последнюю очередь обязан коллективу?

- Безусловно. Когда банк начал формировать коллектив, мы, конечно, искали профессиональных банковских работников. Они и сейчас

чества, которые должны "двигать" банковского работника. Ему необходимо стремиться из простого специалиста через полгода дорасти до главного, потом до начальника отдела и т.д.

В коллективе сложилась определенная аура, здесь на самом деле мягкий психологический климат, хотя, как руководитель, я человек довольно жесткий. Мы постарались за первый год создать для людей нормальные условия. У нас есть свое кафе, мы вместе отдыхаем, отмечаем дни рождения, юбилеи и т.д. Нормальный коллектив.

Мы достаточно выросли за два года, хотя, как говорится, рожденное дитя год носят на руках, через год оно пойдет ножками, к двум годам начнет говорить... Год нас на руках не носили, а сразу выбросили в рынок. Может быть, мы были не вполне уверены в себе. Но сейчас четко можно говорить: да, мы выполняем свои функции, задачи, которые были перед нами поставлены. И Томская область - одна из десяти областей России, где нет проблем с выплатой пенсий.

Интересно было узнать мнение людей, которые непосредственно соприкасались с работой банка в течение этих двух лет.

Олег Федорович Большаков, управляющий отделением Пенсионного фонда РФ по Томской области:

- За первое полугодие этого года мы получили от банка больше миллиарда рублей, - говорит он. - Это столько же, сколько мы получили за весь 1994 год. Пенсионный фонд и пенсионеры имеют от эффективной деятельности "Томск-резерва" прямую выгоду. Средства лежат в банке, банк распоряжается ими, как положено, зарабатывает и для себя, и для пенсионного фонда. Известна проблема задержки денег в пути. Деньги есть, но даже нормативное прохождение денег занимает два-три дня. Наш банк при общем согласии всех задействованных в выплате пенсий организаций открыл им у себя счета, и теперь процедура выплаты денег из фонда до конкретного почтамта занимает всего один день. Все счета в одном месте. Это еще одно преимущество "Томск-резерва". Такого нет нигде.

Алексей Андреевич Барышев, директор фирмы "Фартов":

- В этом банке нас привлекала возможность кредитного обслуживания на достаточно выгодных условиях. Кроме этого, "Томск-резерв" - молодой, контактный и такой полусемейный банк, где клиент чувствует, с каким уважением к нему относятся. Работа идет без проволочек и бюрократии. Все вопросы решаются оперативно. Я желаю банку развиваться в том же темпе, повышать технический уровень обслуживания и расширять спектр предоставляемых услуг.

Вячеслав Владимирович Лапав, директор фирмы "Сибмасс":

- Всем, что мы нарабатывали, и всем, что мы имеем, мы обязаны этому банку. Я считаю, что "Томск-резерв" всегда отличался более человечным, и более научным подходом к делу. Желаю нашему банку всего хорошего!

Ольга ПАНЬКОВА:

«Банк растет, мы это чувствуем»

ми, наша рентабельность за третий квартал составила более ста процентов, а прибыль за девять месяцев текущего года - 6 миллиардов рублей. Это высокие показатели. Поэтому мы спокойно выплачиваем такие проценты. Мы не забываем о том, что "Томск-резерв" - социальный банк и работает с определенным слоем населения.

- Можно ли выделить какое-то направление, "конек" в деятельности вашего банка?

- При создании банка сразу же была определена его кредитная политика - мы начали работать на рынке МБК с "короткими" деньгами. "Томск-резерв" обратился с предложениями к банкам города Томска и по сути начал формировать здесь рынок МБК. До нас его фактически не существовало. На сегодняшний момент большая часть банков города Томска является нашими клиентами.

- Последнее значительное событие для банка?

- Банк получил валютную лицензию. Согласно требованиям ЦБР, мы должны были проработать год и только после этого срока подавать документы. Мы это сделали и по меркам Центробанка получили лицензию очень быстро. Объяснение простое: наши показатели действительно достаточно высоки. Мы выполняем все нормативы Центробанка.

- Валютная лицензия - это одна из составных необходимых каждому банку набора услуг?

- Видите ли, скорее всего, больше прибыли, которые имели раньше банки, занимающиеся куплей-продажей валюты, теперь не будет. Просто я считаю, что если банк не занимается всеми банковскими операциями - обслуживанием населения, ведением валютных операций, работой на рынке ценных бумаг, на рынке МБК, - это уже не банк. Это меняльная контора.

- Каким вы видите "Томск-резерв" в общем банковском про-

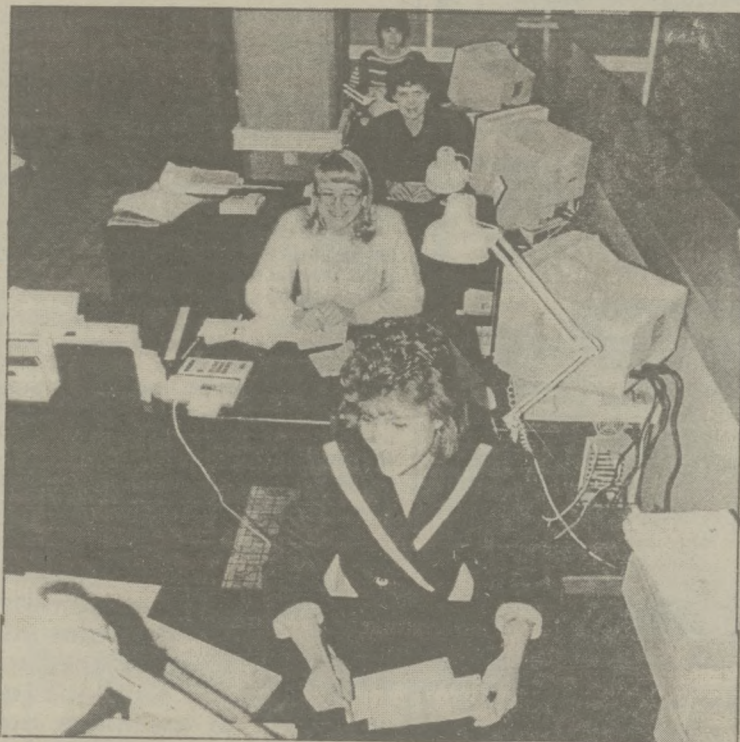


Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.

гнозе предприятий-должников.

- В связи с этим вопрос: насколько сложно сегодня выплачивать пенсии?

- Проблема выплаты пенсий существует. Судите сами, если раньше пенсионный фонд отдавал деньги управлению соцзащиты два раза в месяц, то сегодня процедура идет через день. Деньги только пришли - и сразу же уходят. 63 миллиарда рублей в качестве пенсий выплачивается в месяц по области. Из них 70 процентов - в городе Томске.

составляют костяк коллектива банка. Например, мой заместитель Сковронский Юрий Николаевич уже почти пятьдесят лет занимается банковской деятельностью. Без его высочайшего профессионализма, поддержки, становление банка было бы проблематичным. Сама я постоянно учусь у него.

В то же время у нас очень много молодежи. Банк на 70 процентов составляют молодые ребята. Подбирали мы их по трем категориям - образование, ум, честность. Это те ка-

ЛАПША
быстрого приготовления (КНР)
ВЕТЧИНА
консервированная (КНР)
Пл. Ленина, 8 (Дом молодежи). Тел.: 22-51-90, 22-28-06.
Цены минимальные. Госпоставка.

ШУБЫ женские из
МЕХА КАМЫШОВОГО КОТА (ц. 750 000 р.)
МЕХА КРОЛИКА (ц. 490 000 р.)
ШАПКИ-УШАНКИ из
МЕХА КРОЛИКА (р-ры 54-60, ц. 65 000 р.)
Бытовые швейные машинки "Чайка" - 740 000 р. Эмаль белая ПФ 1217. ДВП.
Тел. 21-59-21, магазин "Чайка" (ул. Нахимова, 8а).

БИКРОСТ
рулонный кровельный материал
ЦЕНТР СТРОИТЕЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ **Сибирский Дом**
760-860

Продам КИРПИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ЗДАНИЕ 300 кв.м в с. Подгорном или обменяю на автомобиль по договоренности. Рассмотрите любые предложения.
Продам МНОГОПИЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ СТАНОК ЦА2А.
Тел. 76-93-86.

ТРАДИЦИИ И НОВАЯ ФОРМУЛА УСПЕХА
Sibrealty, Ltd
проводит акцию:
"СТАРАЯ + ...НОВАЯ КВАРТИРА".
Это не просто интересное предложение, а фантастически выгодное предложение!
Отдавая сейчас свою СТАРУЮ квартиру, через 1; 1,5; 2 года Вы получаете ЭЛИТНОЕ жилье в центре города.
Разнообразные варианты долевого участия в строительстве квартир (ул. Герцена, ул. Беллинского, ул. Татарская, пр. Фрунзе, пер. Нечевский), гибкие условия сотрудничества - все это станет доступным в компании "Sibrealty, LTD".
Справки по тел. 72-40-20.
Купим 1-комнатную квартиру в Октябрьском р-не, 2-, 3-комн. - в центре.

МЯСНОЕ ПЮРЕ ДЕТСКОЕ
(г.Тихорецк, Россия), 100 г - 1600 руб.
Возможен бартер, доставка. Тел. 26-89-03. Продукция подлежит сертификации.

Организация реализует
рыбу
свежемороженую и ХОЛОДНОГО копчения,
ОПТОМ.
Тел. 72-49-49, 72-47-77.

Только у нас
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДВЕРИ
Повышенной прочности
Втулки против среза навесов
Декоративная отделка
26 94 05
Образцы в магазинах ЦУМ
Спорттовары (Ирк. тракт)
Купим лист 2-2,5мм электроды 4мм
имеется лицензия

Французские йогурты
3 наименования
СИСТЕМА СКИДОК: до 10 мест - 1850 р.; до 100 мест - 1700 р.; свыше 200 мест - 1500 р.
Приглашаем к сотрудничеству.
Телефоны: 72-49-71, 77-78-44.

Свежие фрукты: Яблоки Виноград Груши

Также всегда в ассортименте:

Бананы

дозревание идеальное

Апельсины

деревянные ящики

ул. Нижнеуговая, 89А

маг. «Продукты», пр. Ленина, 70

(напротив Главпочтамта)

маг. «Карповский», пер. Карповский, 3

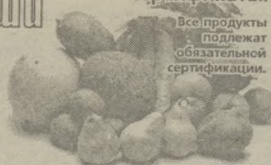
(оптом и в розницу)

Доставка по магазинам и сезонным рынкам.

Европродукт

Тел. 232303

На все продукты
имеются
сертификаты.
Все продукты
подлежат
обязательной
сертификации.



со склада в Томске
тел: 21-38-79

"Монастырская изба",
"София",
шампанское

"Spumante - Kantri",
лицензия № 498 от 26.10.95

Макаронные изделия
в ассортименте 2500...2900 руб.
Растительное масло 1л.
(производство Голландия)

А также шоколад, молоко сгущенное,
шоколадные батончики, кексы, какао,
детское питание, продукция "Ulker",
каша перловая с говядиной,
жевательная резинка и др.

Все товары имеют сертификаты качества.

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



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

Станьте нашим постоянным
клиентом и тогда...

... и скидки!
... и работа под реализацию!
... и работа под заказ!

СИГАРЕТЫ: "Прима", "Луч", "Аврора" (г. Санкт-Петербург) 770-810 руб.;
СИГАРЕТЫ с/ф: "Румба", "Ракета"
(г. Санкт-Петербург) 770-810 руб.;
ПЕЧЕНЬЕ: "Шахматное",
"Наша марка" 6500 руб. кг;
КРЕКЕР (14 видов),
пряник (4 вида) 2700-3400 руб. пак.;
КАРАМЕЛЬ (8 видов) 8800-18000 руб. кг;
ПИВО "Martens Pils" (Бельгия),
ж/банка, 0,33 л 2500-2700 руб.;
3 вида, бутылка 0,25 л 2500-2700 руб.;
КРУПЫ: гречка, пшено, овсянка, манная, горох,
пшеничная, перловая, мука;
СТИРАЛЬНЫЙ ПОРОШОК: "Новый Лоск", "Henko";
рыбная, мясная, овощная консервация, соки,
напитки и еще десятки видов товара.
Ожидается поставка чая
(10 видов) 16000-18000 руб. кг.
Продукция под сертификаты.



Вниманию
руководителей
предприятий,
профсоюзных
организаций
и частных лиц!

"Сибирская торговая компания"
начинает, а выигрываете Вы.

Наши **НОВОГОДНИЕ ПОДАРКИ** - это
улыбки и радость на лицах Ваших
детей. Заключив договор с нами
сейчас, вы опережаете инфляцию и
экономите деньги.
Наши цены вот уже
четыре года устраивают
десятки тысяч родителей
а качество наших
подарков - десятки
тысяч детей



Постоянным клиентам - скидка.

Наш адрес: Томск
ул. Герцена, 10 (бассейн Труд)
Время работы с 10 до 18 ч.
Обед с 13 до 14.
Тел.: 23-10-74, 23-16-11

САХАР
СОК
«ВВ» 10 наим.
Продукция сертифицирована.
ТУШЕНКА
Продукция подлежит сертификации.
Пер. Заозерный, 16/3. Тел. 78-61-34, 78-61-76.

ЛИНОЛЕУМ 20 видов
постоянно,
ширина 2 м, толщина 1,5-3,5 мм;
ДВЕРНОЙ БЛОК 5 видов,
из ценных
пород дерева,
ПЛЕНКА КЛЕЙ облицовка - натуральный шпон;
для холодного сплавления
линолеума, ПВХ.
Оптовикам - скидки.
Пер. Сакко, 27. Тел. 22-24-89, 22-61-22.

R. PROJECTS
ПРОДЖЕКТС

ВЫСТАВКА-
ПРОДАЖА:
угол пр. Фрунзе
и
ул. Кулагина.

Госпога! **БЫСТРО и НЕДОРОГО**
предлагаем загородный
ЖИПОЙ ДОМ

(возможно с автономными системами
жизнеобеспечения).

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



ПРИОБРЕТЕМ
круглый лес,
обрезной
пиломатериал.

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

Оптом:
- **СИГАРЕТЫ:**
"Прима" б/ф,
"Прима" с/ф;
- **КОФЕ**
растворимый;
- **сгущенное**
молоко;
- **спагетти,**
макарон;
- **кетчуп,**
зеленый горошек.
Ул. Карла Маркса,
56 (6-й этаж).
Тел. 72-24-79.
Продукция подлежит
сертификации.

АОЗТ «Форсайт»
ПРОДУКТЫ ИЗ ВЕНГРИИ:
ПАШТЕТЫ (куриный, говяжий, 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.
ОВОЩНЫЕ КОНСЕРВЫ:
огурчики маринованные,
720 г 6700 руб.,
томаты в собственном соку,
800 г 6700 руб.,
кетчуп, 340 г 3800 руб.,
зеленый горошек,
720 г 5900 руб.;
ЧАЙ 100 г,
2500-2800 руб.
цейлонский, индийский,
гранулированный, листовый.
Продукция подлежит сертификации.
Доставка - бесплатная,
магазинам - под реализацию.
Адрес: Ул. Мичурина, 47, склад №1.
АОЗТ «Форсайт».
Тел. 233-174, 23-24-95.

СИГАРЕТЫ
"Прима" - 695-730 руб,
"Космос" - 910 руб,
"Беломорканал" - 560 руб.
ПАПИРОСЫ
Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

ЦЕМЕНТ
Низкие цены. Тел. 78-61-34.

Продается
помещение
площадью 400 кв.м
под магазин,
склады,
производство.
Возможна отсрочка
платежа, бартер.
Ул. С. Лазо, 20.
Тел. 76-53-32.

ТОМСКИЙ
ХЛАДОКОМБИНАТ
предлагает:
МОРОЖЕНОЕ
высокого качества,
по доступным ценам (оптовым
покупателям предоставляется
скидка 20%):
"Забавка" - 900 р.,
"Эскимо" - 900 р.
ТОРТЫ-МОРОЖЕНОЕ - 11000 р.
ГОВЯДИНА тушеная
(Франция) - 5 348 р./банка
МОЛОКО сгущенное -
3 500 р./банка
СЛИВКИ сгущенные -
3 700 р./банка
ГУСИНЫЕ наборы
(Венгрия, 6600 р.)
МАСЛО сливочное
(Чехия - 18 000 р.)
КАША перловая с говядиной -
2 900 р.
СЫР "Алтайский" -
16 000 р./кг.
Телефоны:
77-27-01, 77-26-56.

ЭнергоАктивБанк

Лицензия на совершение банковских
операций № 2123 от 15 октября 1992 г.

- * **Открытие счетов** и расчетно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц в рублях.
- * **Кредитование** предприятий и граждан.
- * **Операции с ценными бумагами.**
- * **Прием вкладов** населения.
- * **Квалифицированные услуги** на фондовом рынке.

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



ЦСТ "Сибирский Дом"

СТЕКЛО
3 мм
4 мм
СТЕКЛО
ВИТРИННОЕ
ОПТОМ ОПТОМ ОПТОМ
Телефон 760-860

FABRIZIO МУЖСКИЕ КОЖАНЫЕ ПУХОВИКИ -
1 900 000 р.
КОЖАНЫЕ КУРТКИ - 1 300 000 р.
Исключительное качество.
Только в магазине "Чайка": ул. Нахимова, 8-а, т. 21-59-21.

ИЗДЕЛИЯ ИЗ СТЕКЛА
(г. Гусь-Хрустальный):
стаканы, вазы, блюда, сувениры.
ПОСУДА ЧУГУННАЯ ЭМАЛИРОВАННАЯ:
кастрюли, сковороды, гусятницы.
И другие товары в розницу по адресам:
- магазин по ул. Киевской, 101
(в помещении парикмахерской);
- Дворец зрелищ и спорта (фойе, левое крыло).
Для оптовых покупателей тел. 77-25-59.

АЛТАЙСКАЯ
МУКА,
1-й сорт,
отличное качество.
Тел. 26-49-85.
Сертификаты имеются.
Продукция подлежит
сертификации.

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, алюмомagneвную 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 АРЗА;
■ г. Стрежевой (на территории базы торгового дома "Стрежень").
С предложениями обращаться по телефонам:
44-77-35, 44-54-68, 44-32-87. Факс: 44-32-45.

ЕСТЬ
ЕСТЬ
ЕСТЬ

КУДА ПРИЙТИ

НА ЧТО ПОСМОТРЕТЬ

ИЗ ЧЕГО ВЫБРАТЬ

SAMSUNG

ФИРМЕННЫЕ СЕКЦИИ В МАГАЗИНАХ:
"ВОСТОК & ПРЕСТИЖ" пр. Ленина, 72
"ИСКРА" пр. Ленина, 99

AUDIO, VIDEO &
БЫТОВАЯ
ТЕХНИКА

© 1994

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ

(Лицензия № 704, 152, 631)

водка: "BATJUSCHKA", "RASPUTIN", "ROSSIA", "DEMID-OFF"; шампанское "BOSCA"; вино "Монастырская изба"; пиво "BERG"; ликер "BAREN".

Сигареты: "РОДОПИ", "ТУ-134". Плиточный шоколад (4 наименования); шоколадные батончики (7 наименований); жевательная резинка (47 наименований); жевательные конфеты и карамель (22 наименования). "MERI-MATE" (4 вида), 0,33 л. РАСТВОРИМЫЕ НАПИТКИ: "YURI", "ZUKO", "IMITE". Кофе, чай, кетчуп, печенье, тушенка и другая бакалейная продукция импортного производства.

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

Кинотеатр "РОДИНА". Тел. 72-14-20.
Кинотеатр "ОКТАБЕРЬ". Тел. 44-44-77.

ПРЕДЛАГАЕМ СО СКЛАДА ЭМАЛЬ ПФ-266 (для пола),

банка 2,4 кг - 45600 р., от 6 шт.;

ЭМАЛЬ НЦ-25, серая, черная, зеленая,

сери-голубая, желто-коричневая 38 кг - 608000 р.;

РАСТВОРИТЕЛЬ 646, 80 кг - 960000 р.,

бутылка 0,5 л - 5800 р., коробка 25 шт.;

ПАК НЦ-218 90 кг - 1539000 р.,

ПАК ПФ-283, 85 кг - 1785000 р.;

ОПФУ "ОКСОП", банка 2 кг - 26000 р., упаковка 4 шт.;

КПЕЕНКУ СТОПОВУЮ,

рулон 25 м поз., шир. 140 см - 300000 р.

ТОСОП А-40 М бочки 108 кг, 216 кг - 6000 р. за 1 кг;

ШАМПУНЬ "ФПОРА", 4 вида,

с натуральным экстрактом 330 мл

- 5000 р. - коробка 21 шт.

Тел. 21-17-61. "Химресурс"



ЛИМПОЛО

МЕЛКООПТОВАЯ
И РОЗНИЧНАЯ
ТОРГОВЛЯ

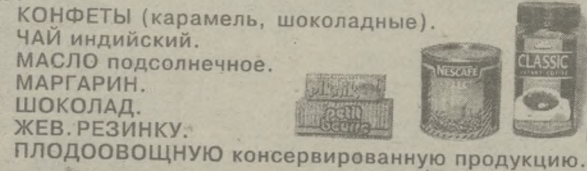
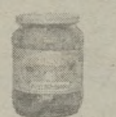
Телефон 44-77-82, ул. Учебная, 43.

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

партия -	цена
1 коробка	1 банки
СЕЛЬДЬ атлантическая в масле	72 б. (160 г) 2 860 р.
САЛАКА копченая в масле	48 б. (250 г) 3 880 р.
САЛАКА копченая в масле	72 б. (160 г) 3 060 р.
САРДИНА в масле	72 б. (160 г) 2 960 р.
СЕЛЬДЬ натуральная в масле	72 б. (160 г) 2 860 р.
САЛАКА жареная в масле	40 б. (250 г) 3 160 р.
СКУМБРИЯ в масле	72 б. (160 г) 2 960 р.
САЛАКА бланшированная в масле	48 б. (250 г) 3 160 р.

ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ предлагает более 100 наименований товаров

ВОДКУ отечеств., импорт.
ВИНА сухие, крепленые.
СИГАРЕТЫ отечеств., импорт.
КОНСЕРВЫ рыбные, мясные.
НАПИТКИ газ., 0,5 л, 0,33 л.
СОКИ тетрапак.
СПАГЕТТИ, макаронные изделия.
ПЕЧЕНЬЕ, ПРЯНИКИ.
ХАЛВУ подсолнечную.
КРУПУ, МУКУ.



КОНФЕТЫ (карамель, шоколадные).
ЧАЙ индийский.
МАСЛО подсолнечное.
МАРГАРИН.
ШОКОЛАД.
ЖЕВ. РЕЗИНКУ.
ПЛОДОВОЩНУЮ консервированную продукцию.

Пр. Фрунзе, 103, к.П, т. 21-23-01.

Ул. Усова, 21/1 (вход со двора), т. 49-82-93.

Суббота - рабочий день.

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

РЕАЛИЗУЕТ новые и ремонтирует (с гарантией) асинхронные ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1-250 кВт и консольные насосы типов: К8/18, К20/30, К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30; ПОКУПАЕТ у организаций и частных лиц асинхронные электродвигатели, вышедшие из строя с целостным внешним видом, до 350 руб. за кг (расчет наличными); КУПИТ ситец, сатин, бязь, нитки;

тел. 44-47-89, 49-02-79;

ПРОДАЕТ: станки деревообрабатывающие бытовые типов:
УДС 1М-150 740000 руб.,
УДС 1М-200 840000 руб.;
кормодробилки 595000 руб.;
клеенку шириной 1,4 м, рулон 25 м 15500 руб. пог.м;
мыло хозяйственное, 350 г 2800 руб.
и другие хозяйственные и галантерейные товары.

Ул. Лебедева, 87. Тел. 21-46-91

Продукция
подлежит
сертификации

Томская фирма "Урал-Арм" реализует ЗАПОРНУЮ АРМАТУРУ:

- ВЕНТИЛИ муфтовые Ду 15-50,
шаровые Ду 15, фланцевые Ду 32-100;
- КЛАПАНЫ обратные Ду 100-150;
- ЗАДВИЖКИ чугунные Ду 50-200,
стальные Ду 50-150;
- ФЛАНЦЫ ответные Ду 25-150;
- ОТВОДЫ штампованные Ду 57-219;
- СГОНЫ в сборе и ФИТИНГИ
(муфты, к/гайки, угольники) Ду 15-50;
- ЭЛЕВАТОРЫ № 2 и № 4;
- ТРУБЫ "ЧК" и ФАСОНИНА
(тройники, ревизии, переходы, трапы).
ЗВОНИТЕ НАМ по тел. 446-184, 498-907.

Прямые поставки ЛИНОЛЕУМА

производства Германии
со склада в Томске.

Умеренные цены,
16 различных расцветок.
Возможен безналичный
расчет.

Вся продукция имеет сертифи-
кат качества N 70100M518.

Доставка на дом.

Ул. Дербяшевского, 30.

1-й этаж, 1-й подъезд.

Ул. Дальне-Ключевская, 6,

магазин "Контраст".

Тел. 77-29-31, 722-108.

ТАРАНИБАНК

ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ

КРЕДИТЫ И
КРЕДИТНЫЕ
ЛИНИИ

физическим и
юридическим

лицам под залог

■ имущества ■ товара

■ акций АО "Томскнефть"

(не менее 500 шт.)

ТОМСК, ул. Гагарина, 3

23-41-27

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)
	"Sab"	(Канада)
	"Carr Doors"	(Англия)
стенные панели	"AteX"	(Германия)
	"Favorit"	(Германия)
	"Optima"	(Германия)
стен.пластиковые панели	"Art-Panels"	(Бельгия)
плинтус цокольный, паркетный		(Германия)
уголок внешний, универсальный	"Armstrong"	(Англия)
линолеум	"Pegulan"	(Германия)
	"Tarkett"	(Германия)
плитка кафельная "Weler", 11 видов		(Италия-Россия)
и многое другое.		

ЖАЛЮЗИ:

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

СВЕТИЛЬНИКИ:

потолочные, настенные "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.

Шелк подкладочный из Литвы.

Тел. 446-184.

Черный - 90 см,
белый, красный, корич-
невый, бежевый - 140 см.
Цена 7, 9 тыс.рублей.

Утерянную печатать
ТОО "Тамрус" считать
недействительной с 26
октября 1995 г.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТАБЕРЬ"

31 октября. Стерео: "Месть пору-
ганных женщин" (США, историчес-
кий боевик) - 9, 10-30, 12, 13-30, 15,
16-30, 18, 19-30, 21. "Войны роботов"
(США, боевик) - 9, 30 (льг.), 11-20, 13-
10, 15, 16-50, 18-40, 20-30. "Бигфут:
история снежного человека" (США,
Канада, приключения) - 11, 13, 15,
17, 19.

"РОДИНА"

31 октября. "Один дома - 2" - 10,
12. "Наследство, или Девочки, плачу
за все" - 14, 16, 18, 20.

"СИБИРСКИЕ ОГНИ"

31 октября. "Закладочный дол-
лар" (США, комедия) - 10, 12, 14, 16,
18, 20.

ЧАСТНОЕ

ПРОДАЮ а/м ВАЗ-2108 (выпуск
1993 г.). Тел. 21-53-86 (дом.), 44-77-
98 (раб.).

ПРОДАЮ арабские покрывала
(220x155 мм) и кулон (знак зодиака
Телец) великолепной ювелирной ра-
боты. Тел. 23-04-59 или 21-36-88,
после 19 час.

ПРОДАЮ недорого блоки окон-
ные ОП 15-13,5 (1,5x1,35 м). Тел. 77-
29-31, с 8 до 18 час.

ПРОДАЮ шипованную резину
"снежинка" с дисками для а/м "Мос-
квич", цена ниже рыночной. Тел. 77-
62-12.

ПРОДАЮ а/м ГАЗ-3307 (выпуск
декабрь 1993 г., термобудка, холо-
дильная установка от +25 град. до
-25 град.С. Тел. 23-02-71, днем.

ПРОДАЮ а/м "Нива" ВАЗ-2121
1988 г. выпуска в отличном состоя-
нии. Тел. 75-63-89.

ПРОДАЮ для а/м "Москвич-
2141" облицовку (двери, крылья,
боковины), импортную шипован-
ную резину "Монарх" на дисках,
радиальную резину с камерами
175/80 R 14 (4 шт.). Тел. 26-90-00,
вечером.



Лист х/к 08кл/08пс 0,7; 0,9; 1,0; 1,4; 1,5; 2,0 - 2700
тыс. руб.; некондиция 2,4x94x3800 мм - 1400 тыс.
руб. Лист г/к от 2,5 до 3,9 - 2200-2350 тыс. руб., 5,0
- 1850 тыс. руб.; 4,5; 8,0; 10,0; 16,0; 20,0 - 1950 тыс.
руб. 10,0 ст09г2с - 2150 тыс. руб. рифленый 6,0 мм
- 2510 тыс. руб., полоса 12x45x6000 мм - 1850 тыс.
руб. Угол 25, 32, 40, 45 - 2150 тыс. руб.; 50, 63, 70 -
2050 тыс. руб., 75, 80, 125 - 2150 тыс. руб.; ст09г2с
140 - 2200 тыс. руб., 160 - 1700 тыс. руб. Катанка 6,5;
8,0, 10 - 2150 тыс. руб. Круг ст3сп/пс бухт. 18 - 1400
тыс. руб., 12 - 2250 тыс. руб., стержни 14 - 2350 тыс.
руб., 16 - 2250 тыс. руб., 18, 20 (ст3ст45), 22, 24, 25,
30, 65 - 2000 тыс. руб. Проволока, ГОСТ 3282 6,0 мм
- 2200 тыс. руб., ВР1 5,0 мм - 2250 тыс. руб. Армату-
ра А-III 8, 10 - 2350 тыс. руб.; 12 - 2250 тыс. руб.; 14,
16 - 2150 тыс. руб.; 18 - 2000 тыс. руб. Швеллер 5 -
2450 тыс. руб.; 8 - 2400 тыс. руб.; 10 - 2350 тыс. руб.;
12 - 2300 тыс. руб.; 14 - 2250 тыс. руб.; 16, 18 - 2100-
2400 тыс. руб. Балка ст09г2с 15х 20, 20х 20, 20х 25К2
- 2750 тыс. руб.; 36, 40 - 2250 тыс. руб. Труба тонко-
стен. конструц. 20x1,5; 38x2,0 - 2250-2750 тыс. руб.;
ГОСТ 3282 20x2,8 - 3900 тыс. руб.; 32x3,2 - 3850 тыс.
руб.; 40x4 - 3750 тыс. руб.; 50x3,5 - 3750 тыс. руб.;
ГОСТ 10705 21x2,5 - 3550 тыс. руб.; 50x3,0 - 3500
тыс. руб.; 76x3,5 - 3450 тыс. руб.; 89x3,5 - 3400 тыс.
руб.; 102x3,5 - 3350 тыс. руб.; 114x4,5 - 3330 тыс.
руб.; оцинк. 114x4,5 - 4350 тыс. руб.; пр/шов 273x8 -
2550 тыс. руб., нефтепрот. б/шов. ТУ 387-88 530x7,0 -
7,5 - 2350 тыс. руб.; б/ш ГОСТ 8732 51x3,5, 108x8 -
4100 тыс. руб.; 114x12 - 2500 тыс. руб.; 127x10 - 2500
тыс. руб.; 140x10 - 2500 тыс. руб.; 245x9 - 3200 тыс.
руб.; 273x10, 325x10, 426x10 - 3000 тыс. руб. Трос,
ГОСТ 2688-80 9,9 мм - 4500 руб./м, от 20,5 до 39,5
мм - 1000-2000 тыс. руб./м. Электроды ВМР215 мм -
4600 тыс. руб., АНО6 - 5300 тыс. руб. и другой ме-
талл. Постоянно покупаем металлопродукт. Покупа-
ем продукцию томских предприятий с оплатой век-
селями АО "Томскэнерго".
Ул. Ракетная, 4/1, к.5.
Тел./факс: 212-712, 786-851, 786-853.

АО "ТОМСКАГРОСНАБ" РЕАЛИЗУЕТ:

- ШИФЕР, кирпич опесчаный, линолеум, ру-
бероид, трубы стальные ГОСТ 3262, электроды,
уголок 50, фляги молочные, электроплиты
"Лысьва", мешки бумажные, мешки полипропи-
леновые, гофрированный под масло, навесное обо-
рудование к мотоблоку, светильники бытовые,
микроволновую печь "Плутон-18";

тел. 22-56-93;

- шины: 220-508, 240-508, 260-508р, 840-16,
1200-20, 1200-18, 650-16, 900-16, 9,5-32, 645-
13, 205/70-14, 185/70-15, 720-665, аккумуля-
торы 6СТ-90, 6СТ-190;

тел. 22-49-34;

- аккумуляторную кислоту (50 кг фляга), марлю
(1000 а/м рулон), вату медицинскую 250 г;

тел. 75-31-93;

- запасные части к ГАЗ-3307-КПП, двигатель, стар-
теры: 421.13708-01, 425-3708, ст230А, ст2Г,
421.3708; карбюраторы: К131А, К126Н, К126М,
К151В, К135, К126Г, К126И; распределители бес-
контактные: 19.3706, 33.3706, 030.3706, 030.3706-10;
контактные Р119Б, 17.3706, к ДТ-75 тусеницы в
сборе, точки к зерносушилкам, ролики опорные;

тел. 22-48-83;

- эл.калориферы СФО-40, СФО-20, шкаф учета
эл.энергии, лампы ЛБ-40, ЛД-20, ЛД-80, старте-
ры 80С-220, телефонные аппараты дисковые, све-
тильники ЛПБ2x40, РКУ-250, сварочные
трансформаторы 220 В;

тел. 22-57-80;

- автомобили: УАЗ-3962, УАЗ-3303, УАЗ-
31514-032, ГАЗ-31029, ДТ-75, Т-25, МТЗ-82,
грабли конные, КРН-2,1;

тел. 75-16-60.

Адрес: ул. Пушкина, 16.

АО "Томскагроснаб".

Организации требуется

БУХГАЛТЕР

со стажем работы на

самостоятельном

балансе, с опытом ра-

боты на компьютере.

Тел. 77-29-31,

с 8 до 18 час.,

722-905, после 18 час.

ЛИНОЛЕУМ

ЮЖНАЯ

КОРЕЯ

от классики

до авангарда

цена

от 20 тыс. руб.

за кв. метр

г. Томск

пр. Фрунзе 20, офис 44.

Тел.: (382-2) 23-22-39

СУХОЕ МОЛОКО, 25 %.

Тел. 78-61-34, 78-61-76.

Продукция подлежит сертификации.

ПРОДАЮ капитальный гараж в
р-не 53-й школы (яма, погреб) и а/м
"Тойота-Королла" 1985 г. выпуска в
отличном состоянии. Тел. 75-79-26.

ПРОДАЮ четырехкомнатную

квартиру на Каштаке-II. Тел. 44-72-27.

ПРОДАЮ СРОЧНО трехкомнат-

ную квартиру по ул. Новосибирской

(7-й этаж). Тел. 44-72-27.

КУПЛЮ СРОЧНО однокомнат-

ную квартиру в Кировском р-не.

Тел. 44-72-27.

КУПЛЮ дачу в пос.Тимирязев-

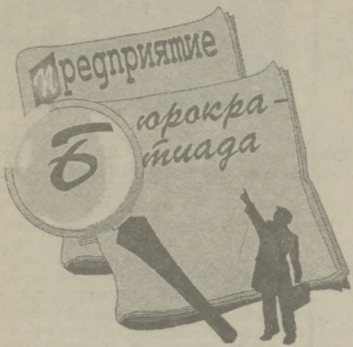
ском. Тел. 44-27-47.

ИЗГОТОВИМ и установим рубри-
из бруса заказчика. Тел. 25-94-84.

МЕНЯЮ трехкомнатную квартиру

на Каштак-II на четырехкомнатную

на Каштак по договоренности. Тел.
76-65-48.



Не торопитесь строить замки из песка, поскольку путь цветочника усыпан такими острыми шипами роз и в прямом, и в переносном смысле, что моментально проходит опьянение мыслью о легком богатстве. Цветочный бизнес, пожалуй, самый капризный и рискованный из всех существующих из-за хрупкости товара. Самый хлопотный и один из тех, кого не обошла чиновничья круговерть. В области существует карантинная служба растений, которая призвана не пущать на томскую землю «иностранцев» вредителей и разные болезни. Дело архиважное, и необходимость такой службы ежегодно доказывает колорадский жук, который расплодился в стране только потому, что когда-то растения в Россию шли без всякого контроля.

В Томске тоже существует карантинная служба, но, к сожалению, работа ее специалистов, по словам цветочных бизнесменов, свелась к бумаготворчеству. Липовая карантинная проверка распространяется только на цветы, попадающие в город воздушным транспортом, - без сертификата службы партия цветов просто не выдается владельцу работниками Аэрофлота. Для того, чтобы получить сертификат, часто приходится идти на риск - оставлять цветы на ночь и на полдня в аэропорту, совершенно не приспособленном для хранения капризного товара. Ехать в город и, не предоставляя для анализа цветок из пришедшей партии (об этом никто в карантинной службе не просит), платить 15 тысяч

Ежедневно цветочные короли Томска, а более-менее солидных в городе семь компаний, продают около шести тысяч стеблей. Выручка за благоухающий товар составляет 5-6 миллионов рублей. В пятницу и субботу продажа цветов увеличивается примерно вдвое. «Вот это бизнес» - скажете вы и, щелкнув языком, начнете считать, сколько денег можно заработать на цветочном деле.

Как «стряхивают пыльцу»?



за сертификат. Потом возвращаться в порт, и, только предоставив карантинный документ, можно забрать цветочки.

Даже если бы цветочники хоте-

ли показать для экспертизы партию цветов из пришедшей партии сотрудникам карантинной службы, все равно ничего бы не вышло: аэропортовские смены не имеют права

передавать при сдаче дел друг другу вскрытые коробки. А как достать товар, не вскрывая упаковки? Вот и идут бизнесмены на всякие ухищрения, когда вдруг в карантинной службе с них потребуют цветок (что случается крайне редко) - бегут на Плеханова и покупают для анализа цветок у первого встречного.

Анализ - звучит громко и серьезно. Всего-навсего цветик-семицветик будет визуально осмотрен «на предмет присутствия паутинного клеща» или какой другой гадости. Самое любопытное в сертификации то, что все поступающие в Томск через аэропорт цветы идут с сертификатами той страны, откуда транспортируются. Голландия высылает этот документ, скрепленный аж королевской печатью. Думаю, о факции здесь и речи идти не может. Но, оказывается, важнее фиктивный сертификат, выданный за глаза, но местный. В Новосибирске, к примеру, в самом аэропорту есть пункт карантинной службы. А томичам приходится мотаться в город, терять время. Вот и новострились наши цветочные короли делать документы заранее - партия цветов придет еще завтра, а они получают на нее сертификат уже сегодня. Абсурд, санкционированный самой карантинной службой.

Но для чего городить огород, если цветы, поступающие наземными видами транспорта, в Томске вообще не проходят сертификацию? Что, паутинный клещ не выносит запаха выхлопных труб автомобилей? Разумеется, сотрудники ГАИ на въезде в город могут тормознуть цветочки, потребовать на них сертификат. Но подобного не случалось.

Выходит, сертификат карантинной службы растений - это своего рода оплачиваемый клиентом еще один товаротранспортный документ, необходимый только и только сотрудникам Аэрофлота. Своего рода чек об уплате за прибытие на томскую землю. А борьба с возом вредителей и болезней - очередная фикция.

В. АЛЕКСАНДРОВА.

В своей связи будьте разборчивы

Новинки мира телефонии

фирмах, - и сразу значительно снизились цифры оплаты за переговоры.

Кстати, экономайзер полезен и для домашнего телефона: он блокирует выход на междугород в любой точке линии. При этом входящая телефонная связь осуществляется без проблем. В комплекте с этим прибором всегда находится специальный электронный ключ, который может при желании снять «запрет» на звонок в другой город или в другую страну.

Популярен среди нашего населения и определитель номера - приставка к телефонному аппарату любого типа, которая не требует дополнительного питания и предельно проста в использовании. Этот определитель имеет память на 32 номера, подсвечивает для ночных звонков. Он также сообщит вам, с какого телефона сделан звонок - с домашнего, служебного или с телефона-автомата.

Фирма разработала и внедрила и другие телефонные приставки, помогающие решить наболевшие проблемы. Например, к АВУ можно подключить любой современный телефон с помощью адаптера, и проблема лишнего аппарата для звонка исчезает. А «антисекретарь» сделает невозможным прослушивание с параллельного телефона. С по-

мощью контроллера прослушивания телефонной линии вы можете узнать, прослушивается ваш аппарат или нет, что, согласитесь, тоже знать немаловажно.

Очень актуально в нынешнее время еще одно изобретение фирмы - телефонный концентратор. С его помощью можно из одного телефонного номера, установленно-го, предположим, у вашего соседа, сделать сразу три отдельных номера - путем набора дополнительной цифры после основного номера. Для этого нужны лишь добрые отношения с соседом - дополнительного питания приставка опять же не требует.

«Фактор» выпускает и усилитель приема телефонного сигнала - на радость тем, у кого в трубке плохая слышимость или на линии множество помех.

Кстати, в Томске скоро открывается гарантийная мастерская по ремонту изделий фирмы «Фактор» - вы не останетесь наедине со своими проблемами.

Обо всех новинках в мире телефонии нам рассказал представитель фирмы «Фактор» в Томске Роман Бригиня. Телефон представительств 26-39-51.

«А купить можно не только в ЦУМе, но и в магазинах «Орбита», «Академкнига»...

Е. ТВЕРСКАЯ.

Между делом

Стрессы на работе - не повод для инфаркта

Самое последнее исследование американских медиков развенчивает миф о том, что стрессы на службе приводят к инфарктам. Сердечные болезни согласно этому открытию широко распространены как у людей с высокими психологическими нагрузками на работе, так и у тех, кто не знает, чем себя занять в служебное время.

Масштабное исследование специалистов в области сердечно-сосудистых заболеваний и психологов из медицинского центра Университета Дьюка доказывает, что большинство сердечно-сосудистых заболеваний вовсе не являются результатом стрессовых ситуаций, пережитых ими на службе.

Американские медики определяют стресс как высочайшее психологическое напряжение в момент, когда человек теряет контроль над требуемым от него объемом работы.

Еще одним любопытным открытием, сделанным в ходе исследования, явилось то, что люди, перенесшие сердечный приступ, который, по их мнению, явился результатом перегрузок на службе, гораздо быстрее восстанавливают свое самочувствие, если снова включаются в напряженный трудовой ритм. Благоприятно действует на них не только психологическое самоутверждение, но и активное общение со своими коллегами по работе.

Тем не менее в медицинском мире результаты исследования встречены скептически. Специалисты из медицинского исследовательского центра при Калифорнийском университете считают, что стресс - это очень субъективная реакция человека. И в определенных условиях, когда реакция выходит из-под контроля, стресс может привести к смертельному исходу. По мнению медиков, все зависит от того, как человек справляется с нагрузкой на психику и как он относится к своей работе. Некоторые способны в нужный момент осознать, что профессиональные обязанности, отношение начальства или интересы бизнеса ничто по сравнению с хорошим самочувствием. Для таких людей стресс не представляет никакой угрозы и лишь помогает справиться с проблемными ситуациями.

Ассошиэтед Пресс.

Между делом

Автобусы на вине

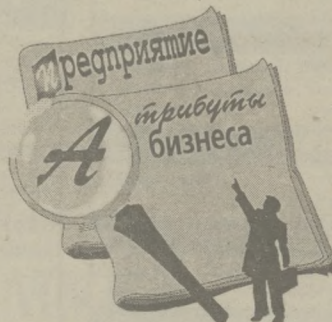
Новые, экологически чистые автобусы в Стокгольме будут ездить на... испанском вине. Если говорить точнее, на этаноле - горючем, которое будет производиться на основе этого знаменитого во всем мире продукта. Решено, что «эко-автобусов», не использующих бензин или дизельное топливо, будет в шведской столице 82.

Покупая дешевое испанское вино в одной из стран Европейского союза, членом которого Швеция стала с начала года, можно будет сэкономить до 30% затрат на таможенных пошлинах. Правда, и в этом случае цена такого горючего оказывается несколько выше цены традиционных его видов, но шведы готовы идти на расходы, лишь бы обеспечить менее загрязненный воздух в своей столице.

Испанского вина для стокгольмских автобусов должно хватить на несколько лет, поскольку для первого раза Швеция закупила 5 тысяч тонн этого продукта.



Рис. Нади́ма КАСИМОВА.



На томском рынке появились новинки продукции новосибирской фирмы «Фактор», которые уже успели завоевать популярность у томичей. «Фактор» давно занимается разработкой и производством телефонной и радиотелефонной аппаратуры, но те приборы, которые она выпустила недавно, вызвали настоящий ажиотаж.

Многие солидные организации, как известно, страдают от лавины несанкционированных междугородных телефонных звонков, за которые приходят огромные счета. Так было и с Дворцом спорта, когда на вахте для желающих позвонить был установлен обычный аппарат. За 200 рублей, говорят, звонили даже в Италию. А организация вынуждена была оплачивать миллионные счета... Сейчас этого нет: на том телефонном аппарате установлен экономайзер фирмы «Фактор», который обеспечивает блокировку набора междугородного телефонного кода. Это изделие нашло применение во многих других томских

КРАСНОЕ ЗНАМЯ

ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

Учредитель - АОЗТ «Редакция газеты «Красное знамя».
Главный редактор Т.Е. КОНДРАЦКАЯ.
Редколлегия: А.Б. Бережков, В.М. Ваккер, Н.И. Маскина (первый зам. гл. редактора), С.И. Никифоров, А.А. Соловьев, В.И. Федоров.
Дежурный по номеру А.Б. Бережков.

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 56.642. Заказ 258

1 2 3 4