

За порядочность и предприимчивость!

М предпринятие

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК

ВТОРНИК, 28 НОЯБРЯ 1995 ГОДА, № 282-283(22553-22554), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

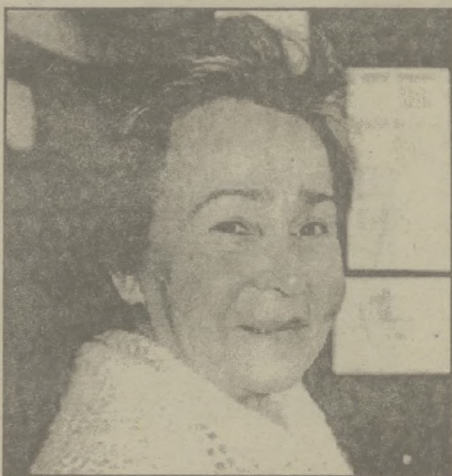
В номере



Борис МАЛЬЦЕВ:

«Проблема малого и среднего бизнеса значительно важнее, чем капризы чиновников из различных ведомств, администраций районов и области».

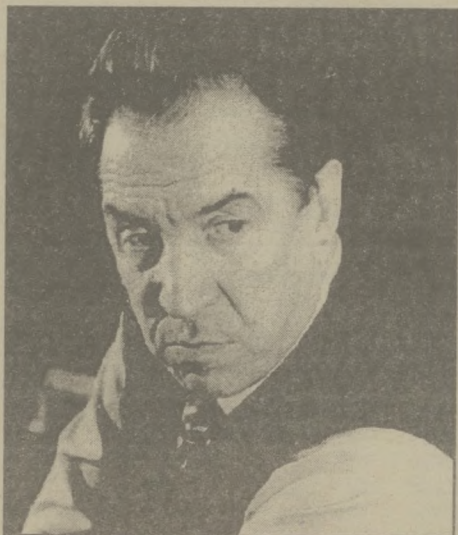
3



Людмила ЧЕРНИКОВА:

«Небольшие мельницы выгоднее, чем такая махина, как «Томские мельницы».

8

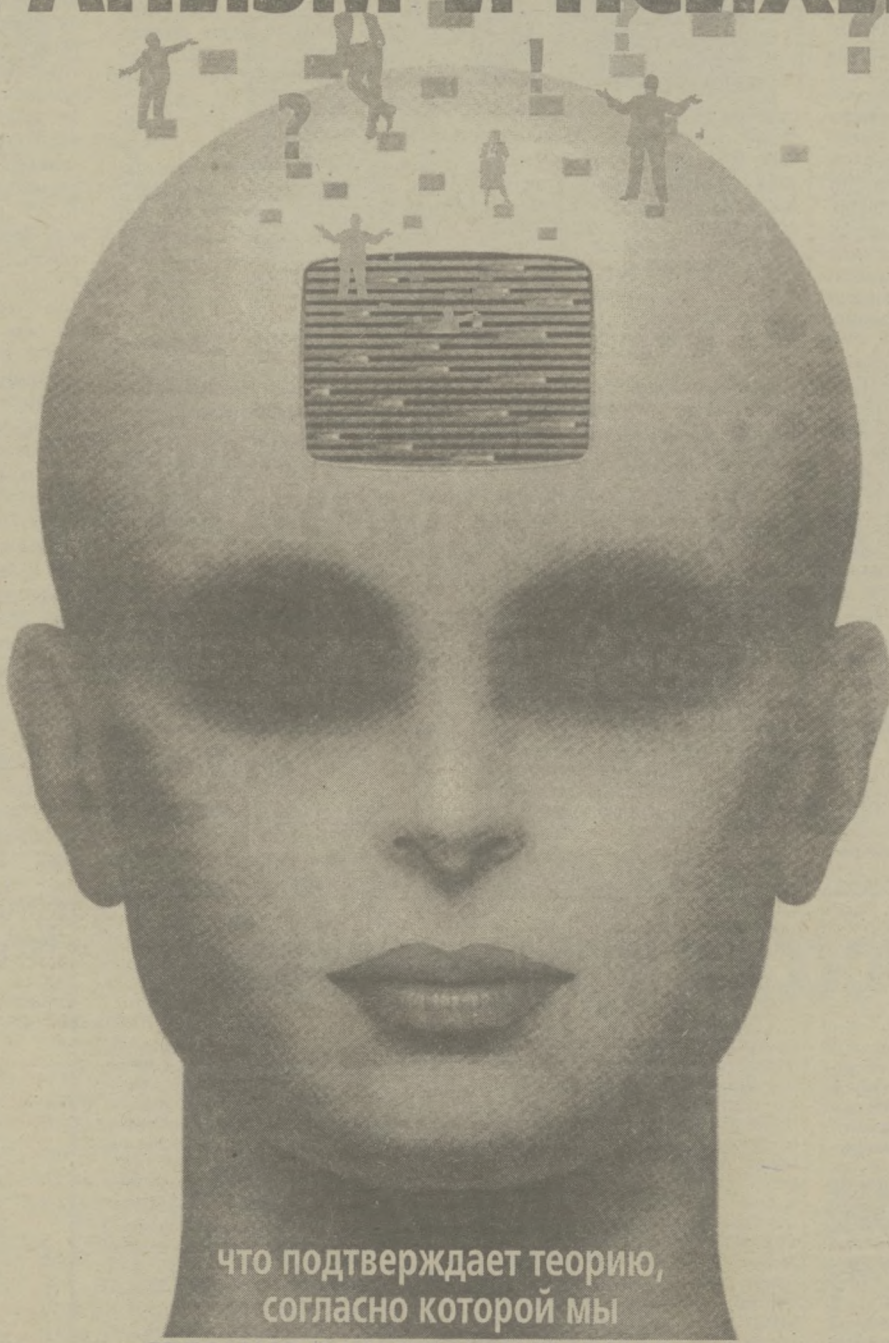


Леонид ФИЛИМОНОВ:

«...За того, кто не понимает роль и значение для области нефтегазового комплекса, мы голосовать не будем».

9

«Деятельность СТИМУЛИРУЕТ ОРГАНИЗМ И ПСИХИКУ,



что подтверждает теорию, согласно которой мы являемся существами, созданными для высоких достижений. Постоянная необходимость решать проблемы поднимает тонус при условии, что вы располагаете людскими и финансовыми ресурсами, а также необходимой властью».

Ален ШЕВАЛЬЕ.

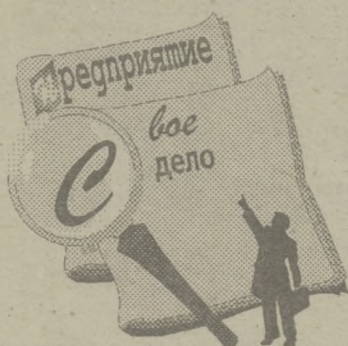
Неограниченные
возможности

в телевизионной
рекламе

РИКА



77-85-38



А директору - двадцать лет

В директорское кресло Антон сел в неполные двадцать лет. К тому времени за его плечами был уже солидный багаж разра-

ботчика компьютерных программ. Заниматься этим Антон Свендровский начал еще школьником. Поначалу компьютер для него был просто забавой. А лет в пятнадцать он откликнулся на предложение своей же мамы Надежды Васильевны - директора Томского протезно-ортопедического предприятия. Она достаточно долго искала человека, способного составить информационную программу для своего специфического предприятия, ведь работать вслепую, не имея под рукой цифр, данных, становилось все труднее.

Постепенно из попыток Антона что-то спрограммировать стала вырисовываться уникальная в своем роде компьютерная продукция. В 93-м году Москва организовала совещание по компьютеризации протезных предприятий России. Народ собрался опытный, знающий проблему от "а" до "я". На суд очень компетентной комиссии было представлено достаточное количество оригинальных компьютерных программ, лучшая из которых должна была получить рекомендацию для внедрения на всех протезно-ортопедических предприятиях страны. Среди представивших свои проекты были такие матерые разработчики, как НПО "Энергия", столичный НИИ протезирования и протезостроения.

Компьютерная программа, представленная томским студентом А. Свендровским, была принята на "ура". В кулуарах сове-

щения люди, посвятившие организации протезного производства десятки лет, диву давались: "Откуда этот парень так досконально знает ситуацию и грамотно ею владеет?"

В итоге Главное управление протезно-ортопедической помощи при Министерстве социальной защиты населения признало программу Антона лучшей и предложило доработать ее, тем самым спровоцировав создание на томском протезном предприятии ком-



пьютерного центра Ритек. Финансирования сверху не было никакого. Зато интерес к программе Антона проявляли многие родственные предприятия России, и не только на словах. Фирма продала протезным предприятиям уже 20 разработанных ею программ. Довелось до ума специфическая бухгалтерская программа, программа комплексного контроля заказа. Очень хлопотно было мастерам, работая по старинке, владеть всей информацией по прохождению одного заказа. Каждый инвалид становится пациентом предприятия строго раз в два года. Люди, худея или толстея, просят, чтобы новые протезы были изготовлены из каких-то других материалов. Вся эта информация теперь хранится в компьютере. Ничего не стоит в считанные минуты выяснить судьбу любого заказа, определить, на какой стадии его изготовления.

А что стоит сегодняшняя работа фирмы Ритек, которую возглавляет А. Свендровский? Разработка локальной сети на предприятии повышает скорость обработки информации. Стоимость протезов, как и все вокруг, растет не по дням, а по часам. При царе

Горохе, а так называют на предприятии доритковские времена, перерасчет продукции на новые цены производился один раз в квартал, и это была адская по напряжению работа. За счет инфляции и невозможности ежедневно работать с постоянно растущими на протезные материалы ценами предприятие теряло до 50 миллионов рублей каждые три месяца. Теперь при помощи ритековских программ пересчет на новые цены происходит по мере надобности - "инфляционные" расходы исчезли напрочь.

К годовщине фирмы Ритек решено было приурочить семинар-презентацию с приглашением коллег со всей России. Столичные гости в буквальном смысле ахнули от наработок компьютерного центра и предложили Ритеку заключить договор на комплексное компьютерное оснащение пяти протезных предприятий. Ритек свои обязательства выполнил отлично - на протезных предприятиях в Уфе, в Улан-Уде, во Владивостоке, в Красноярске и Томске работают созданные фирмой программные комплексы.

Средний возраст сотрудников Ритека - 20 лет. Самый молодой в Томске директор занимается здесь что ни на есть черновой работой - вместе с Евгением Думбинским и Дмитрием Аржанниковым разрабатывает очередную компьютерную программу, и будьте уверены: специалисты ее оценят. Не так давно Антон вернулся из Америки, где по приглашению американского совета преподавателей русского языка и литературы учился в университете Южной Алабамы, штудировал английский язык, компьютерные дисциплины, проблемы маркетинга и менеджмента. Месяц стажировался в Хьюстоне, участвовал в семинаре в Вашингтоне. Но и там не забывал о людях, кто волею судеб стали инвалидами, и облегчением жизни которых в общем-то и занимается фирма Ритек. Антон заходил в тамошние протезные мастерские-магазинчики. Интересовался их работой. Удивлялся обилию разных приспособлений для потерявших руки или ноги. Из Америки он привез много интересных идей и намерен воплотить их в жизнь.

На будущий год директор-студент защищает диплом магистра в политехническом университете. И некоторые преподаватели, кто привык оценивать людей по свершенным делам, не считают заторным первыми протянуть Антону Свендровскому при встрече руку.

Вера ПЕТУНИНА.

Фото
Александра СЕМЕНОВА.

Бюрократиада

Процесс о десяти миллионах

Сегодняшняя трактовка понятия морального вреда, наверное, самая расплывчатая в законодательстве. В этом и пришлось убедиться Анатолию Звягинцеву, когда 1 сентября сего года он подал в суд на русско-испанскую страховую компанию "Барт".

Дело в том, что, заключив в августе прошлого года договор накопительного страхования жизни сроком на год, истец сделал взнос в размере 1,1 млн. рублей и застраховал его под 200 процентов годовых. Однако с июня 1995 года истец перестал получать от "Барта" ежемесячные премии, что и насторожило его. 18 августа Звягинцев подал заявление о расторжении договора, по которому ему должны были выплатить все, что причиталось. Придя в "Барт" через десять дней, денег он не получил. Срок выплаты был отсрочен на два дня, но и по их истечении денег Звягинцев не дождался. Когда ему предложили прийти еще через четыре дня, он обратился в антимонопольное управление. В иске, составленном с помощью специалистов управления, он потребовал вернуть все, что ему причитается по договору, и возместить моральный вред в размере 10 млн. рублей. Представитель истца - юрист Томского территориального антимонопольного управления Азалия Мезенцева поддержала в суде требования Звягинцева.

Аргументы ответчика были несложны. В решении суда отмечено, что "Барт" не смог выплатить Звягинцеву деньги в связи со временными финансовыми трудностями. Однако не отказывал истцу в выплате денег вообще. Еще до суда "Барт" предлагал выплатить сумму задолженности, но истец отказался получить ее без компенсации морального вреда. В итоге причитающиеся ему по договору деньги были присланы по почте, и "Барт" практически выполнил свои обязательства, правда, с опозданием. Камнем преткновения оказался вопрос о возмещении морального ущерба. Суд учел поведение истца, который отказался получить страховую сумму, "что привело к оттягиванию момента выплаты". Кроме этого, как сказано в решении, "требования истца о возмещении 10 миллионов рублей не основаны на характере и объеме причиненных ему физических и нравственных страданий". Суд решил Анатолию Звягинцеву в иске к русско-испанскому АО "Барт" о возмещении морального вреда

отказать.

Судья народного суда Ленинского района Томска Елена Литосова, комментируя дело, отметила, что суд не должен приводить своим решением к безосновательному обогащению. Звягинцев не предоставил документов, подтверждающих его физические или нравственные страдания, да и вся история продолжалась четыре дня. За это время вроде бы много и не настрадаешься.

С судом, конечно, не поспоришь. Есть обоснованное решение, в котором по полочкам разложено, что к чему. "Суд считает, что за тот непродолжительный период времени, на который ответчик задержал выплату страховой суммы, для истца не наступило сколько-нибудь серьезных последствий". Специалисты антимонопольного управления имеют на этот счет свою точку зрения. Здесь, не вступая в полемику с решением, говорят о том, что само обращение в суд для человека - это уже причинение морального неудобства. Они видели, в каком состоянии был истец и сколько нервов он потратил. Хотя бы этот факт заслуживал морального удовлетворения. Необязательно оперировать этими 10 миллионами. Суду вполне достаточно было бы обязать "Барт" просто извиниться перед клиентом, хотя в материалах дела указано, что при проведении досудебной подготовки представитель "Барта" извинился перед Звягинцевым.

Сам Анатолий Звягинцев расценивает действия "Барта" как явное оскорбление его личности и его интересов. "Основная цель моего искового заявления", сказал он, "начать движение за то, чтобы ни одной из сторон было невыгодно нарушать условия договора". Претензии истца к суду тоже понятны - дело рассматривалось на основании Закона "О страховании", а не Закона "О защите прав потребителей". Но что поделаешь? Закон есть закон.

С. ШЕСТИКРЫЛОВ.

Р.С. Советы будущим обиженным клиентам: не бегите сразу в суд или в антимонопольное управление, доведите себя до изнеможения ходьбой по кабинетам, возьмите в больнице справку с полным физическим и нервным изнеможением и вот тогда!.. Тогда, потрясая ею, вы можете требовать с обидчика возмещения морального вреда. А как иначе?

Деловая хроника

Кто в России крупнейший?

Таким вопросом задались специалисты журнала "Эксперт" и составили рейтинги 200 крупнейших предприятий России. 15-е место в рейтинге по объемам продаж заняла "Восточная нефтяная компания", а 65-е - Сибирский химический комбинат. Отмечено, что столь высокое место ВНК смогло занять, благодаря вошедшим в холдинг предприятиям.

В рейтинг крупнейших компаний России по рыночной стоимости на начало октября 1995 года попала "Томскнефть" - 24-е место и ТНХК - 121-е место. При составлении этого рейтинга учитывалась капитализация компаний - средняя цена одной акции, умноженная на количество выпущенных. Таким образом, рыночная стоимость "Томскнефти" на 2 октября нынешнего года составила 182,9 млн. долларов, а ТНХК - 15,3 млн. "Томскнефть" вошла также в двадцатку наиболее высоко оцененных инвесторами предприятий и заняла там 14-е место. В двадцатку самых прибыльных компаний попала "Восточная нефтяная компания" - 13-е место (чистая прибыль за 1994 год - 230,4 млрд. рублей).

Составители предупредили, что в рейтинг могут вкрасться ошибки, хотя и были использованы очень четкие методики. Дело в том, что основные показатели компаний - ее стоимость и результаты деятельности, то есть объемы

производства и прибыль - очень сложно отследить по финансовым документам. Чтобы не платить лишних налогов, предприятия научились надежно прятать свою прибыль. К тому же неплатежи и прочие неурядицы могли существенно исказить финансовые показатели. Если применять эмпирическое правило, известное во всем мире, - рыночная стоимость предприятия равна объему его продаж за 10 месяцев, то получается, что наши предприятия недооценены в 6,5 раза. Таким образом, эксперты не рекомендуют слепо доверять данному рейтингу. Как говорится, есть истина, есть ложь, и есть статистика. К последней, видимо, и следует отнести данное исследование.

Выводы, которые можно сделать, изучая рейтинг, про-

сты - в Томской области есть крупные предприятия, но, с другой стороны, у нас очень мало предприятий, акции которых котируются на рынке (в рейтинге использовались показатели структур, чьи акции имеют свободное хождение). К тому же, как и у всех российских, у томских предприятий оказалась слишком заниженная рыночная цена. Впрочем, были бы желающие купить, а о цене можно договориться.

Связать данные рейтинга с экономическим положением области практически невозможно, так как предприятия "вырваны" из инфраструктуры области и представлены, если так можно выразиться в "абсолютном" выражении. Одним словом, верьте рейтингам, но осторожно.

Подходный снова «проиндексировали»

Госдума внесла изменения в Закон о подоходном налоге с физических лиц. При годовом доходе до 12 миллионов рублей размер подоходного налога составляет 12 процентов, при доходе от 12 до 24 миллионов - 1 миллион 440 тысяч плюс 20 процентов с суммы, превышающей 12 миллионов. С годового заработка от 24 до 36 миллионов рублей взимается налог, равный 3 миллионам 840 тысячам плюс 25 процентов с суммы, превышающей 24 миллиона. Если за год вы зарабатываете от 36 до 48 миллионов, то налог составит 6 миллионов 840 тысяч рублей плюс 30 проц. с суммы, превышающей 36 миллионов. Ну а с дохода в 48 миллионов и выше взимается налог в 10 миллионов 440 тысяч рублей плюс 45 проц. с суммы, превышающей 48 миллионов рублей.

(РИА).

БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ ФИЛИАЛ "ТОМСКИЙ"

СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ДЕПОЗИТАМ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Сумма депозита (млн.руб.)	Процентные ставки по фактическому сроку размещения средств (процентов годовых)		
	более 1 месяца	более 2 месяцев	3 месяца
50-99	43	54	61
100-499	45	56	63
500-999	46	57	65
1000-1999	48	59	67
2000 и свыше	Ставки устанавливаются индивидуально		

Телефоны:
76-47-01, 76-47-51
Бердская, 23





«Многие жалуются на отсутствие личного времени, в частности, для размышлений. Очевидно, это главный вопрос...»

Ж.Серван-Шрейбер.

«Малый бизнес - овца, у которой не успевает отрасти шерсть...»

Как человеку, оказавшемуся на развалинах крупного предприятия, фирмы, госучреждения, не упасть духом, суметь создать предприятие и спасти себя, свою семью от материального и, что не менее важно, от морального кризиса.

На страницах «Предприятия» опубликована прекрасная статья журналиста Веры Петуниной «Семь палок в одно колесо», где описаны мытарства начинающих бизнесменов, мускулистые плечи и руки наших чиновников, получивших от нас, жителей области, право говорить «да»; поддерживать человека. Но чиновники чаще говорят «нет» новоявленному бизнесмену или пытаются с него «содрать три шкуры, пользуясь правовой неразберихой и ведомственной обособленностью инстанций». Очень точно автор резюмирует, что «желающих заставить плясать предпринимателей под свои дудки нашлось достаточно. А вот дирижера, который бы контролировал игру оркестра, не оказалось. Вполне справедливые и обоснованные требования того или иного ведомства превратились в настоящий беспредел».

Однако проблемы малого и среднего бизнеса значительно крупнее, чем капризы чиновников из различных ведомств, администраций районов и области.

Важная проблема - создание благоприятной среды для предпринимательства. Ее решить можно только на федеральном уровне. Президент, Федеральное Собрание и правительство - вот кто в первую очередь должен протянуть руку молодому бизнесмену.

В жизни все наоборот.

После появления мелкого бизнеса обещания правительства Гайдара поддержать эту сферу вылились в прямое подавление всякого предпринимательства. Если сравнить законодательство по предпринимательству этой поры с временами Рыжкова, убедимся, что законодательство «эпохи» Гайдара перекрывает всякую возможность развития малого бизнеса: и в системе регистрации, и в налогообложении, и в ведении операций.

Расцвел чиновничий рэкет на всем пути - от регистрации, лицензирования до элементарной справки санэпидстанции или сертифика-

та качества. Практически все мелкие предприниматели ушли в теневую экономику - не платят налоги, не регистрируются, не оформляют юридически своих сделок. В 1994 году 42 процента розничного товарооборота России прошло либо через «челноков» и частных лиц, либо через незарегистрированные компании. Люди нашли вторую занятость, дополнительные доходы в теневой экономике. Это стало нормой выживания.

Есть и другая сторона - государство создало экономику, которая как бы не существует, которая не может заключить юридический договор, обратиться в арбитраж, официальным путем потребовать возвращения долгов, охраны товаров, помещений. Это как раз почва для рэкета, с кро-

налогов, что тоже немаловажно.

Достичь достаточно высокой эффективности малого и среднего бизнеса можно только на основе взвешенных, согласованных действий органов власти Российской Федерации и Томской области, органов местного самоуправления. И здесь полномочия каждого из них должны быть разграничены.

Органы местного самоуправления могут и должны упростить регистрацию и лицензирование малых предприятий, перейти от разрешительной системы к системе учета. Федеральным и областной власти должны обеспечить финансирование областных и межобластных программ развития институтов инфраструктуры рынка - связь, транспорт, банки и др. Кстати, о транс-

60 млн.руб., выпустило продукции на 373 млн.руб. ТОО «Мадж ЛТД» соответственно: 50 млн.руб. кредитов, 60,6 млн. руб. налогов, продукции выпущено - на 350,4 млн.руб.

Главное - поддержать производителя.

Развивать малый и средний бизнес в Томской области необходимо для создания новых рабочих мест, особенно в лесных и северных районах.

Численность безработных в России на конец 1994 года составила 5,3 млн. человек, т.е. 7,1% активного населения. Частичная безработица оценивается в 4,8 млн. человек, это еще 6,4%. По разным оценкам, ежемесячно 20-30% работающих находилось в вынужденных отпусках по инициативе администрации. Поло-



порте. Сегодня малый бизнес, как правило, использует автомобильный транспорт. Я поддерживаю предложение В.М.Кресса: вернуть былую славу Иркутского тракта, обойти Новосибирск хорошей автомобильной трассой, например, Барабинск-Томск-Маринск, пустить весь поток автотранспорта вокруг Томска, а через Томский аэропорт организовать некоторые направления международных авиалиний. Это дало бы возможность оживить не только предпринимательство, но и всю экономическую жизнь области.

Сегодня и федеральное, и областное правительство должно использовать целевые приоритеты. И если федеральное этому хоть как-то следует, то об областном этого не скажешь. Координационный совет по поддержке малого и среднего бизнеса, созданный при администрации области, в 1994 году поддержал 35 предприятий, выдав им кредиты на 1,3 млрд. рублей. В 1995 году поддержано 36 предприятий и выделено более 6 млрд. рублей кредитов. Сказать, что у нас прослеживаются какие-то целевые приоритеты, - трудно. Здесь все - от косметики до терморегуляторов.

При этом каждое из этих предприятий благодаря поддержке добилося определенных успехов. Это можно сказать о ТОО «Темос» (кредит в 13 млн.руб., выпускает терморегуляторы для пищевой промышленности), НВО «Топаз» (кредит 20 млн.руб., производство цельнодеревянной мебели, игрушек, сувениров), НПП «Интерфейс» (43 млн.руб., трикотажные изделия), фирме «Кедр» (30 млн.руб., столярные изделия для индивидуального строительства), ИЧП «Наташа» (50 млн.руб., упаковка мясных продуктов в ассортименте), ТОО ПКФ «Стрела-1» (20 млн.руб., хрустящий картофель), ТОО НПО «Оптаскачество» (50 млн.руб., волоконно-оптические системы).

Об эффективности выделенных кредитных ресурсов можно судить хотя бы по таким примерам. Товарищество «Красота-СМ» при кредите в 40 млн.руб. выплатило налогов

в Томской области значительно мягче, чем в целом по России, но тоже тревожное. Если в конце 1994 года у нас было 15250 безработных (3,2% к активному населению, т.е. у нас безработица в 2 раза ниже, чем в среднем по России), то к 1 ноября их стало уже 17889 человек.

Второе не менее важное направление в развитии малого бизнеса - это развитие инновационной деятельности, расширение экспортного потенциала, насыщение рынка товарами и услугами, особенно жилищно-коммунальными и бытовыми, по приемлемым ценам в расчете на мало- и среднеобеспеченные слои населения.

В развитии и томского, и российского бизнеса негативного больше, чем позитивного. Задумайтесь: почти 40 тысяч человек в области занимаются предпринимательской деятельностью, а реального вклада в решение задач социально-экономической стабильности нет. Структура предпринимательской деятельности не отвечает долговременным потребностям томичей. Здесь преобладает коммерческая и торгово-посредническая направленность в ущерб материальному производству - первооснове экономического роста. Малые и средние предприятия практически в стороне от активной инновационно-инвестиционной деятельности. Недаром покупка какой-нибудь «мясорубки» малым предприятием становится главной новостью средств массовой информации.

Нельзя в этом обвинять малые предприятия, появившиеся на свет в период тяжелой болезни российской экономики. Их гнетут сверхвысокие налоги, заставляя все чаще уходить в сферу теневой экономики.

Итак, традиционное русское «что делать?»

Б.МАЛЬЦЕВ,
председатель
Государственной Думы
Томской области.
(Окончание
в следующем номере).

Деловая хроника

Был кирпичный - стал керамический

22 ноября государственная комиссия приняла в эксплуатацию Копыловский керамический завод МПО. Его строительство продолжалось почти пять лет, а в июне этого года завод дал первый кирпич.

Как отметил председатель совета директоров завода Александр Кулешов, керамический завод - явление неординарное. Его построили, несмотря на развал экономики. И действительно, проект, по выражению директора ВЭА «Томскинтерсервис» Юрия Ковалева, «выполнялся в условиях форс-мажора». Из-за войны в Югославии потеряли связь друг с другом хорватские и югославские фирмы, поставляющие все необходимое для завода. Переговоры приходилось вести в Венгрии, поставку делать через третьи страны. И все-таки получилось, хотя были предложения остановить строительство и законсервировать завод.

Сегодня Копыловский керамический (решили назвать его так, ибо, помимо кирпича, завод будет выпускать и черепицу, и керамические перекрытия) уже работает, но не в полную силу. Выйти на проектную мощность ему предстоит к июлю будущего года. Но уже сейчас его продукция пользуется спросом в Томской области и за ее пределами. Из копыловского лицевого кирпича строится ТНХК, объекты социального назначения. С ним работают «Химстрой», ДСК, «Томскстрой» и другие организации.

В ближайшее время администрации области и Томского района готовы предоставить заводу налоговый кредит (отсрочку платежей), чтобы он мог накопить оборотные средства. А в будущем году область будет получать 50 миллионов штук недорогого кирпича в год.

А в Москве, говорят, кирпич можно купить только по большому благу...

Две из ста

В опубликованный на днях Рострахнадзором рейтинг 100 крупнейших страховых компаний России вошли две томские компании - «Медика-Томск» (82-е место) и «Стоик-Мед» (83-е место). Критерием составления рейтинга было поступление страховых взносов за 9 месяцев 1995 года. «Медика-Томск» собрала за это время 37 579 470 000 рублей, «Стоик-Мед» - 37 254 540 000 рублей. Практически все эти суммы собраны за счет обязательного медицинского страхования. Сборы по страхованию имущества и ответственности отсутствуют.

Доживем - увидим

Заканчивается предпечатная подготовка материалов справочника «Кто есть кто в Томске и Томской области». Печать справочника решено в городе Братиславе, где издателями - фирмой «Do» - заключен контракт с типографией. Последние штрихи, последняя сверка - и материалы отправятся в Словакию, чтобы через пару месяцев вернуться домой уже в виде книги.

Как и обещали издатели, справочник будет содержать 350 страниц русского и английского текста, включая разделы «Банки», «Бизнес», «Государственная власть», «Строительство, промышленность и сельское хозяйство», «Транспорт и связь», «Культура, наука и образование», а также статью «Томск и Томская область на пороге XXI века».

Новое для размышления

О реформировании
русской
экономики мы
говорим уже не
один год.
Не только говорим,
но и принимаем
законы на сей счет
- "инструменты
реформирования".
Затрагивающие
судьбы сотен
и тысяч
предприятий,
миллионов на них
работающих.
Не каких-то
абстрактных, а
вполне конкретных
людей. Нас с вами.
Мы часто киваем
при этом то на
опыт Запада, то
Востока. Пытаясь
перенести его на
нашу почву. Как
это делаем -
другой вопрос.
Представляя
сегодня две
публикации на
одну тему -
БАНКРОТСТВО
ПРЕДПРИЯТИЯ, -
мы рассчитываем,
что не только даем
пищу для
размышлений
нашим читателям;
но и на то,
что этими
размышлениями
они поделятся на
страницах газеты.



ТАК КТО ЖЕ «ЗАКАЗЫВАЕТ МУЗЫКУ»?

Предприятие-должник. Сколько их? Да сегодня чуть ли не девять из десяти. Но много ли у нас примеров, когда имуществом такого предприятия управляют не акционеры, не директор ими выбранный, а совет кредиторов? Как это все выглядит - давайте посмотрим.

Речь пойдет о крупнейшем по численности работающих предприятии Томска - заводе резиновой обуви. На протяжении года мы неоднократно рассказывали на страницах нашей газеты о том, что здесь происходило. Напомним лишь факты.

25 октября 1994-го профсоюзная конференция ТЗРО подвергла критике действия администрации и по-

требовала созыва чрезвычайного собрания трудового коллектива. Спустя месяц такое собрание состоялось. А 17 декабря - чрезвычайное собрание акционеров, которое выбрало нового генерального директора и обсудило программу сохранения производственного потенциала ТЗРО и выхода его из финансового кризиса. Долги акционерного общества к тому времени - десятки миллионов рублей - составляли едва ли не всю стоимость имущества предприятия.

Состоявшийся суд своим майским решением постановил: ввести на заводе внешнее управление имуществом должника.

Реализовано это решение было по следующей схеме: совет кредиторов (а это десятков наиболее крупных из них - представители налоговой инспекции, пенсионного фонда, фондов социального и медицинского страхования, занятости, райфинуправления, банка и другие) под председательством руководителя томского агентства по делам несостоятельности (банкротству) Ю.П.Парыгина назначает внешнего управляющего. Который, по логике вещей, должен проводить на предприятии политику кредиторов. А именно: сде-

покидало чувство, что присутствуешь не на отчете должника перед кредиторами, а по меньшей мере на награждении предприятия за выдающиеся заслуги. Если в прошлом году за этот период ТЗРО из 10 миллиардов рублей текущих платежей в бюджет и небюджетные фонды смогло проплатить лишь 1,9 миллиарда, то нынче за девять месяцев из 22,7 миллиарда - 20,4 оплачены. То есть начисления возросли в 2 раза, а выплаты - в 10! Причем живыми деньгами.

По выпуску продукции, выработке на человека, объемам реализации (основные экономические показатели) и реальным отчислениям по платежам (что само по себе характеризует финансовое состояние)



Однако, несмотря на отчаянные меры, предприятия заводчанами, акционерами ТЗРО, территориальное агентство федерального управления по делам несостоятельности (банкротству) в январе обращается в областной арбитражный суд с тем, чтобы тот признал АО "ТЗРО" банкротом.

лать все, чтобы предприятие с ними рассчиталось.

Но не все, однако, так просто.

В ноябре состоялось очередное заседание совета кредиторов ТЗРО. Любопытнейшее и поучительное действо.

Во время доклада внешнего управляющего о состоянии дел не

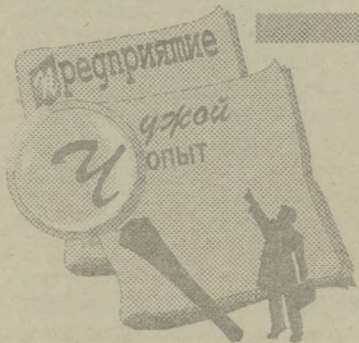
ТЗРО нынче прочно удерживает второе место среди всех (!) промышленных предприятий Томска. А в своей отрасли это сегодня самый крупный завод России.

Если к этому добавить, что на "резинке" среднемесячный доход составляет сегодня 700-800 тысяч рублей на работающего (впереди только "Сибкабель"), при этом, по утверждению внешнего управляющего, задолженности по зарплате своим работникам ТЗРО не имеет, то не порадоваться за предприятие просто нельзя. Молодцы!

Не случайно первой же репликой после отчета внешнего управляющего прозвучало: "Да это не вас спасать надо, а других!"

И в реплике этой - огромный смысл.

Дело в том, что с введением внешнего управления одновременно объявляется и мораторий по старым долгам предприятия. А это ни много ни мало 30 миллиардов рублей. Отсрочка по ним на полтора года (до ноября 1996-го) - это как раз та мера, которая, по мнению суда, должна привести к "фактической состоятельности" должника. То



Смешно сейчас вспомнить: в шестидесятые годы родился лозунг: "Советское - значит отличное". Смеяться стали позднее - поначалу многие произносили это всерьез. Зато если бы кто-нибудь сказал тогда: "Корейское - значит отличное", смеяться начали бы сразу, и прежде всего - в самой Корее.

До 1945 года отсталая окраина самой отсталой из империй - японской, спустя десять лет Корея к тому же лежала в развалинах после опустошительной войны. Валовой национальный продукт в расчете на душу населения Республики Корея в начале шестидесятых исчислялся десятками долларов в год - уровень самых нищих стран. Сегодня этот показатель превысил 4 тысячи долларов - уровень крепкой среднеразвитой страны.

В Сеуле мне не приходилось слы-

ХОРОШЕЕ ДЕЛО...

Опыт Южной Кореи может пригодиться и нам

шать, чтобы кто-нибудь говорил: "Корейское - значит отличное". Но если произнести такие слова сегодня в Москве, боюсь, многим будет не до смеха. Российские заводы бытовой электроники (относящиеся, между прочим, к нашей оборонке, про высокий технический уровень которой нам уши прожужжали сторонники ее "спасения") вынуждены сокращать производство: падает спрос на их продукцию. Покупатели предпочитают зарубежные телевизоры или магнитофоны, в том числе очень часто - корейские.

Россия и Республика Корея - очень не похожие одна на другую страны. Кажется, еще никто из ревнителей разнообразных "моделей" - от китайской и чилийской до японской и шведской - не додумался предложить нам "южнокорейскую модель". Я тоже не предлагаю ее, да и какую-либо иную "модель" не считаю для нас подходящей, несмотря на то, что законы экономики универсальны и Россия в этом отношении исключением не является. Законы-то едины для всех, да страны все разные. И все же опыт Республики Корея может очень многое рассказать нам о нас самих - и не столько о прошлом, сколько о возможном будущем России.

Впрочем, истина конкретна. Даже отрывочный рассказ о двух корей-

ских фирмах, пожалуй, нагляднее длинных рассуждений.

Про корпорацию "Дэу" ("Daewoo") можно написать монографию. Или роман. Но, может быть, более впечатляющими будут несколько коротких штрихов. 1967-й (год основания "Дэу"): объем продаж - 700 тысяч долларов, численность занятых - 30 человек, профиль - торговля текстилем. 1993-й: объем продаж - 31 миллиард долларов, численность занятых - 74 тысячи человек, профиль - торговля, строительство, тяжелое машиностроение и судостроение, электротехническая промышленность, электроника, телекоммуникации, автопромышленность, отели, банки, страховые компании.

"Дэу мотор корпорейшн" (одна из восемнадцати основных компаний группы "Дэу") выпускает в год около миллиона легковых автомобилей и микроавтобусов, то есть значительно больше, чем вся автопромышленность России, а ведь "Дэу" - отнюдь не единственный производитель автомобилей в Республике Корея. Кроме того, "Дэу" производит грузовики и автобусы. Разумеется, автомобиль "Дэу" значительно превосходит российские машины по техническому уровню и качеству. Сейчас корпорация "Дэу" осуществляет программу инвестиций, которая доведет годовой объем вы-

пуска автомобилей к 2000 году до 2,2 миллиона в год.

По объему продаж рядом с "Дэу моторс" стоит корпорация "Дэу электроникс": 4 миллиона телевизоров в год (в два-три раза больше, чем вся Россия), 3 миллиона видеокамер, два миллиона микроволновых печей, пылесосы, телефоны, стиральные машины, холодильники. "Дэу/шипбилдинг" (судостроение) в 1993 году по объему заказов была первой судостроительной компанией мира. Кстати, вся группа "Дэу" в традиционном списке 500 крупнейших корпораций мира, ежегодно публикуемом американским журналом "Форчун", в 1994 году заняла тридцать третье место.

"Дэу" - это совместные предприятия в Англии, Северной Ирландии, Германии, Франции, Австрии, Польше, Чехии, Италии, Испании, Румынии, Венгрии. Есть небольшие, не больше, чем на один миллион долларов инвестиций каждое, соглашения о создании совместных предприятий в России: по торговле бытовой электроникой - в Москве и Петербурге, по рыбной промышленности и торговле - на Камчатке, по производству дисплеев - в Рязани. А вот в узбекском городе Андижане "Дэу" собирается вложить 200 миллионов долларов в новый автозавод.

Председателем "Дэу груп" оста-

есть предприятию дается тайм-аут по уплате старых долгов.

Вернемся, однако, к последнему совету кредиторов. Что он решал? В общем-то то же, что и на предыдущих своих заседаниях: текущее состояние дел, плюс утверждение плана финансового оздоровления ТЗРО. Что, по сути, является планом проведения внешнего управления имуществом должника.

Как ни парадоксально это звучит, но выяснилось, что самим кредиторам план этот и не нужен вовсе. Им нужен приемлемый график погашения долгов. Но по закону план должен быть представлен в арбитражный суд, где и быть утвержден, что автоматически утверждает в правах и внешнего (арбитражного) управляющего.

Так диктует закон.

Между тем план является и фактическим обоснованием графика уплаты долгов. Как ни крути - это единое целое. А потому возникшую на совете кредиторов ситуацию - с графиком (где начало выплаты по долгам ТЗРО приходится на четвертый квартал 1996 года, а основное погашение - год 1997-й) не соглашались, план утвердить - кроме как абсурдной, не называли.

И подобных несуразностей в деле о банкротстве ТЗРО еще немало.

Что значит, например, хотя бы ультимативное заявление внешнего (арбитражного) управляющего А.Г. Дубова о том, что других планов финансового оздоровления кредиторам представляться больше не будет? Разве это не они, по логике здравого смысла, "заказывают музыку"?

Потому совершенно не случайно, думается, представителем администрации на совете кредиторов (а с правом совещательного голоса в состав совета входят председатель комитета по промышленности А.Я.Эскин и начальник отдела Б.Н.Афанасьев) вновь был поднят вопрос о кандидатуре внешнего управляющего.

Не может, объективно не может, по мнению того же Бориса Николаевича, сегодняшний управляющий проводить на ТЗРО политику кредиторов. Уже в силу того, что, во-пер-

вых, будучи главным инженером ТЗРО, он стоял в руководстве предприятия, которое накапливало долги. Во-вторых, он продолжает оставаться работником ТЗРО, акционером, учредителем и директором одного из восьми ДАО, созданных на "обломках" ТЗРО. И уже поэтому объективно заинтересован в выплате долгов кредиторам максимально затянуть.

Что на самом деле и происходит, иллюстрирует свои размышления примерами Б.Н.Афанасьев. Совет кредиторов уже в который раз отвергает представляемый внешним управляющим план-график погашения долгов. Мы говорим: нам это не подходит, 1997 год. И в который раз Дубов, с интервалом в месяц, представляет кредиторам график все с теми же сроками. Да они просто измором берут совет кредиторов.

Резон в приводимых доводах, по всей вероятности, есть. Как и в упреках в адрес Томского агентства по делам несостоятельности, инициировавшего в судебном порядке дело о банкротстве ТЗРО и вместе с тем на деле оказавшимся даже не способным предложить кандидатуры внешнего управляющего.

Однако и здесь не все так просто и однозначно.

По закону, - комментирует ситуацию Ю.П.Парыгин, - кандидатура внешнего управляющего может предложить любой из кредиторов. А также и сам должник. Кроме того, не только любой из кредиторов, но и собственник предприятия, может не соглашаться с планом проведения внешнего управления имуществом должника, а также действиями арбитражного управляющего, если усматривает в них нанесение ущерба своим интересам. Здесь главное - соблюсти баланс интересов кредиторов и предприятия-должника.

Надо ли говорить, что интересы эти едва ли не прямо противоположны: одним хочется получить долги сполна и побыстрее. Другим - максимально затянуть с их выплатой. А потому "сбалансированный" чрезвычайно трудно. Не случайно же даже у представителей властных структур (что уж тогда говорить о простых кредиторах!) - руководителей комитета по промышленности админист-

рации и федерального агентства по банкротству - взгляды на многие вопросы диаметрально противоположны. Хотя в общем-то и те, и другие призваны защищать интересы государственные.

Одни считают (представители местной власти), что предприятие уже сегодня работает хорошо, мало того, может работать еще лучше, проведя структурную оптимизацию, сократив число дочерних акционерных обществ ТЗРО и уйдя, таким образом, от двойного налогообложения. А значит, ТЗРО способно рассчитаться по своим старым долгам уже до июля 1996 года. И тогда встает вопрос: а не живут ли сегодня должники лучше других только за счет поблажек в виде моратория на долги?

Другие (Ю.П.Парыгин и заводчане) стоят на том, что нельзя сегодня с ТЗРО требовать полной уплаты долгов до окончания сроков моратория. "Мы должны быть реалистами, а не откручивать голову предприятию, когда оно только начинает вставать на ноги".

Все правильно, но где та грань: между "давить, не задавливая" и "вольготной жизнью" за счет других? Вопрос не риторический. Ведь невыплаченные долги - это и тысячи пенсионеров, далеко не каждый из которых имеет сегодня месячный доход в 700-800 тысяч рублей. Это и состояние бюджетной сферы, где той же регулярностью с получением зарплаты тоже не похвалятся.

Так кто же действительно должен "заказывать музыку"?

Не похоже, что дают на это ответ ни закон о банкротстве (тракуемый даже членами одного совета кредиторов совершенно по-разному), ни расплывчатое решение по ТЗРО арбитражного суда.

Не претендуя на истину в последней инстанции, то и дело ловлю себя на мысли о том, что наши не то политики от экономики, не то экономисты от политики, судебная власть, исполнительная в очередной раз нас просто "дурачат". Уж больно все это похоже на игры. На сей раз - в банкротство.

Владимир ИВАНОВ.

Кто к нам с инвестициями придет...

Об инвестициях в последнее время сказано и написано более чем достаточно. Мы уже давно отвыкли от дебатов на тему "быть или не быть", поскольку всем вдруг стало ясно, что без дополнительных вложений области не обойтись. Звуки ломающихся копий затихли, и началась работа. О том, в каком состоянии сегодня находится процесс привлечения инвестиций, и шел разговор на семинаре "Новые направления в развитии региона" в секции "Инвестиции, состояние и проблемы".

Участники, в частности, отметили, что темпы падения экономического потенциала области существенно замедлились. За девять месяцев прошлого года спад в экономике составил 31 процент, а за тот же промежуток нынешнего года - 10,5 процента. Чтобы не "упасть" снова, необходимо привлечь финансовые ресурсы. Только они могут дать толчок экономике территории.

Во избежание терминологических проблем председатель комитета по экономике и информатизации областной администрации Анатолий Лукьянец уточнил, что инвестиции раньше понимались как капитальные вложения, но, на его взгляд, они отличаются от капитальных вложений тем, что всегда окупаются.

Сегодня коренным образом меняется структура финансовых "вливаний". Если раньше они в основном были государственными, то теперь на централизованные государственные инвестиции приходится менее 20 процентов и около 4-4,5 процента - на западные. Проблема, которую выдвинул Анатолий Лукьянец, знакома всем - не существует законодательных актов, которые стабилизировали бы ситуацию с привлечением западного капитала. Совет Федерации не принял закон о разделении продукции, который дал бы сырьевым регионам, каким является Томская область, достаточно приличные инвестиции. Нескольких голосов не хватило для того, чтобы принять закон о совместном производстве и разделе нефтяной продукции. А западные промышленники, прежде всего американские, идут главным образом в нефтяную и газовую отрасли. Отсутствие закона о разделе продукции породило проблемы в развитии нефтегазовой промышленности, которая дает Томской области львиную долю бюджетных поступлений.

Статистика - упрямая вещь. С одной стороны, есть подсчеты, которые гласят, что зарубежный инвестор платит до 50 федеральных налогов и более 200 местных. С другой стороны, иностранные вложения в нашу промышленность достаточно эффективны и доходы по капиталу в России весьма высоки. Именно поэтому осуществляется очень много мошеннических проектов. В результате таких мошенничеств с 1991 года убытки понесли около 35 миллионов российских инвесторов.

А какова же позиция администрации в вопросе привлечения средств в областную экономику? Оказывается, сегодня она делает ставку на инвестиции самих предприятий. Источником для них являются амортизационные отчисления и другие денежные поступления. В 1994 году все областные инвестиции составили примерно 830 миллиардов рублей, а в 1995-м их будет 2 триллиона. На 1996-й планируется 5,5 триллиона. Большая доля средств поступает по федеральным программам, которых насчитывается около сорока, но с каждым годом это финансирование существенно уменьшается.

Между тем возможности инвестирования будут расширяться. С будущего года в области планируется сделать два бюджета - бюджет текущих расходов и бюджет развития. В этом году уже было выделено и освоено 6 миллиардов рублей на поддержку малого и среднего бизнеса, 12 миллиардов - на поддержку прогрессивных промышленных технологий и 1 миллиард - на инновационные проекты. Их эффективность повысится, если администрация получит возможность более точно координировать свои действия. Ведь на территории Томска и Томской области очень много структур, которые занимаются привлечением инвестиций, поиском финансовых ресурсов, обучением кадров.

Здесь нам надо найти эффективные формы взаимодействия, - сказал Анатолий Лукьянец, - чтобы все действовало по определенным приоритетам, чтобы было взаимодействие с "Белым домом", чтобы мы могли объединять свои финансовые и организационные ресурсы.

Владислав Михайлов.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

БАНКРОТСТВО

есть все тот же господин Ким Вон-Чонг, ныне 59-летний экономист с корейским дипломом, который основал 28 лет назад "Дэу индустриал корпорейшн лимитед" для торговли текстилем. Судя по всему, это очень способный организатор и человек с хорошим кругозором, но ни эти, ни любые иные индивидуальные качества сами по себе не объясняют возможность превращения того скромного заведения в нынешнего индустриального гиганта мирового масштаба.

Решающий поворот произошел в 1974 - 1976 годах, когда "Дэу групп" приобрела свои первые предприятия электроники и машиностроения. Три-четыре года потребовалось на их реконструкцию и развитие, но скачок в итоге был впечатляющим: в 1973 году объем продаж составил 92 миллиона долларов, а численность занятых - 12 тысяч, в 1978 году - соответственно 2 миллиарда и 58 тысяч.

Знаток могут сказать, что, к примеру, Джордж Сорос однажды "сделал миллиард" за несколько дней. Да, но игра на валютной бирже - "другой вид спорта". Когда речь идет о промышленных инвестициях, описанный выше скачок "Дэу групп" кажется невозможным, тут дела так быстро не делаются. Верно, не делаются. Но ни "Дэу групп", ни другие подобные ей корпорации не действовали только на свой страх и риск и с опорой только на свои силы. Была особая политика правительства, которая обеспечила и помощь государ-

ства, и приток иностранных инвестиций.

Суть дела заключалась, грубо говоря, в том, что государство способствовало банкротствам. Банкротствам плохих хозяев. Неэффективные машиностроительные предприятия продавались с молотка за гроши - это помогало приобрести их тем, кто умел работать эффективно. Покупая обанкротившиеся предприятия, "Дэу групп" получала государственные кредиты в обмен на определенные обязательства по развитию машиностроительного производства, что было частью политики государства по индустриализации страны в то время.

На этом месте политические мудрецы из числа "патриотов-державников" могут сказать злорадное "Ага!", услышав свои любимые слова про роль государства, про поддержку предприятий и про государственные кредиты. Но, если чуть поразмыслить, идея корейского правительства была прямо противоположной их идеем. "Наши" державники требуют поддержки существующих предприятий, а в сущности - их директоров, независимо от того, хорошо или плохо они работают. В Республике Корея поддерживали новые предприятия после ликвидации старых. Поддерживали тех, кто умеет работать, после удаления тех, кто работать не умеет. Разумеется, и для страны, и для конкретного предприятия ТАКОЕ банкротство гораздо полезнее, чем поддержка тех, кто провалился подобно тому, как сей-

час проваливаются, но искусственно поддерживаются на плаву некоторые "прославленные" предприятия в России.

Информация к размышлению: в Республике Корея, сорок лет назад голодавшей в буквальном смысле слова, ныне средняя зарплата - тысяча долларов в месяц. Россия, 70 лет отдававшая индустриализации все силы и ко времени старта "корейского чуда" уже располагавшая второй индустрией мира, все еще никак не одолевает рубеж 100 долларов.

Мне могут возразить, что в Республике Корея есть проблемы - социальные, демографические и всякие иные. Да, есть, мне о них рассказывали. Но там борются с проблемами, а не с идеологическими мифами. И еще там очень много работают. Только сейчас, к примеру, там начали говорить о переходе от шестидневной рабочей недели к пятидневной. На днях один сторонник "социалистической" идеологии говорил мне об этом тоном обличения: а вы знаете, как они много работают? Знаю, видел. Но до каких же пор мы будем считать грехом много работать и хорошо жить? До каких пор будем лелеять мечту хорошо жить, работая плохо?

ОТТО ЛАЦИС.
"Известия".
(Печатается с сокращениями).





Книжный рынок Томска – организм сложный и порой непредсказуемый. С тех недавних пор, когда книжный бум захлестнул Россию, а дефицит только-только начинал исчезать, этот рынок претерпевал многократные изменения, его бросало из одной крайности в другую, пока наконец ветры более-менее не утихли и все не стало на свои места. Те, кто хотел продавать книги, продолжили свое дело, а те, кто по каким-то причинам отказался от книготорговли, занялись парфюмерией, "канцелярией" и тому подобным товаром, составляющим ассортимент любого "комка".

Трест, который лопнул
Крупных структур, специализирующихся сегодня на книгах, осталось не так уж и много. Некоторые из них были вынуждены сменить форму собственности, а из почти двух десятков книжных магазинов Томска едва ли наберется больше пяти, сумевших ценой огромных усилий пережить "смутное время". Началось все с ликвидации объединения "Томскоблкнига" в 1991 году. Как говорили великие жулики Питерс и Таккер, монополия – это хорошо, но не всегда. В общем, "Томскоблкнига" приказала долго жить, и с тех пор все магазины отправились в самостоятельное плавание. Ситуация,

пожалуй, не затронула лишь "Академкнигу", которая, будучи специализированным магазином Академии наук, никоим образом не относилась к юрисдикции "Томскоблкниги", подчиняясь лишь своему новосибирскому отделению. В силу столь специфического статуса здесь по сию пору практически не ощущают конкуренции с другими книготорговыми точками.

Многим начавшим "новую жизнь" магазинам пришлось отвечать по старым долгам. "В 1991 году, – говорит директор магазина "Петр Макушин" Наталья Кустова, – нам пришлось за счет кредитов выкупать товарные остатки "Политкниги". Какие это были книги, можно представить". И хотя "Петр Макушин" первые два года работал только на кре-

или рассчитанной на узкий круг читателей прозы. Именно поэтому и "Академкнига", и "Петр Макушин", и оптовая книготорговая база "Книга" сегодня делают акцент на литературу специальную – техническую, юридическую, экономическую, философскую и т.д., меньше внимания уделяя беллетристике. Доля художественной литературы в некоторых магазинах не превышает 10 процентов ассортимента.

Времена года (интермедия)

Книжный рынок, как и всякий другой, подвержен сезонным колебаниям спроса. Как правило, его пик приходится на август-сентябрь – "школьное" время. Затем эта волна постепенно стихает, вновь оживля-

тельству, книготорговые организации относятся не к торговым, а к культурным учреждениям, и власти вроде бы должны оказывать им всяческую поддержку. Но на деле не все благополучно. Так что, покупая дорогую книгу, имейте в виду, что дорога она еще и потому, что магазины "обдирают". А ведь торговля книгами никогда не была особо прибыльным делом.

Напрасно думать, что книжные цены прыгают, как кошка на раскаленной крыше. Наценка большинства томских магазинов составляет порядка 30 процентов. У одних этот показатель выше, у других – ниже (как правило, расхождения составляют не более 5 процентов). Довольно низкий уровень цен удерживает "Водолей", являющийся одним из

дит к однообразности ассортимента. Те, кто имеет широкие возможности, работают напрямую с московскими и санкт-петербургскими издательствами. Исключение – опять же "Академкнига". Литература сюда поступает напрямую из Сибирского оптово-розничного объединения "АН", которое само закупает литературу. По словам директора "Академкниги" Натальи Ахметшиной, выбирать на какую-то ярмарку удается очень редко. Причина проста – нет средств.

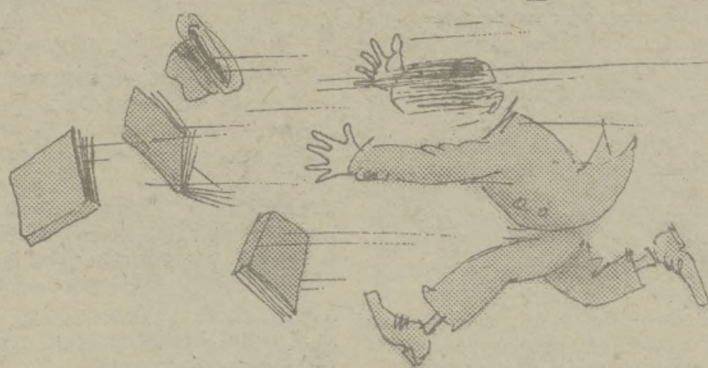
Крупные магазины имеют по 30-50 поставщиков, постоянных – совсем немного. Некоторые издательства хорошо известны – это "Юридическая литература", "Экономика", "Музыкальная литература" и другие. Все связи за последние три года фактически наработаны собственными силами, так что никто из руководителей не видит смысла в возвращении системы, напоминающей "Томскоблкнигу". Видимо, в силу полной самостоятельности книготорговых учреждений с ними практически не имеет связи комитет областной администрации по печати и информации, за исключением, пожалуй, базы "Книга", учредителем которой он является. Впрочем, такая связь, видимо, и не требуется.

Книжный рынок так же, как и другие рынки, подвержен внутреннему саморегулированию. Магазины теперь имеют в большей степени стабильное положение, чего нельзя сказать об издательствах. По-прежнему очень сложная ситуация со специальной литературой, которую во многих случаях заменяет учебно-методическая. Хотя ее доля в ассортименте той же базы "Книга" достигает 35 процентов, найти нужное издание порою бывает очень трудно – слишком малы тиражи, слишком быстро расходятся сами пособия. Нет специальной технической литературы (самое время вспомнить о "Технической книге" – где она?), мало юридической.

Однако оптимизация книжной торговли, по-видимому, не за горами. В недалеком будущем магазины наверняка придут к специализации. Возможно, тогда им будет проще формировать свои фонды. Те, кто считался традиционным научным, ими и останутся. Торгующие беллетристикой, наверное, сделают ставку на более художественную литературу. Так что главное слово – за издателями.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Рис. Надима КАСИМОВА.

Ветры книжных морей



дитах, что делалось, конечно, не от хорошей жизни, со временем положение здесь выправилось, наладились контакты, которые позволили иметь в ассортименте специальную литературу по разным отраслям. Ценой многих усилий руководство "Петра Макушина" не допустило свертывания книжной торговли. Однако в Томске есть магазины, деятельность которых была сведена на нет многочисленными кредитами, вернуть которые, торгуя книгами, они попросту не смогли.

Боливар снесет всех

Конкуренция на книжном рынке, надо сказать, весьма цивилизованная. Сегодня ведущие магазины стараются не дублировать ассортимент друг друга (чем очень сильно грешат книжные "челноки", привозящие книги из Новосибирска), координируют свои действия на ярмарках и, даже обмениваются книгами для их скорейшей реализации. Такая система устраивает почти всех, поскольку магазины оказались между двух огней – с одной стороны, наблюдается спад читательского интереса к беллетристике, а с другой – стороны, повышенный спрос на специальную литературу. Ее сегодня издается явно недостаточно, и цены на нее, как правило, значительно выше, чем на любую другую.

В то же время рынок насыщен массовой художественной литературой. Редкими остаются разве что образцы интеллектуальной, эстетской

ясь к Новому году. В феврале-марте спрос удерживается примерно на одном уровне, а лето – самая печальная пора для всех книготорговцев. Это время они называют "мертвым сезоном".

Красна книга не ценою

Ценообразование на современном книжном рынке зависит, пожалуй, от трех основных факторов. Это расходы на транспортировку, оплату коммунальных услуг и аренды, а также услуг междугородной телефонной связи. Условия транспортировки – разные. Самое тяжелое – самовывоз литературы и 100-процентная предоплата. На него магазины, по вполне понятным причинам, идут редко, либо вообще не идут. Что касается коммунальных услуг, то они, как известно, имеют свойство дорожать чуть ли не по часам.

Согласно нынешнему законода-

подразделений книготорговой базы "Книга". Тамашние оптовые цены даже с 30-процентной накруткой все равно несколько ниже общегородских. Как это ни парадоксально, но именно поэтому городским магазинам невыгодно приобретать литературу в "Книге". Держать такие же цены могут себе позволить не все, а завышать их просто нет смысла. Конкуренция на этом уровне дает-таки о себе знать.

А вот система функционирования "Академкниги" такова, что магазин не может делать даже минимальные накрутки на поступающую из Новосибирска литературу. Являясь подразделением сети "Академкниг", магазин автоматически выставляет на прилавок ту цену, которая указана в накладной.

Откуда дровишки?

Ряд магазинов сегодня привозит книги из Новосибирска. Это приво-

От сумы до тюрьмы...

Хамзат исчез в ночь на 28 мая прошлого года. О том, что это произойдет, догадывались многие. И все же Хамзат исчез не так, не тогда... Странно и неожиданно даже для Елены К. – женщины Хамзата, у которой он жил в последние месяцы, изредка наезжая к прежней жене в Новосибирск.

Накануне они с Еленой решили: она уезжает к родственникам мамы. А Хамзат – к родне в Чечню. На время. Две недели назад у подъезда дома, где жили Хамзат и Елена, двое в масках расстреляли в упор из автоматов их соседа – коммерсанта Петра Дорожкина. Очень похожий на Хамзата фигурой, ростом, одетый в такую же кожаную куртку, Петр в темноте подошел к подъезду рядом с Еленой: в тот вечер он вызвался, вместо Хамзата, подвести ее от автостоянки. Среди версий, которые начало отрабатывать следствие, стала заметно преобладать одна: возможно, Петра убили... по ошибке. Перепутав с Хамзатом.

Кто и за что мог пытаться "убрать" чеченца? Непростой вопрос...

Частное предприятие "Россия", которое он зарегистрировал в Томске, занималось негромким и, как говорят, разнообразным бизнесом. В последнее время Хамзат О. решил закупать на юге – для выгодной перепродажи – партии автомашин. Поставщикам, естественно, нужна была предоплата. Общая сумма кредитов, которые О. успел (через вторые-третьи руки) набрать к весне прошлого года, подобралась – по слухам – к миллиарду. А бизнес "не шел"... То ли Хамзата подводили поставщики, то ли покупатели. Вдобавок в "Россию" наведальась с официальной проверкой налоговая полиция. Выявив факты "неотражения в учете отдельных сделок" и соответственно значительного занижения прибыли. Материалы вот-вот должны были уйти в УВД, для возбуждения уголовного дела. В акте проверки, подписанном Хамзатом, значилась сумма грозящих ему штрафов: 347 миллионов.

Что думал сам О. об убийстве Петра Дорожкина, честно делавшего, как убедилось следствие, свой небольшой бизнес?

Знал ли, кто и почему мог "охотиться" за ним? Услышать ответы на эти вопросы следователю не довелось. На повестки Хамзат не отзывался. Из дома на Иркутском тракте, где убили Петра, Елена с Хамзатом скрылись в тот же вечер. Жили у каких-то знакомых, не афишируя адреса.

Через неделю после того, как Хамзат исчез, в УВД позвонили. Женщина, отказавшаяся назвать себя, сообщила: О. убит.

убийства прокуратура взяла под стражу Р. – студента Томского университета.

Чем к этому времени располагало следствие? Помимо звонка в УВД – показаниями свидетелей, которые утверждали: в ночь на 28 мая Хамзат с Мироновым сели в машину к студенту. После этого О. исчез. Нашли машину, в ее салоне и в багажнике обнаружили пятна крови, а в крыше салона – новенькую "заплатку". Спесарь-авто-

ему предъявили протокол допроса Миронова, где недавний друг утверждал: именно студент попросил в тот майский вечер устроить ему встречу с Хамзатом О., а возле сберкассы из машины вышел не Хамзат, а он, Миронов, – только понял, что его беззастенчиво "закапывают", студент перестал врать.

Восьмого июня подозреваемый студент в присутствии понятых привез группу следователей в лесок в район Невфехими и показал то место, где он и Миронов закопали труп. Труп извлекли. Пригласивший на опознание Вахит О. подтвердил: убитый – его брат Хамзат. А студент давал показания, полностью подтвердившиеся затем заключениями судмедэкспертов, баллистической и трассологической экспертиз. Был допрошен свидетель Д., который рассказал: ночью 28-го к нему приезжали на машине Миронов и студент, Игорь передал пистолет и монтировку, попросил угодить. В речке с помощью Д. отыскали пистолет. Тот самый, из которого тремя выстрелами в лоб и в висок, с расстояния, близкого к упору, был убит (но сначала оглушен тяжелым тупым предметом) Хамзат.

Из материалов дела: "Обвиняемый Миронов виновным в совершении преступления по статье 102-й УК (умышленное убийство) признал себя частично и показал, что первым в Хамзата О. произвел два выстрела студент, после чего последний предложил разок выстрелить и ему". А 20 июня Миронов рассказал: в начале апреля к нему обратилась Елена К. (созительница Хамзата) с просьбой избавиться от О. Все было организовано по ее указке. Это она пообещала заплатить за убийство; ей первой Миронов сообщил, что Хамзата больше нет. Именно с ней он назавтра после убийства ездил к Д.: убедиться, затоплены ли улики...

Именно с этой, мироновской, версией в деле номер 94/1306 появились деньги. Безналичные и наличные. В долларах и в рублях. Хранящиеся то на банковских счетах, то в картонных коробках. Предназначенные для конкретных сделок и просто текущих трат. Деньги малые, большие...



Кем? Двумя молодыми людьми. "Запишите фамилии..."

Преуспевающий финансист и талантливый менеджер, председатель правления томского "Кейбанка", незадолго до этого бывший зам. управляющего томским филиалом "Газпромбанка", 26-летний Игорь Миронов был арестован седьмого июня прошлого года. Двумя днями раньше по подозрению в совершении умышленного

ремонтник, к которому накануне успел обратиться студент, показал: из верха салона он вырезал кусок металла с отверстием от пули...

Студент изворачивался, как мог. Выдал следствию версию, что Хамзата О. они в ту ночь довели до сберкассы на Каштаке, тот вышел и скрылся в глубине квартала. "Кудряво" – врал, объясняя происхождение пятна в багажнике машины. И только когда



Забудьте слово «бюджет»

Небольшой электронный приборчик внешне очень похож на телевизионную "дистанционку".

Сейчас проверим, все ли у вас в порядке со здоровьем, - говорит мой собеседник, затем берет небольшой щуп и поочередно слегка укалывает мне пальцы. Индикаторы на приборе начинают мигать.

Итак, эндокринная система у вас в норме, - продолжает он, - сердечно-сосудистая - очень хорошо. Нервная система - тоже. А вот на легкие следует обратить внимание...

"Обследование" происходит не в современной клинике, а в государственном научно-производственном предприятии НИИПП, в кабинете заместителя директора по производству Владимира Дирина.

Это - диагностический прибор Фолля, - рассказывает он, - разработан учеными и инженерами нашего предприятия и находится сейчас в стадии серийного производства. Методике медикаментозного тестирования уже четыре десятка лет, она достаточно отработана и позволяет определить, какие органы или системы у человека не в порядке, какие лекарства или косметiku его организм отвергает и даже какой паразит в каком органе сидит. Стоимость томского прибора на порядок меньше, чем у западных аналогов. Считаю, что он необходим каждому врачу, да и каждой семье.

Как же получилось, что предприятие, еще в недавнем прошлом выпускающее в основном только комплектующие - диоды, транзисторы и интегральные схемы, - теперь выпускает и саму радиоэлектронную технику? С начала 90-х по известным всем причинам госзаказ в НИИПП ежегодно уменьшался на треть. Ровно на столько, на сколько падало производство отечественной бытовой радиоаппаратуры. Стало

ясно, что предприятие погибнет, если само не начнет разрабатывать и производить "крупные формы": узлы, блоки и наконец готовые изделия, которые примет рынок. Сборка магнитофонов из зарубежных деталей и прочие отделы ТНП в корне дела не меняли - требовалось глобальное решение, построение стратегии предприятия в рыночных условиях. С важной оговоркой, что границы рынка от шестой части суши расширились до размеров земного шара...

слиться воедино мысли ученого, врача и инженера?

Все началось в конце 70-х, когда выдающиеся томские медики В. Печарский и Г. Дамбаев поставили перед инженерами задачу: создать автономный электростимулятор желудочно-кишечного тракта, который помогал бы больным на операционном столе, когда у них отказывал кишечник. Так появилась широко известная "электронная таблетка", о которой неоднократно писала местная и центральная пресса. Попадая

ширяют сферу ее применения. Если в мае минувшего года месячное производство "таблеток" исчислялось сотнями, то сегодня - десятками тысяч. Их уже знают за рубежом. Реализация - через специальную сеть распространителей. Как же она действует?

Это и есть наше главное "ноу-хау", - улыбнувшись, уклонился от ответа Аркадий Кречмер. Единственное, что могу разъяснить, - все делается абсолютно законно, оформлены все необходимые документы.

Да, времена изменились. Не менее сложным, чем придумать и воплотить научно-инженерную идею, стало "продвинуть" на рынок свое изделие - через специальную сеть распространителей. Нужно участвовать в выставках, ярмарках, семинарах, изучать конъюнктуру, принимать взвешенные решения в области патентной защиты, лицензирования и т. д., и т. п. Словом, наступать на рынок "широким фронтом", целой серией предложений.

Другая новинка, которая, правда, только начинает воплощаться в жизнь, - компьютеризированный диагностическо-лечебный комплекс. Это автоматизированное рабочее место врача, где все разработанные НИИПП медицинские приборы, а также измерители давления, температуры и т. д. выполнены на базе компьютера. Это позволит врачу продиагностировать больного, попробовать терапевтические методы лечения и тут же посмотреть, насколько они эффективны. Сейчас к компьютеру присоединили лишь прибор КВЧ-терапии (лечение с помощью крайне высокочастотного электромагнитного излучения). Первая установка проходит клинические испытания в Кеммере. Отзывы врачей - восторженные.

О других медицинских приборах НИИПП - "универсальном лекаре" на основе светодиодов видимого и невидимого спектров излучения и вышеупомянутом приборе КВЧ-терапии, которые сейчас апробируются, - рассказывает директор НИИ курортологии Томского научного центра РАМН академик Евгений Левицкий:

Мы работаем на этих установках. Они привлекают своей оригинальностью, перспективами применения, в частности в физиотерапии. Их можно использовать для профилактики и лечения сердечно-сосудистых, нервных заболеваний, стимуляции посттравматических состояний и других. Проще перечислить, где применить невозможно. Чем, к примеру, интересен прибор КВЧ-терапии? Можно индивидуально подстраивать частоты под каждого больного. А прибор на светодиодах? По эффективности они не уступают лазерным

установкам, но значительно дешевле. Будущее у приборов НИИПП есть, поскольку они разработаны на основе технологий, новаторских по сути. Сейчас в России создана медико-техническая академия, и я, как ее действительный член, в ближайшее время начну активно работать с фирмами типа НИИПП, которые активно вливаются в систему медицинского приборостроения. Важно скоординировать усилия инженеров и медиков.

К отзыву Евгения Федоровича можно добавить положительные отзывы из других медицинских учреждений Сибири, Екатеринбурга, ведущих институтов и клиник столицы, где поработали с данными приборами.

Как и у других предприятий "оборонки" (впрочем, и не только), у НИИПП множество проблем, перечислять которые - лишь толочь воду в ступе. Но главная, на мой взгляд, гарантия "жизнеспособности" НИИПП и его проектов в том, что по-прежнему заработали мозги самих производителей.

Все ругают только правительство, - говорит Владимир Дирин, - а ведь дело и в нас самих. Многие привыкли работать "по-бюджетному": выбить деньги, а проев их, написать красивый отчет. Сейчас все по-другому, и давно пора избавиться от "бюджетного синдрома".

Р.С. Пока готовился материал, Аркадий Кречмер и Владимир Дирин представляли НИИПП на выставке "Электроника - медицине" в Петербурге, организованной Гособоронпромом России. Изделия НИИПП имели большой успех. В знак признания заслуг предприятия Гособоронпром поручил ему в Томске организовать постоянно действующую учебно-методическую выставку изделий медицинской электроники предприятий ВПК.

Андрей КАРЫПОВ.
Фото
Евгения ЛИСИЦЫНА.



Но наша стратегия, - говорит заместитель директора по научной работе и маркетингу Аркадий Кречмер, - удовлетворение первоочередных потребностей цивилизованного человека на основе ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ. Поставленную цель мы разделили по нескольким направлениям: охрана здоровья человека, безопасность (личности, жилища, территории), коммуникации, источники энергии. И в каждом из этих секторов сегодня мы достойно представлены.

Ничуть не умаляя значения прочих направлений, остановимся подробнее на первом - охране здоровья. На руководителей НИИПП многие в отрасли смотрели "с изумлением", когда была сделана ставка на медицинское приборостроение. Как заработает на нише медицины? Важно было выбрать это приборостроение. Ведь в нашем городе имеется вековая "научно-техническая" школа, и не менее крепкая медицинская. Где, как не в Томске, должны



в организм человека, она начинает вырабатывать электрические импульсы, благотворно влияющие на организм. Заметим, что с тех времен "таблетка" заметно выросла. Не размерами, а функциями. Сегодня ее используют в лечении психиатры, невропатологи, терапевты. На нее напыляют специальные вещества, генерирующие ионы, тем самым рас-

и... очень большие. Они появлялись чаще всего неизвестно откуда, неизвестно куда уходило. И, как ни удивляло их роль все участники следственного сюжета, деньги "всплывали" в нем снова и снова, диктуя и обуславливая собой едва ли не каждый поворот непростых, непонятных и... прямо скажем, рискованных отношений.

В Томском филиале коммерческого "Газпромбанка", где до прошлого года трудился Игорь Миронов, следствие обнаружило вклад номер 246. Странный вклад. В январе 94-го Елена К., на чье имя он был открыт, внесла в банк наличными 18 (восемнадцать) миллионов рублей. Потом принесла еще... В то время Елена, тридцатилетняя, была разведена, жила с дочкой-школьницей и с Хамзатом О., имела диплом инженера-химика, зарплату получала ТТУ по специальности "менеджер-экономист" и трудилась в отделе кадров одного из томских заводов. Миллионы она (по рассказам сотрудников банка) приносила в картонной коробке, не трудясь даже пересчитать. Часами сидела после этого в кабинете Миронова. Человек хладнокровный и расчетливый, давно и удачно женатый, Миронов оказался, согласно договору, совладельцем вклада Елены и ее доверенным лицом. Именно он, начиная с десятого мая, снял со счета, в несколько приемов, то наличными, то чеками, тридцать с лишним миллионов рублей. А 18-го, за десять дней до убийства О., снял последние деньги и закрыл Еленин счет.

Чьи миллионы? "Мои!" - заявил Миронов, уже находясь под арестом. "Мои!" - вдруг возразила Елена.

Версию К. (удивившую даже сотрудников банка), что договор, представленный Игорем, - не договор, а всего лишь фальшивка, что своим доверенным лицом она Миронова не назначала, что деньги со вклада он фактически похитил, а потому Елена намерена их с него взыскать, следствие, по неизвестным мне причинам, разрабатывать не стало. Вряд ли эта версия всерьез угрожала Миронову: бухгалтер банка, как и кассир, заявили, что о движении (как и о снятии) денег Елена пре-

красно знала. Это же подтвердили и банковские документы. Но тогда для чего - и кому - понадобилась ложь?

Задайся следствие этим вопросом, - как и тем, откуда взялись миллионы, - ответ, надо думать, не был бы простым. Не задаться... Остались "за кадром" и отношения Миронова с отцом Елены К.: полковником "органов" в отставке Д., ныне коммерсантом. В день, предшествовавший исчезновению Хамзата, он как раз прилетел из Москвы. Это его Миронов полдня возил по городу, о чем-то долго беседуя. Как пояснил на допросе Игорь, речь шла о задуманной отставным полковником сделке: под валютный аккредитив, который тот пообещал привезти из Москвы, Игорь должен был обеспечить поставку металла в Южную Корею. Сделка сулила Д. неплохую прибыль, но... аккредитив он из Москвы не привез.

Имел ли полковник какое-то отношение к деньгам на совместном вкладе? А к доллару чеченца О.? А может, в банке лежали деньги Хамзата? Ни один из свидетелей, впрочем, так и не вспомнил, вел ли Хамзат с Еленой общий бизнес.

"Не тот полет!" - так ответил Миронов на мой вопрос о возможных коммерческих связях с Еленой и ее отцом. Вот Хамзат был Миронову должен: то ли 100 миллионов (эту цифру Игорь называл в самом начале следствия), то ли вдвое меньше. Кредиты оформил Миронов в своем "Газпромбанке", передав их затем Хамзату. Под те же проценты. Иными словами, без выгоды для себя. Почему? Срок возврата давно прошел, но... Особой роли, как утверждает Игорь, эти деньги не играли. Зачем было их "выбивать", тем паче ценно крови? На фоне тех планов и начатых уже дел, которыми в эти дни был поглощен Миронов? Всего лишь за десять дней до убийства он вернулся из Москвы, доставив оттуда постановление собрания пайщиков "Кейбанка". Томскому филиалу предоставлялась самостоятельность. Та, которой недовольствовало Игорю на прежней должности: в филиале "Газпромбанка". Она открывала прямую дорогу к реализации давней - и смелой - мироновской идеи: о

создании пенсионного фонда "Защита", учредителями которого уже согласились стать такие "киты", как "Томскэнерго", "Томсктрансгаз", "Нефтехим"...

Не было общего бизнеса. Но что же тогда то и дело сводило вместе этих, столь разных людей: Елену, полковника Д., Миронова, Хамзата, студента Р.? Зачем Хамзат в ту майскую ночь сел в машину Р.? Что за женщина вывела следствие на Миронова и студента? Почему, примерно в то же время, а УВД позвонил отставной полковник Д.: сообщил, что Хамзата, похоже, все-таки "убрали" и посоветовал активнее искать убийц?

Несколько долгих месяцев потратило следствие, чтобы воссоздать наконец, по неопровержимым данным, саму картину преступления. Была взята под арест - по подозрению в недонесении - и потом отпущена Елена К. Несколько раз Миронов менял показания. Пока наконец не признался: он убил. Один. Независимо ни от кого. "Не хочу, - заявил Миронов 24 августа, - чтобы пострадали невиновные".

...В тот вечер, 28 мая, студент Р. вернулся домой поздно. Жена не спала. - Тебя Миронов искал, - сказала она тревожно. - Два раза уже заходил.

Они столкнулись в подъезде. - Нужна машина, - сказал Миронов. - Моя на штрафной стоянке: ГАИ забрала. Подбросишь, куда нужно?

Они поехали по городу не меньше часа. Тормозили в каких-то дворах, Игорь заходил в квартиры, возвращался... Как понял студент, Миронов искал коммерсанта-чеченца О. Где-то на проспекте Мира впереди их машины показались светлый "Рено", принадлежавший Елене К. - Едем за ней, - сказал Миронов. "Рено" затормозил у дома их общих знакомых. Елена вошла в подъезд, в машине остался человек. Подойдя к "Рено", Игорь с кем-то переговорил, потом этот "кто-то", оказавшийся Хамзатом, пересел в машину к студенту. На переднее сиденье. Миронов уселся сзади. - Поехали.

О чем эти двое вели разговор, быстро переросший в ссору, Р. - как он уверяет - не слышал. Вроде бы о каких-то долгах, о

деньгах. Слышал лишь, как Миронов резко спросил: "Да или нет? - Потом в салоне вдруг завязалась борьба, и... грянул выстрел. Пуля ушла вверх, пробив металл. Машина остановилась. Двое выскочили наружу. В руках у Миронова оказалась монтировка, которую он с размаху опустил на голову О. Позвав на помощь студента, втащил обмякшее тело (голова чеченца была в крови) в салон. - Давай направо!"

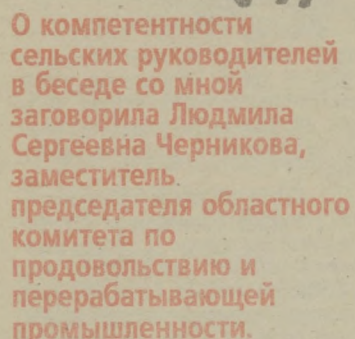
Направо с шоссе уходила к лесу грунтовая дорога. Немного проехав, Миронов решил перетащить тело О. в багажник. За лесом был глубокий лог. Машина остановилась, студент и Игорь вышли, открыли багажник. Хамзат уже очнулся. Поставив его на ноги, Миронов повел чеченца к лугу. И... прозвучали выстрелы. Три. Один за другим.

Когда студент подбежал к Миронову, Хамзат был мертв. Они обыскали его карманы, забрали все документы, сняли часы. И уехали, оставив в лугу окровавленное тело. Вернулись лишь следующей ночью, с лопатой. Вырыли неглубокую яму, закопали труп. Сверну, приотпав сырой грунт, бросили сухое бревно. Игорь перед уходом побрызгал траву бензином...

Убийство на почве личных неприязненных отношений, без отягчающих обстоятельств - так сформулировали обвинение в прокуратуре области. Его и предъявил нынче в августе Миронову судья Томского районного нарсуа. Вынесен приговор: восемь лет лишения свободы в колонии общего режима. К трем годам - за заранее не обещанное укрывательство преступления - приговорен недавний студент Р. С приговором Миронов не согласился, сообщив (на нашей с ним встрече в СИЗО), что адвокатами уже подана кассационная жалоба: он считает, что убийство - не умышленное, а в пределах необходимой самообороны.

Все остальные детали, мотивы, прямые причины сюжета для нас (и для правосудия) остались за кадром. Потому мы и называем сегодня фамилии остальных. Бог им судья...

Екатерина ЗАЛОГИНА.



Логично? Вполне. И все-таки многие хозяйства, словно забыв о своем предназначении, сегодня бросаются в переработку и коммерцию. Даже в ущерб производству. Не от хорошей жизни, конечно. Но одобряют ли, поддерживают ли финансово такие действия в областном комитете, призванном как-то координировать и направлять эти про-

Крестьянам, безусловно, труднее, чем кому-либо, сориентироваться в рынке. И уж никак им не обскатка коммерсантов. Крестьянское хозяйство неповоротливо, инертно, консервативно. Путный мужик не бросит ту же скотину некормленной и недоеной, даже если его поманят заграничным пряником. Его, живой цап, не остановишь и в забастовку не удержишь. Производство для него не просто способ добычи денег, а образ жизни. Поэтому крестьянин

Что дороже, что дешевле - это далеко не всегда очевидно. Казалось бы, зачем тем же коломинцам возить молоко за сотни километров в Томск и не выгоднее ли на месте

- Дело, наверное, в том, - комментирует Черникова, - что наши люди уже наелись импортного. Поняли, что вместо масла им подсовывают почти что маргарин. А наша продукция отличается свежестью, неизменно высоким качеством. И в этом заинтересованы не только переработчики, но и производители, так как в большинстве случаев они вместе являются акционерами одних и

Смена на переправе к добру

Тот или не тот «Эффект»?

Майонез, к которому растет интерес

Томские пищевики, а они выпускают продукцию 28 наименований, не боятся соперничества с другими предприятиями. Они считают, что тем, кто только берется за это дело, потребуется около десяти лет, чтобы качество изделий достигло их уровня. Что ж, правильно: без уверенности нельзя хорошо работать.

А. ПЕЧЕНКИН.



У томских нефтяников, всей Восточной нефтяной компании позади остается не худший год. Предприятия - "на плаву". По иным показателям даже наметился подъем: по добыче, приросту запасов, продаже нефтепродуктов.

В НК прогнозирует получить около 700 миллиардов рублей прибыли. Часть ее будет направлена на реализацию новых проектов, в том числе газовой программы, реализация которой пошла опережающими темпами и которая обещает дать области 5-7 миллиардов кубометров томского газа ежегодно. Но разговор с Леонидом Ивановичем ФИЛИМОНОВЫМ, генеральным директором АО "Томскнефть", президентом Восточной нефтяной компании, членом Совета Федерации, начался с... тревоги. Казалось бы, ну какое значение для него, крупного руководителя, "сидящего" на нефти, умелого и опытного политика, имеют тенденции в общественном мнении, в том, как сегодня относятся к нефтяникам лесники и строители, пенсионеры и фермеры?

- Наши интересы превалируют над интересами области. Нефтяники все упорнее "перетягивают" канат. Мы сознательно не платим налоги, мы пускаем те средства, что принадлежат всей области, на свой социальный быт, строим больницы и корты, покупаем самолеты... Кто и зачем внедряет это мнение в сознание томи- чей?

Интересы нефтяников? Да! Потому что 38 процентов бюджета - от нефти. Не от нефтяников, от нефти, которая является собственностью всей территории. Это нужно понять. Что значит - мы перетягиваем канат? Я думаю, причина кривотолков прежде всего в том, что в области до сих пор не разобрались в приоритетах. Вот у меня на руке пальцы: есть мизинец, а есть большой палец. Об этом Бог позаботился, правда? Поэтому я полагаю: на нашей территории нужно разработать программу развития и дальнейшего укрепления нефтегазохимического комплекса. Не нефтяников - всего комплекса. Если сложить, то получается ни много ни мало больше половины местного бюджета. Вот откуда нужно танцевать. Мне думается, что, только укрепив эту отрасль, можно будет помочь и сельскому хозяйству, лесникам и т.д. В бюджете области появятся средства, которые поразумному можно на них пустить. Вот смысл того спора, который то идет подспудно, то выплескивается в газеты, на телевидение.

Когда нефтяники - из последнего, прямо скажу, расплатились с налогами, перечислив в бюджет области 224 миллиарда, что - кому-то стало хуже?

- Расплатились, однако, с огромным опозданием, продержав на "голодном пайке" учителей, врачей, пенсионеров...

- Так ведь сама ситуация нас толкала к неуплате. Мы физически не могли расплатиться: живых денег не было. Мы гоним нефть, к примеру, а нам - трубу. Но мы же трубу не отдадим государству в качестве долга. Тогда государство придумало один

ход: товарный кредит. Мы отдаем нефть сельскому хозяйству, нам эта нефть засчитывается, и тем самым с меня снимается часть налога. Но... Нефть должна поступить на НПЗ - это время, потом переработка - снова время, потом только поступит в совхоз. Совхоз этот "гонит" мне справку, мне должны в инстанциях напечатать, что я действительно отдал нефть. А там сидят чиновники, которые не спешат. Мы теряли до шести месяцев. А на сумму налогов между тем крутится пеня. И штраф. Теперь на нас пеню накрутили - знаете сколько? Больше 300 миллиардов! Вот мы сейчас и пытаемся объяснить: что ж вы делаете, господа власть имущие, принуждая нас платить эти суммы, растущие, как снежный ком? Кому это нужно?

Ну можно нас задавить, задуть. Дальше что будет? Весь север - ряд районов полностью - зависит от поступления в их бюджет доходов через добычу нефти и газа. И я вам откровенно скажу: если мы будем платить один к одному, завтра нас здесь не будет. Нужно будет от-

на пять лет отдушину нефтяному комплексу, в том числе в Томской области, и вернул бы с лихвой...

- Все эти вопросы, как вы понимаете, возможно решать - и решить - только при постоянном взаимодействии с властными структурами, прочном взаимодовверии. В том же, что таковое существует, заставила усомниться история с неудавшимся "единоличным" тендером: попытка руководителей администрации области отдать все права на разработку и освоение Пудинско-Парабельского участка иностранному консорциуму.

- В этой истории, в том, что возникло непонимание, я не вижу нашей вины. Многие, думаю, были бы иначе, если бы последний этап конкурса сопровождался должной информацией, если бы было проведено с нами необходимое обсуждение.

Вот интересная деталь: в регионе, который выставился на тендер, есть Казанское месторождение, которое является крупной составной частью нашей "Газовой программы".

что, почему, если продаем туда-туда деньги потекут? Что будет с территорией, с людьми, на ней живущими. Ведь ей же потом об эти вопросы биться!

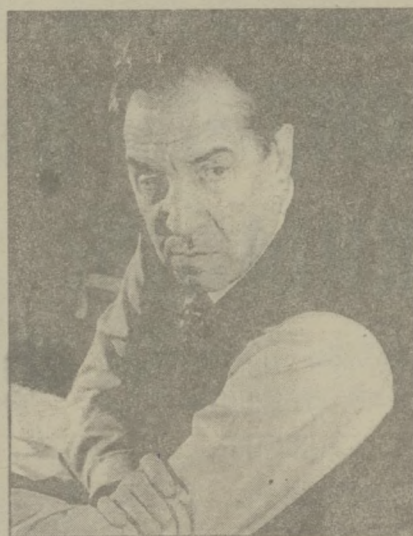
Когда власть выдает лицензию, она должна предусмотреть все. Все думают так: нашли богатого инвестора, начнет работать - больше будет доходов. А люди? Вот если там записать, что столько-то людей должны сохранить свою работу, тогда я поверю, что выдавший лицензию заботится о территории.

Я такого же мнения о распродаже акций нашей нефтяной компании кому угодно. Что мы хотим от этого получить? Вот купит их кто-то заморский. Я его не обвиняю: это его право, рыночный закон. Но он будет сидеть на Кипре, и вы думаете, ему будет интересно, есть у меня подсобное хозяйство или нет? Вы думаете, он проголосует за то, чтобы мы как это сегодня делается - вкладывали в это дело, в строительство бесплатного жилья десятки миллиардов?

Есть уже в Стрежевом наглядный

Леонид ФИЛИМОНОВ:

«Область так и не разобралась в приоритетах...»



дать примерно 73-75 процентов - не от прибыли, а от того, что вообще производим. Ну продержимся при этом полтора-два года. Дальше что?

- И все-таки выход из любой ситуации надо искать законным путем.

- Безусловно. Полагаю, что по пене и по ряду налогов, которые определяет местная власть, нефтяники должны получить поддержку. Ведь на 1996 год у нас дефицит по объединению - один триллион рублей. При том, что урезаны все "непроизводительные" расходы. На медицину, питание, отдых оставили треть от прежнего объема. Обычно мы строили 50-60 тысяч квадратных метров жилья в год - оставляем 12-15 тысяч. Бурили миллион-миллион 200 тысяч погонных метров скважин - оставим 400 тысяч. И вот при всем при этом дефицит один триллион. Что делать? Если не найдем резервы, речь пойдет о сокращении числа работающих. А в области проживает порядка 120-130 тысяч человек, которые тесно связаны с нефтегазодобывающим комплексом. Кто и куда будет их трудоустройства?

Я сейчас много читаю исторической литературы - хорошей, не той, которой завалены прилавки: это зачастую чушь несусветная, которую, я думаю, специально оплачивают. Так вот, оказывается: московские князья для того, чтобы сплотить государство российское, объявляли: мол, приходите к нам все желающие, с любой земли. На десять лет обязывались не брать налоги. И люди под страхом - потому что ловили их удельные князья, не пускали - стекались в московскую землю. Потому что за 5-10 лет они надеялись стать на ноги и начать работать, отдавать князю налоги, дань. Конечно, у того тоже была проблема, как в это время жить. Но он пошел на такой шаг. И ведь получилось! Потому что решили жить не только сегодняшним днем.

Вот сегодня, к примеру, свои 15 процентов акций Восточной нефтяной компании государство продает. Почему? Государству нужны деньги. А я бы сделал по-другому. Я бы дал

с его изъятием эффективность программы падает процентов на 40. Причем Казанское связано и с Томским нефтехимическим комбинатом. Это мы в свое время изложили администрации и спросили: вы согласны иметь 5-7 миллиардов кубометров томского газа ежегодно? Плюс газоконденсат, который пойдет на Томский нефтехимический комбинат, простаивающий из-за нехватки сырья? Ну, в администрации вопросы всегда проходят медленнее, а Дума наша быстро сориентировалась и утвердила программу. И вдруг Казанское, через тендер, уходит. Все, закрывай "Газовую программу". А мы уже начали по ней работать.

Думаю, наши предложения, наша программа по тендеру возымели бы большее влияние на комиссию. Потому что речь - о развитии региона.

- Хочу еще раз задать вопрос, который прозвучал в газетной публикации, посвященной тендеру. Вы - руководитель крупной нефтяной компании. На территории, где вы работаете, едва не появился новый серьезный собственник - имею в виду "ИМЭГ Менеджмент СА". Вы что-нибудь знаете об этом консорциуме, знакомы с его президентом?

- Не знаю. Незнаком.

- Тогда скажите: кому могло быть нужно или выгодно "тащить" на территорию сей загадочный консорциум? В чьих интересах?

- Ну, без подозрений в коррупции нынче даже скучно беседовать о власти... А если серьезно: думаю, что победила чисто формальная, схоластическая сторона дела. Как у нас сейчас водится? Посадили чиновника, сказали: ты занимаешься борьбой с монополией. Этот человек, понятия о многом не имеющий, ни за что не отвечающий, открывает первый пункт своих обязанностей и читает: так, разбить крупные предприятия. Берет молоток и бьет. Он сам не сможет сказать, кому это выгодно. То же, думаю, и в отношении тендера. Конечно, по-хорошему, администрация должна была как следует у своих чиновников спросить:

пример, как не относящийся к нефтяникам "новый" собственник понимает наши интересы. Был у нас свой общепит: холодильники, складские помещения, кафе, столовые, в том числе при рабочих общежитиях. Все ликвидировали.

- Приватизировали?

- Я говорю: ликвидировали. Потому что теперь в проданных помещениях все, что угодно, кроме того, что нужно рабочим. Я бы понял, если бы управление по госимуществу сказала: мы вам продаем, господа коммерсанты, но, будьте добры, обеспечьте прежний профиль на такое-то время. И после этого - жесткий контроль. Но ведь никто контроля не ведет! А мы сейчас вынуждены снова вкладывать средства, чтобы воссоздать общепит.

- Ваши рассуждения надо понимать однозначно: если завтра администрация области снова по всем правилам объявит тендер на Парабельско-Пудинский участок, Восточная нефтяная компания подает заявку на участие?

- Именно так. И рассчитывает победить. Нас ведь тендер тоже подтягивает. Мы должны, как профессионалы, к этому времени, образно говоря, быть в форме. В этом плане, когда все кричат: мол, государство, помоги, а сами не делают шагов, чтобы менять технологию, отношение к труду, - я на стороне "рыночников", проповедующих конкуренцию.

Знаете, как сейчас происходит наше продвижение в Красноярский край? Когда мы вышли на это дело, все лежало втуне. И вдруг кому-то стало нужно! Сначала зашевелились местные власти: как так, нас никто не спросил? Объяснили. Убедили. Потом вдруг появились конкуренты: другие фирмы. "Утекла" информация о сделанных нами экономических разработках, и появился интерес. Власть в крае тоже стали думать: а нельзя ли будет с кого-то больше взять? В общем, дело движется к тому, что будем осваивать это месторождение консорциумом: несколькими компаниями. Проект масштабный, требуются огромные вложения. В первом квартале 96-го

должны быть подписаны документы о создании консорциума. Кроме ВНК, в него, вероятно, войдут нижегородцы, мегионцы, от Красноярского края - алюминиевое производство. Подал свою заявку Газпром. Возможно, придется искать заморского инвестора. Я хочу подчеркнуть, что для нас Красноярский край - это новая база, позволяющая опережать собственный, томский запас.

- Приближается срок окончания вашей работы в Совете Федерации. Есть ли ощущение, что сделано все, что хотелось, все, для чего вы решались на этот шаг, на дополнительные и непростые обязанности?

- Что касается вопросов, связанных с территорией, - да. Не будь у меня депутатского мандата, многое бы не удалось. Самое главное - мы двинули "Газовую программу". Ведь экономическая значимость нашей области, нашей нефти в масштабе России не так велика, чтобы ими можно было кого-то убедить. Я там, кстати, ничего не выпрашивал. Просто имел возможность более вдумчиво, более настойчиво ставить вопросы и добиваться решения.

Эту возможность, я убежден, в полной мере сумеет использовать в интересах области - если будет избран - наш сегодняшний кандидат в депутаты Государственной Думы России, выдвинутый коллективами нефтяников и газовиков: генеральный директор АО "Томскгаз" Сергей Анатольевич Жвачкин.

Намного труднее сейчас говорить о второй стороне моей депутатской работы: законотворческой. Если честно, то два года пребывания в Совете Федерации ушли в основном на подготовку к такой работе. Ведь что такое, например, западноевропейский депутат? Это человек, прошедший "школу" нескольких выборных кампаний, участвовавший в парламентской работе на самых разных ее ступенях, начиная с низших. У нас же в парламенте каждый второй - "чистый хозяйственник". Это бы не беда, будь у каждого из депутатов необходимый штат помощников: юристов, правоведов, взявших на себя черновую работу по анализу, обработке, подготовке законодательных документов. А что у нас? Дали мне весной прошлого года на помощников 800 тысяч рублей в месяц: дели! Хотел на двоих, хотел на десятерых. В то время в Москве уважающий себя юрист - я с одним разговаривал - меньше чем за полтора-два миллиона не соглашался работать. Вот и вышло, что "чистые хозяйственники" больше занимались законами по принципу лоббизма. Ну, же, скажем, нефтяникам закон о разделе продукции, - начинаем вплотную им заниматься, консультироваться, "пробивать". Возможно, в ущерб другим законодательным актам, более важным и нужным для России в целом.

И все-таки, повторю, те практические задачи, которые ставил, мне решить удалось. Жалею сейчас об одном: что в этом плане мои желания и усилия не всегда совпадали с желаниями и усилиями нашей территории. Если бы совпадали, если бы мы работали рука об руку с руководством области, можно было много больше сделать. Я думаю, эта задача останется и перед новыми депутатами, новым руководителем администрации.

- Вы сегодня кого-то уже видите на этом посту?

- Я уважаю должность губернатора. Но я хочу, чтобы губернатором был человек-глыба. Глыба! Надежный, умный, грамотный, порядочный, человечный. Тогда я - двумя руками. А если мы будем голосовать по принципу: не надо бы этого, да лучшего-то нет, я предпочту остаться в стороне. И еще: взялся руководить - таяни, делай дело, но умей и помощников подобрать. Вот если такого выберем, область будет жить.

Я добавлю: за того, кто не понимает роль и значение для области нефтегазового комплекса, мы голосовать не будем. По одной простой причине: чтобы не "запрограммировать" проблемы, которые затормозят развитие всей области, любой из ее отраслей. Такого убеждения мое и моих товарищей-нефтяников.

**Беседу вел
Екатерина ЗАЛОГИНА.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.**



Никого уже не удивляет, что солидное вроде бы предприятие вдруг отказывается рассчитываться со своим поставщиком. И в качестве оправдания чуть виновато вам назовут отсутствие финансов: с нами же не рассчитался потребитель. Очень быстро в экономический обиход вошел термин «взаимные неплатежи» и вслед за ним — «взаимозачеты». Последние стали той соломинкой, благодаря которой многие предприятия еще держатся на плаву, пытаясь компенсировать «отставание»

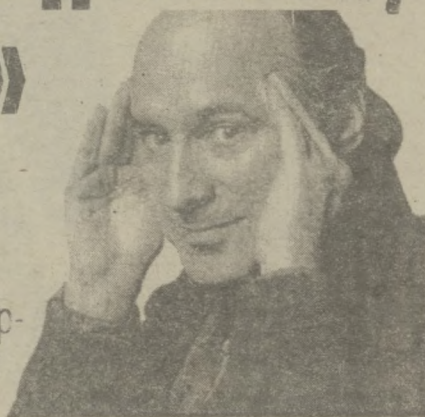
свою задолженность перед селом. А облсельхозуправление частично рассчитывается с «Томскэнерго». Но гарантии, что все эти операции будут проходить без сучка и задоринки, нет.

Вот пример неудачной попытки «разрубить» долговой узел, который опутал облсельхозуправление, бюджет, СХК, «Томскнефть», «Томскэнерго» и даже «Сибирьэнерго». Нефтяники в счет задолженности перед областным бюджетом должны были поставить мазут Сибхимкомбинату, СХК «прощал» долг «Томскэнерго», энергетики рассчитывались бы с «Сибирьэнерго» и засчитывали долг селу, которому таким образом областной бюджет тоже перестал бы быть должным. Правда, в каждой такой цепи сделок есть серьезный процент риска. Заартачится одно из звеньев (уж как пришлось уговаривать сельских управленцев) или просто найдет коммерческий интерес вне общей договоренности (как и случилось с поставкой ГСМ). И действительно, выгодный всем взаимозачет превращается в «отпущение» долгов. В нашем примере областная

Во всей этой кутерьме нечестному человеку легко погреть руки. Чем дальше, тем больше появляется возможностей для криминально-спекулятивной окраски подобных сделок. Как мы уже сказали, кроме бартерной расплаты и письменных согласований, стали пользоваться векселями. В основном, когда предприятия проводят зачет вне бюджета, а между собой. Вообще-то продажа и покупка векселей — это принятая во всем мире форма взаиморасчетов. Но несовершенство нашего рынка ценных бумаг сказывается и здесь. Центральный банк не гарантирует эти векселя. А значит, юридической, государственной силы они не имеют. Поэтому и здесь приходится рассчитывать и надеяться только на совесть «партнера по долгам», который должен с вами расплатиться в назначенный срок. Чаше всего вексель превращается в своего рода местную валюту, которая имеет хождение в пределах данной отрасли, области или региона. И сложился уже свой, так называемый вторичный рынок ценных бумаг, на котором можно купить вексель завода или

«Я должен, он должен, мы должны...»

«Спрягать» этот глагол сегодня принято бесконечно. Остается только удивляться: строим вроде капитализм и напрочь игнорируем классическую формулу — товар-деньги-товар. Но, оказывается, и на чужих долгах можно неплохо зарабатывать.



своих оборотных средств от уровня инфляции. Но эта, на половину условная форма расчетов, далеко не так безобидна, как кажется.

В Томской области практика взаимозачетов получила официальный статус после постановления администрации N 270 от 5 июля 1994 года. И, судя по некоторым цифрам, пользуется большой популярностью. Например, за 10 месяцев этого года в налоговой инспекции зафиксировано: с областным бюджетом было проведено взаимозачетов на 206 миллиардов рублей. Около 100 предприятий пользовались этим «спасательным кругом».

Самая простая схема — бюджет задолжал предприятию, а предприятие не перечисляет налоги в бюджет. И вот из этого финансового цейтнота нашли просто «сказочный» выход: стороны договариваются о проведении взаимозачета. Все напоминает некую игру: давай с тобой условимся — я тебе ничего не должен, а ты мне. Богаче или беднее не стал ни тот, ни другой. И все равно обоим участникам выгодно делать вид, что за все заплачено: бюджету не надо тратить на дотации, предприятию удается избежать «контрольной точки», за которой — банкротство.

Взаимозачет в руках власти — это еще и инструмент финансового управления. Сегодня есть отрасли, которым сколько ни давай целевых средств, всегда будет мало. Сельхозпроизводители, скажем, получив какую-то толику, вовсе не спешат рассчитаться с энергетиками. На последних, кстати, чаще всего и замыкается сегодня любая цепь неплатежей. Для наглядности расскажем о взаимозачете, в котором участвовали: облфин, управление Кемеровской железной дороги, «Томскэнерго» и облсельхозуправление. Железнодорожники погасили часть своего долга перед областным бюджетом векселями энергетиков на сумму почти в 2 миллиарда рублей. Бюджет умень-

шил свою задолженность перед селом, а облсельхозуправление частично рассчитывается с «Томскэнерго». Но гарантии, что все эти операции будут проходить без сучка и задоринки, нет.

Нелплатежи — это сейчас самый больной вопрос российской экономики, — говорит первый заместитель главы администрации В. Л. Пономаренко. — Наша область — не исключение. И цифры взаимных долгов уже измеряются триллионами рублей. Страдают от этого в первую очередь предприятия-производители, у которых чаще всего в должниках ходит государство. Все знают о бедах томского ВПК. Например, на радиотехническом заводе, насколько я знаю, не получали зарплату еще даже за апрель. Не дали пока результата регулярные поездки в столицу руководителя электротехнического завода. Но взаимный зачет — это порождение взаимных неплатежей между самими предприятиями (чаще топливно-энергетического комплекса). Как форма расчетов он одобрен правительственной комиссией. Отсюда, видимо, и масштабность операций. Больше половины местного бюджета «проходит» сейчас по взаимному зачету. Плюсы такой зачетной политики — можно обменивать нашу продукцию на дефицитный для области товар. Как летом, когда отпущивали угледобытчикам кабель, подшипники, а взамен получали «черное золото».

Плюсы плюсами, но взаимозачет, вынужденная по своей сути и искусственная для экономики мера никак не гарантируют выполнения взаимных обязательств. Даже там, где в цепочке расчетов участвуют властные структуры, существует только относительный порядок. Для того, чтобы «проявить» и организовать, согласовать всю долговую цепь на областном, а тем более региональном уровне, порой нужен целый штат ловких и пробытных людей. Похоже, у отраслевых предприятий существуют уже на этот случай специальные отделы.

совхоза за половину номинала. Вспомним самую распространенную долговую цепочку: предприятие — энергетика. И представим: в их «интимные» отношения вмешивается некто третий. Он предлагает приобрести производителю-должнику для расчетов векселя, скажем, «Томскэнерго». Но уже по полной стоимости. Не беда, если нет денег — сгодится и продукция, которую можно реализовать если не у нас, так за пределами области. Это можно назвать оперативной коммерческой операцией.

Но уже можно сказать наверняка, что некоторые коммерческие структуры, частные лица вполне целенаправленно занимаются скупкой векселей. Нужно только выждать момент и предъявить их к оплате. И вы — владелец крупной суммы или (чем черт не шутит) целого, пусть и на пороге финансового краха, завода. Может, конечно, все произойти с точностью до наоборот. И вы придете со своими векселями к воротам уже не существующего должника. Или за этими бумагами окажется пустота, не обеспеченная даже запахом денег.

Как долго будет тянуться проблема неплатежей — не знает никто. Видимо, до окончательного экономического выздоровления в стране. Хотя его наступление тоже проблематично. Государство, не выполняя своих обязательств перед предприятиями, словно официально разрешило всем поступать точно так же, замаскировав свою и чужую хозяйственную нерасторопность под ловкий термин «взаимозачет». Сладкий разврат всеобщей безответственности, необязательности, воздушных договоров, ничем не обеспеченных псевдоценных бумаг — не есть ли это причины большой экономики? Если, конечно, реформы в нашей стране не проводятся только для не чистых на руку спекулянтов?

Александр БЕРЕЖКОВ.

Жизнь
ВЗАИМЫ

А лучше ваши денежки заройте в землю, где...

19-27 октября 1995 года антимонопольным управлением была проведена проверка соблюдения антимонопольного законодательства и Закона РФ «О защите прав потребителей» негосударственными пенсионными фондами (НПФ), действующими в Томской области.

Рынок дополнительного пенсионного обеспечения в регионе существует немногим более года. На территории области работают пять негосударственных пенсионных фондов и два филиала — АОТ «НПФ Гермес-союз» (Тюмень) и филиал ассоциации развития НПФ (Москва). Величина уставного капитала НПФ — от 30 до 110 миллионов рублей, в числе учредителей предприятия и организации, коммерческие банки, физические лица. Все вроде бы нормально, но...

Дело в том, что, хотя порядок учреждения НПФ регламентирован президентским указом еще в 1992 году, — говорит начальник отдела контроля финансового рынка Лариса Исайкина, — законодательная база, которая регламентировала бы их деятельность, отсутствует. Как следствие на федеральном уровне не сформирована нормативная база, регулирующая порядок создания НПФ на территории области. В итоге постановление главы администрации Томской области о регистрации негосударственных пенсионных фондов вышло лишь в марте этого года. Поэтому только два фонда из пяти, действующих в регионе, зарегистрированы как некоммерческие организации — АОТ «Сурь» и НПФ «Гермес-фонд». Остальные — АОТ «Золотой век», АОТ «Томь», ТОО «Соц-Ин-Рос-СНГ» — в виде акционерных обществ и товариществ, что не соответствует требованиям президентского указа.

По состоянию на 1 октября 1995 года НПФы области имеют 930 вкладчиков (в том числе 10 юридических лиц). Столь небольшое число вкладчиков и отсутствие достаточной суммы активов не позволяют фондам иметь значительные доходы. Поэтому в основном они существуют за счет средств учредителей («Золотой век», «Соц-Ин-Рос-СНГ», «Гермес-фонд») либо помещают свои активы в краткосрочные инвестиции («Сурь»), либо вообще приостанавливают свою деятельность («Томь»). Отсутствие законодательной базы приводит к тому, что некоторые негосударственные пенсионные фонды находят в более выгодных условиях по сравнению с другими. Так, например, согласно постановлению администрации Томской области от 13 февраля 1995 года, администрация содействует АОТ «Золотой век» в создании северского филиала, предоставляет фонду высокорентабельные проекты для инвестирования и т.д., что противоречит закону «О конкуренции».

На сегодняшний день ни один из фондов, действующих на территории области, не представил документы на получение лицензии, разрешающей привлечение средств населения. Если учесть, что срок рассмотрения документов — 3 месяца, то они получат ее не скоро. Тем не менее средства собираются, и, как уже отмечалось, около тысячи вкладчиков заключили соглашение на получение дополнительной пенсии.

Хотя взаимоотношения клиентов и НПФ регулируются договором, ни один из фондов не предусматривает в нем своей ответственности в случае невыполнения обязательств перед вкладчиком, что является нарушением закона «О защите прав потребителей».

Все эти моменты в совокупности с тем, что принятие закона о негосударственных пенсионных фондах затягивается, приводят к следующему: развитие НПФ сдерживается, хотя они могли бы стать дополнительным источником долгосрочного инвестирования в экономику области. С другой стороны, незаконная деятельность финансовых структур, называющих себя негосударственными пенсионными фондами, может привести к печальным результатам, известным по опыту «Хопр», «РДС», «Русской недвижимости» и т.п.

Владислав МИХАЙЛОВ.
Рис. Вячеслава ШИЛОВА.





Каждый из нас, имеющий какое-никакое жилье, - миллионер, реальный - если квартира уже приватизирована, или потенциальный. Правда, "потрогать" эти деньги нельзя. А потому многие граждане, не собирающиеся ни продавать, ни дарить свое жилье, приватизировать его не спешат. Исключение - пожилые люди. Квартирная приватизация впервые дала им возможность без хитростей, взяток и сложных, но не всегда успешных махинаций оставить квартиру в наследство внуку, подарить племяннице... Именно пожилые люди были "пионерами" - приватизаторами, примерно половина тех, кто приватизирует квартиры сейчас, тоже принадлежит к "третьему возрасту".

И все-таки иметь или не иметь? Ответить на этот вопрос однозначно так же сложно, как, например, на такой: что делать с деньгами (если они есть) - немедленно тратить, пока не съела инфляция, или вкладывать, и если второе, то куда. Делать в нашей стране долговременные прогнозы - занятие опасное. Случиться может все. Ну а если надеяться на лучшее - что крупных катаклизмов в ближайшее время не предвидится? При всех минусах лично я бы сказала "да". Так считает и Ва-

дим Алатарцев, начальник отдела недвижимости фирмы "Аурум", имеющей в нашем городе самый большой опыт в этой сфере. Впрочем, для многих томичей этот вопрос уже не стоит: они свои квартиры приватизировали. Цели? Очень разные. Первая уже названа: желание передать по наследству. Вторая - переезд, когда обмен сложен и проще продать здесь и купить там. Кто-то приватизировал в надежде на какие-то преимущества - и был разочарован. Кто-то - на всякий случай, "пока дешево".

Сколько квартир приватизировано в Томске? Точного ответа на этот вопрос получить не удалось. Не исключено, что где-то в чиновничьих дебрях и затерялась эта цифра, но те, кто, казалось бы, должен информацией владеть, только разво-

С этим вопросом я обратилась к заместителю начальника ПО ЖКХ Р. Галиновской. Впрочем, ответ я знала заранее, Раиса Тимофеевна лишь подтвердила: "А никак". В соответствии с 935-м постановлением правительства плата за коммунальные услуги взимается с "частных собственников" точно на таких же условиях, как и с тех граждан, кто пока живет в муниципальных квартирах: 30 процентов от себестоимости эксплуатации зданий, 40 процентов - за воду и канализацию. Капитальный ремонт тоже производится на общих основаниях.

Вся эта приватизация - сплошная фикция, - считает Р. Галиновская. - Люди спрашивают: а что мы выиграли, приватизировав жилье? Плата такая же, да еще и налог. Символический, говорите? Так у нас и зар-

ядовые квартиросъемщики ничего от нее не получили.

- Нет, - не соглашаюсь я, - кое-кто все-таки выиграл. Это сантехники. Они в приватизированных квартирах вообще ничего даром не делают. "А вы думаете, они в муниципальных квартирах меньше берут? Ловим, хватаем за руку, а толку..." (Вот вам и ответ, почему никто особенно не интересуется точным количеством приватизированных квартир. Разницы-то нет.)

Итак, платим столько же, "на лапу" даем аналогично. Ну а отличия? Одно "преимущество" приватизированной квартиры вам откроется, если, не дай Бог, придется ее менять. Ибо все сделки с частным жильем идут не через бюро обмена, а через нотариуса. И если в первом случае вы платите десятки тысяч, то

по суду. Приватизированное на правах совместного владения - лишь в порядке взаимной договоренности...

И все-таки. Как бы мы ни ругали отцов-основателей наших реформ за непоследовательность, непродуманность, главное все же сделано: люди стали собственниками своих квартир. Скажу по себе: осознавать, что ты являешься владельцем недвижимости, довольно приятно.

Опытные риэлтеры советуют: приватизировать квартиру надо. Но не потому, что (ходят такие слухи) "приватизационную лавочку" вскоре прикроют...

- По-моему, - говорит В. Алатарцев, - это говорится скорее для подогревания интереса. С какой целью проводится приватизация? Чтобы передать госсобственность в руки граждан. Не выручить деньги, а найти лучшего собственника. Когда люди не хозяева своему жилью, они соответственно к нему и относятся. Ну а о том, как функционирует система ЖКХ, и рассказывать не надо. Мы находимся на первом этапе жилищной реформы. Следующим шагом после приватизации жилья должно быть заключение договоров на ремонт и обслуживание. Пока это формальность. Но почва для создания альтернативных служб законом создана. Граждане могут заключать договор с ЖЭУ, а могут и с кем-то другим. Причем эта сторонняя организация также должна получать полагающиеся дотации. В Москве подобные конкуренты ЖКХ уже существуют. С другой стороны, владельцы приватизированных квартир могут организовывать товарищества с целью совместной эксплуатации подъезда, дома. Конечно, это еще в перспективе, но первые ласточки уже появились. Я знаю подъезд, где жильцы, объединившись, наняли бабушку, которая сидит в колясочной на первом этаже и открывает на звонок дверь... Но ведь есть еще и третья сторона проблемы. Ни от чего нельзя зарекаться. Если что-то случилось: большая беда, тяжелая болезнь? Где взять деньги? Имея в собственности квартиру, в самом крайнем случае, когда речь идет о жизни и смерти, ее можно продать и купить худшую.

Итак, с одной стороны, человек, приватизировав квартиру, ничего, с точки зрения материальной, не выигрывает, если он не собирается ее продавать. В чем-то даже проигрывает. С другой - у него появляется "тыл", нечто, принадлежащее не дяде, не правительству и не муниципалитету, а лично ему.

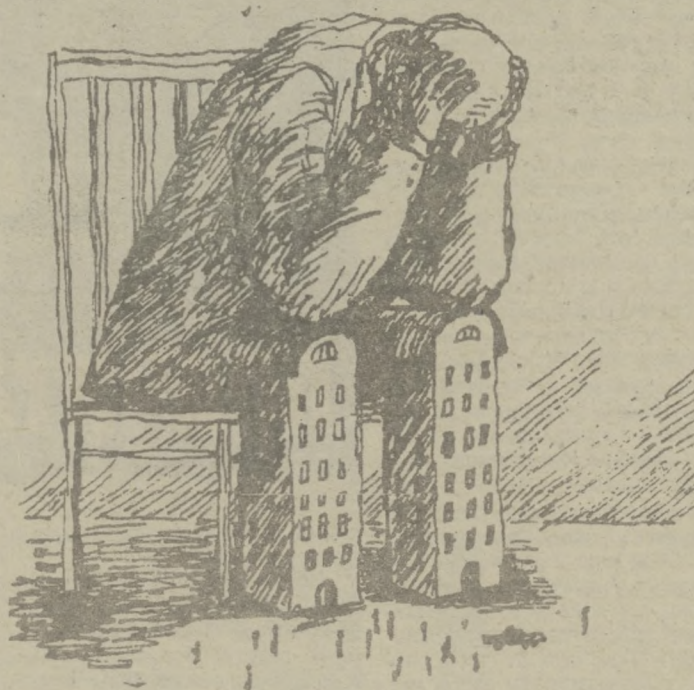
Марина БОБРОВА.
Рис. Виктора БОГОРАДА.

Иметь или не иметь?

Квадратное уравнение с тремя неизвестными

дили руками. Первая инстанция - бюро технической инвентаризации. "Мы этим не занимаемся, мы лишь выдаем справки," - сообщает мне директор БТИ Ю.С. Гитис и советует обратиться в городской комитет по госимуществу. В комитете отсылают... в БТИ. Может, коммунальщики в курсе? Нет, и они учет приватизированных квартир, по крайней мере в масштабах города, не ведут: сведения рассредоточены по райадминистрациям, фирмам, специализирующимся на операциях по недвижимости, ПЖРТ... Странная ситуация. Может, информация не нужна? Но об этом позже.

Цифру, правда, не точную, а приблизительную, я все же нашла. Все в той же фирме "Аурум". Только с их помощью приватизировано уже 22 265 квартир. Всего квартир в городе - где-то около 100-120 тысяч. То есть примерно половина томичей-квартиросъемщиков стали собственниками жилья. "Насколько мне известно, - говорит Вадим Алатарцев, - в других городах процент ниже". Это первая особенность приватизации по-томски. Вторая - в том, что у нас приступили к ней в тот момент, когда во многих других регионах еще "чесали в затылке", а именно - в апреле 92-го года. Так что, как ни крути, а мы - за исключением, может быть, столиц - почти что впереди России всей. Хорошо это или плохо?



платы символические. Собственниками стали? Прекрасно. Только чего? Вот приватизировали вы комнату в коммуналке. Комната - ваша. А смежная стена - чья? А потолок? А земля, на которой стоит дом, - она-то ведь не приватизируется? Все это - очередное околпачивание. Ни коммунальщики, ни муниципалитет, ни

во втором - сотни: пять процентов от оценочной стоимости. А она, особенно если квартира новая, не столь уж разительно отличается от рыночной и имеет тенденцию к ней приближаться... И уж совсем, не приведи Господь, "соприватизаторам" разводиться. Муниципальное жилье можно, в крайнем случае, разменять

Кто есть кто



Как известно, на Западе не существует такой разумной формы жизни как "человек незастрахованный". Страхуется все и вся. Страховой полис есть у каждого гражданина, вплоть до безработного. А теперь спросите себя, можно ли построить цивилизованный рынок в стране, не развивая сферу страховых услуг. Наверное, нет. К сожалению, к этому виду деятельности у нас пока относятся довольно легкомысленно.

Страхование без страха и упрека

"Ллойд" в помощь

В сибирском "Астровазе" знают себе цену. Здесь вполне уверены в своих силах, и, думается, эта уверенность не имеет ничего напускного. Тот факт, что в рейтинге Росстрахнадзора упомянутая страховая компания занимает десятое место по России, говорит сам за себя. Сегодня здесь можно застраховать практически все и на очень выгодных условиях.

Главным достоинством компании директор томского филиала "СибАстроВаз" Владимир Хлебников считает то, что она обеспечивает реальное страховое покрытие. По любому происшедшему страховому событию компания делает выплаты в полном объеме в течение 72 часов. Документы, по которым выплачивается немедленное возмещение, оговариваются при заключении договора, и, если вы представляете их компании, у вас не возникает никаких проблем. Хотите знать, за счет чего уда-

ется обеспечить реальное страховое покрытие? - говорит Владимир Хлебников. - За счет мощности компании. Мы не работаем ни с какими сомнительными коммерческими структурами в плане инвестирования денежных средств. Размещение денег осуществляется по закону в высоконадежные банки, либо в государственные ценные бумаги. Поэтому у клиентов не возникает претензий при наступлении страхового случая. К тому же оценку ущерба производят квалифицированные специалисты судмедэкспертизы за счет компании.

Еще один конек "СибАстроВаз" - комплексное страхование. Интерес клиентов к такой форме работы понятен. Ведь если компания предоставляет комплекс услуг (страхование руководителей, специалистов, рабочих на вредных производствах или страхование транспорта, имущества, жизни и т.п.), то предприятие получает значительную скидку. Этот метод при-

меняется во всем мире, просто некоторые нюансы страхования адаптированы для Томска.

"СибАстроВаз" выгодно отличается от других томских компаний еще и тем, что здесь можно достаточно дешево застраховать транспорт. Представьте себе, что среднероссийский процент по этому виду составляет 5 и более процентов. А "СибАстроВаз" страхует транспорт за 1-4,5 с установкой бесплатного противоугонного устройства. При этом ряд категорий граждан (участники военных событий, ликвидаторы последствий чернобыльской аварии, инвалиды, многодетные родители и т.д.) имеет существенные скидки и льготы.

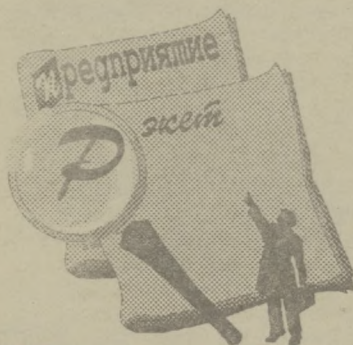
Но, конечно, козырь компании - страхование грузов. Этим видом деятельности "СибАстроВаз" занимается с самого своего основания и, надо сказать, делает это профессионально. Благодаря своим связям с Министерством путей сообщения, компания может отсле-

живать грузоперевозки с момента отправки, выдавать каждый час справку о местонахождении груза и его состоянии. Лицензированная вооруженная охрана, любые виды транспорта - все это клиент может получить здесь.

А чего стоит договор "СибАстроВаз" со знаменитой английской компанией "Lloyd's of London" о перестраховании грузоперевозок за рубеж. "Ллойд" берет на себя очень большие риски. К тому же предприятия, застрахованные в "Ллоиде", имеют преимущество перед другими предприятиями при получении валютного кредита за рубежом - им снижается процентная ставка по кредиту.

Совершенно очевидно, что ни одна российская компания не сможет взять на себя риски такого крупного предприятия, как, скажем, ТНХК. Нужна перестраховка. И у "СибАстроВаз" она есть. Помимо "Ллойда", компания работает с

(Окончание на стр. 12)



Из "города хлебного", Ташкента, отправились в путь три КамАЗа с грузом. Ароматен был груз и поистине целебен для сибиряков: не так уж много дней в году можем мы видеть на рынках чрезвычайно нежные дыни, арбузы. Но их чувствительность к выбоинам дорог — не самое главное при дальних перевозках. Куда опаснее для поставщиков такого товара повышенный аппетит тех, кто умеет или успешно учится въезжать в рай на чужом горбу. Вот почему в кабинах большегрузных машин со среднеазиатскими номерами, как правило, по трое физически крепких мужчин, способных сменить уставшего за рулем, да и постоять, в случае чего, не только за себя. А вот за содержимое фургонов приходится откупаться: бывает — не по разу в рейсе, да и на месте прибытия.

В нашем случае жители Узбекистана уже выплатили дань рэкетирам Новосибирска за возможность двигаться дальше. Такие самостоятельные "амазони" — не единственный способ тайной наживы сегодняшних аферистов, но он процветает.

Лев Ким, гражданин Республики Узбекистан, имел в Томске давнего знакомого С., который обещал ему помощь, скажем так, — на стадии пред-реализации фруктов. Не подвел. Заранее продумав, где станут жить приезжие, где временно поставят машины, встретил колонну КамАЗов при въезде в наш город на личном "Москвиче" и сам ее возглавил, дабы не заплутались прибывшие издалека. Позади мост через Томь, близится перекресток с центральным проспектом, уже проплыл справа по ходу величественный монумент в Лагерном саду.

За рулем первого КамАЗа — Л. Ким. На улице Нахимова он, конечно, заметил черный ВАЗ-2109, стоявший у обочины, и двух мужчин возле; машут руками, требуя остановки. Ташкентский водитель, уверенно ведомый местным автомобилем, проехал мимо, а за ним и коллеги. Однако зеркало заднего вида показало Л. Киму, что черная "девятка" с госномером "К 30-12" пошла на обгон. Ее маневры принудили все же затормозить у 3-й горбольницы: "В чем дело?" Подбежавший черноволосый человек, лет тридцати или чуть меньше, не извинился — повел себя как хозяин положения. И вот уже он в кабине ташкентского автомобиля: "Братва! За дорогу платить надо!" Вскоре туда же втискивается более молодой русский парень, что голосовал на дороге вместе с первым. Как позднее выяснилось, это были: азербайджанец Мамедов Алескер Махсуд-оглы и томищ Барышников Дмитрий Анатольевич.

— Да, да, — продолжал меж тем черноволосый. — Денежки платить вам придется в любом случае... Неясно? Именно мы двое контролируем трассу Юрга — Томск. И нам начхать (тут и далее монолог разбивался непонятными вкраплениями — Б.В.), если где-то кому-то вами уплачено. Выкладываете 300 тысяч — по 100 с КамАЗа. Иначе... Не поняли? Все просто. Пропадет ваш груз или... сгорит. Если ж расплатитесь, все будет чик-чик — никто больше в этом городе не тронет. Я вам "маляву" напишу — мое слово большой вес имеет.

Если б не томский знакомый, Л. Ким немедленно выложил бы затребованную сумму, так как понял, кто перед ним; считал, что вымогатели вооружены — конфликтовать опасно. Но С., после остановки колонны сразу покинувший свой "Москвич", пришел на помощь. Представился мошенникам: "Я ответственный за этот груз". Рэкетеры, посчитав его коммерсантом, переключились на обработку новенького. Тот же прежде всего подтвердил: денег действительно нет — последние отобраны в столице Сибири такими же контролерами... Можно, пожалуй, рассчитывать фруктами. Или подождут, пока появится выручка?

То и другое было отвергнуто с возмущением и угрозами. Однако выдавший себя за лицо ответственное смог выговорить у налетчиков отсрочку. Мамедов сам назначил время: деньги — сегодня же и не позднее тринадцати ноль-ноль. Прикинул, очевидно, что успеют с Барышниковым пообедать. Местом встречи был определен двор возле касс Аэрофлота.

Точность — вежливость не только королей. Милиция, куда немедленно обратился Л. Ким с заявлением о вымогательстве, доказала: и она умеет ценить время. Очень быстро в управлении по борьбе с организованной преступностью была спланирована операция "Захват", которая и завершилась тихо, профессионально. В центре

города сотрудники спецотряда быстро реагирования задержали Мамедова и его подручного, едва те вышли из "Москвича", где Л. Ким передал Алескеру 300 тысяч рублей заранее помеченными купюрами.

Несколькими минутами раньше водитель из Ташкента парировал нетерпение Мамедова: "Нет уж, сначала — расписку". И получил ту самую "маляву", ключок бумаги. Если исправить ошибки, то текст такой: "Братва! Про-

конкретного имени криминальных "авторитетов" не было названо. Блефовали, пожалуй, сборщики дани.

Среди вещдоков, переданных следствию оперативниками, оказались не только деньги, не успевшие согреться в кармане вымогателя. У потерпевшего на месте происшествия изъяты расписка Мамедова и... микрокассета с записью только что закончившихся переговоров в легковой машине. Несмотря на то, что непрерывность запи-

никова — по 2 года лишения свободы с конфискацией имущества — может показаться мягким. Судьи Кировского районсуда учли: у обоих первая судимость, проблемы со здоровьем, да и тяжких последствий не наступило. Но возникает еще одно "почему", ибо уравниены в мерах наказания организатор преступления Мамедов и втянутый им в аферу Дмитрий. Однако суд пришел к выводу, что в момент преступления и готовясь к нему, Барышников действовал не менее активно. Он к тому ж предоставил машину Мамедову (водил по доверенности другого человека). Подрабатывая у Алескера водителем, научился местный парень по команде своего хозяина не только вовремя подавать нужную вещь, но и кому-то приветливо улыбаться, кого-то игнорировать, кому-то грозить. Был, однако ж, в рассказанной истории эпизод, где Барышниковым сыграна роль статиста — он тогда "не высказывался", молча сидел рядом со своим повелителем, "делая при этом умное лицо" (точно, как и было приказано). Дмитрий привел данный факт в свое оправдание, не осознав до конца всей униженности подобных перевоплощений. И того, что в расчете на таких угодников-союзников обычно и замышляются тяжкие групповые преступления.

Несколько слов об удивительной легкости размещения в нашем городе многих приезжих. Не все стремятся к нам с добрыми целями, но запросто поселяются не только в гостиницах, но и на частных квартирах, в общежитиях, даже если их привел туда такой же самовольщик. Жил какое-то время на птичьих правах в общежитии и Мамедов.

Пьянство, недозволенные операции с наркотиками в рабочих и студенческих общежитиях стали настоящим бедствием еще и потому, что появляются там больные люди, в том числе и с диагнозами, однозначно предписывающими временно ограничить круг общения.

Но ведь все сегодня покупается: рыша для проходимца, девушки-продавщицы чужого товара, которые, крадучись или с благословения заезжих коммерсантов, попутно делают свой бизнес. Несомненно, покупаются и положительные характеристики для подсудимых, особенно бытовые. Иногда за бутылку, иногда за многие тысячи — кто как сторгуется.

Не исключено, что в данном уголовном деле характеристики личности подсудимых тоже завышены. Но не помогло им это избежать колонии. Сейчас, заново обдумывая свое житье, вполне могут осужденные переадресовать себе собственные слова: "Братва! Платить в любом случае придется..." И платить самым дорогим за конфликт с законом.

Виктория БРЫНДИНА.



сбы 09-33 ТНБ не трогать. Алескер. За трассу отметились".

Итак, ясно, плата взята за проезд. Но кому автор неважного документа дает указание? Очень похоже... "на деревню — дедушке". Вот из-за уточнений и затянулись немного тайные переговоры двух сторон (по двое мужчин с каждой) в автомобильном салоне. А тут еще место встречи пришлось менять, поскольку оно показалось кому-то плохим. Отъехали "Москвич" и черная "девятка" подальше от пл. Южной. Вымогатели продолжали убеждать, будто действуют не сами по себе: за нами, дескать, "авторитеты", и собираемые деньги идут в "общак", на нужды заключенных. При этом ни одного

си местами нарушена, магнитная пленка после заключения экспертов помогла суду вынести приговор виновным в преступлении, предусмотренном частью 3 статьи 148 Уголовного кодекса РФ.

Оружия у рэкетиров не обнаружено ни в момент задержания, ни там, где проживали. Ну а то, что молодчики, по сути, не признали свою вину, неудивительно; очень характерны для подозреваемых и подследственных взлеты фантазии на разных стадиях уголовного преследования, благо времени для этого достаточно.

Санкции статьи 148 часть 3 в ее новой редакции слишком серьезны, посему наказание Мамедову и Барыш-

(Окончание. Начало на стр.11)

несколькими крупными германскими и российскими страховыми учреждениями. Руководство томского филиала считает, что такие гарантии позволяют заключить несколько договоров страхования с крупными предприятиями уже в 1996 году.

Весьма актуальным сегодня выглядит страхование предприятия от перерывов производства. Весь риск берет на себя компания, а если она по каким-то причинам этого сделать не может, то делается перестрахование. Самый крупный договор на такие услуги составил 1,3 триллиона рублей.

И в огне есть брод

Работу с предприятиями можно выделить в отдельный массив деятельности "СибАстроВаз". В частности, по перестрахованию. Дело в том, что многие предприятия работают со своими ведомственными компаниями, которые не могут взять на себя крупных рисков. По сути, ведомственная страховая компания создается вовсе не с целью застраховывать, а для решения каких-либо узковедомственных задач. Приказом по предприятию происходит автоматичес-

кое отчисление средств в компанию, но риск при этом несколько не уменьшается. Такие компании обычно не выходят на рынок страховых услуг, обслуживая одно или несколько отраслевых предприятий. В "СибАстроВазе" им предлагают перестраховку с минимальными затратами. В этом случае такая компания не только будет работать на некие отраслевые интересы, но и выступит в роли действующего страхового учреждения, имея за спиной солидную поддержку.

Ситуацию упрощает то, что с 1996 года предприятия будут разрешено относить определенные страховые платежи на себестоимость. И, видимо, инициатива "СибАстроВаз" в связи с этим заинтересует многие пожаро-, взрывоопасные и связанные с экологически "грязными" производствами предприятия.

Немалую долю в общем объеме страховых услуг составляют договоры страхования жизни и здоровья работников за счет средств предприятия. Хотя здесь и признают, что такая работа невыгодна компании, поскольку договор имеет обязательную норму доходнос-

ти, тем не менее идут на этот шаг. Причин этому немного — такая работа позволяет снять социальную напряженность и, кроме этого, привлечь предприятия к делу страхования. Судите сами, если раньше на заводе случался пожар, то его отстраивало государство. Сейчас государство ничего не будет восстанавливать нашему гипотетическому пострадавшему предприятию. Надежда только на себя и на страховку, которая и есть тот самый брод в огне.

Что касается страхования действующих предприятий, то, хотя оно не распространено широко, такие договоры есть. К сожалению, в ряде случаев возникают непредвиденные проблемы.

Страховку действующего предприятия мы предложили ТНХК для завода "Метанол", — говорит Владимир Хлебников. — К сожалению, на сегодняшний день решение о страховании еще не принято. Вероятно, на это повлияло то, что контрольный пакет акций куплен в Москве. Вопрос не доверяется директору, а проходит через совет директоров, в котором больше половины — москвичи. Если

предпочтение будет отдано московской страховой компании, можно представить, куда уйдут деньги с территории области.

Доверяй, но проверяй

Вполне понятно стремление клиента застраховаться в самой-самой надежной компании, чтобы ни деньги, ни страховка не пропали. Но как отличить "хорошую" компанию от "плохой"? Оказывается, просто. В "СибАстроВазе", например, вам с готовностью предоставят справку-анализ своей компании, сопоставляющую ее с любой другой, ибо все, как говорится, постигается именно в сравнении. Что же в этой справке? Обычные показатели, взятые из годового балансового отчета компании: величина активов, собственный капитал (уставный фонд), страховые резервы, размещение страховых резервов, ограничение единичного риска перестрахования. Сравнивая эти цифры с показателями знакомой вам компании, вы можете составить себе впечатление и о "СибАстроВазе".

Если компания все риски берет на себя, — объясняет Владимир Хлебников, — не имеет достаточно активов и собственного капитала,

малые страховые резервы, то, естественно, это повод задуматься. Компания может не "вытянуть" риск и не выполнить своих обязательств.

В принципе, страховые компании обязаны публиковать свою отчетность в печати, но почему-то все время забывают это делать. А если учесть, что в Томске их более тридцати, можно представить себе, как приходится ломать голову клиенту. Поэтому, обратившись в какую-либо компанию, попросите сначала лицензию, правила страхования, изучите тарифные ставки. Если вы пришли в филиал, надо посмотреть положение о филиале. Вам его должны предоставить.

А вообще-то специалисты "СибАстроВаз" рекомендуют чаще обращаться к рейтингу Росстрахнадзора, который публикует "Экономика и Жизнь". Ищите "АстроВаз" в первой десятке.

Тел. 24-23-32.



АСТРОВАЗ
Владислав МИХАЙЛОВ.



ПРОМЫШЛЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Компания основана в 1993 году.
Учредитель - Промстройбанк России.

Надежность и
высокий
профессионализм

АО "ПСК" - универсальная страховая компания, имеющая лицензию РОССТРАХНАДЗОРА N 2214 на проведение страховой деятельности по 34 видам страхования на территории России, включая наиболее популярные:

Россия, г. Москва,
ул. Сельскохозяйственная, 12-а.
Томский филиал:
г. Томск, пр. Кирова, 41.
Тел./факс: 44-84-71.

- имущественное страхование;

- страхование выезжающих за рубеж;

- добровольное, смешанное страхование жизни и от несчастных случаев.

РЕГИСТРАЦИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ
"ПОД КЛЮЧ".
ЗАЩИТА
ИНТЕРЕСОВ
В СУДЕ.
Тел. 26-47-00,
26-31-03.

ЦЕМЕНТ

Продаем. Заключаем
договоры на поставку.
Пер. Заозерный, 16/3.
Тел. 78-61-34,
78-61-95, 23-10-13.

Всегда в продаже
МУКА 1-го сорта
алтайская, отличного
качества, недорого.
Тел. 26-49-85.
Продукция подлежит сертификации.

Видеотехника
Объединение
ВИДИО
Абсолютная надежность
от мастера с опытом 21-46-09

Только у нас
**ЖЕЛЕЗНЫЕ
ДВЕРИ**
Повышенная
прочность
Втулки против
среза навесов
Декоративная
отделка
26-94-05
Образцы
в магазинах
ЦУМ
Спортшоп
Ирик-трек
Купим лист 2-2,5 мм
электроды 4 мм

ПКП
СТАРТ
реализует:

■ ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ, 1,5 л,
(г. Калининград) 3200 руб.;
■ газированные напитки, ж/б,
0,33 л, 4 вида
(Англия) 1700 руб.;
■ сигареты
"Прима" 720-750 руб.;
■ сигареты "Прима"
с фильтром 800-830 руб.;
■ папиросы
"Беломорканал" .. 550-590 руб.;
■ рыбные консервы
в ассортименте;
■ кофе, 4 вида;
■ повидло
яблочное 7000-7500 руб. кг;
■ сок яблочный, 1 л 3800 руб.;
■ макаронные изделия, спагет-
ти (Италия, фирмы "Монтоль-
я", "Паста Зара"), 0,5 кг,
10 видов 3000-3600 руб.;
■ зеленый горошек;
■ китайская лапша 850 руб.
Низкие цены, система скидок.
В НАЛИЧИИ ИМЕЮТСЯ:
■ керамическая плитка
(пр-во Испании);
■ декоративные подвесные потолки.
Ул. Алтайская, 107-а. Тел. 26-61-21.
Продукция подлежит сертификации,
сертификаты имеются.

Водка, вина, пиво
лицензия № 498 от 26.10.95

Новогодние подарки
(шоколадные, Германия)

Макаронные изделия

цена от 2600 - 2900 руб. / пачка

Масло растительное 1л.

(Франция - 9900...10500 руб.)

Говядина тушеная

(Голландия, 410г. - 5000 руб.

Петропавловск, 338г. - 5200 руб.)

Молоко сгущенное

Все товары имеют сертификаты качества.

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

тел: 21-38-79

Растворимое какао "Mix - Fix"

Чай индийский (100, 250 гр.)

Кексы (5 видов) - 5450 руб.

Наборы "Bounty" - 250 гр.

всего за 6800 р.

"БЕЛИЗНА"
- 3200 руб. Тел. 23-24-47.

ИЗЫСКАННОЕ

ЖЕНСКОЕ

БЕЛЬЕ

Россия
от 13000
до 50000 руб.

ТОО "Лиан",
ул. Белинского, 8.

Тел. 23-45-17.

Суббота - рабочий день.

бюстгалтеры, трусы, комбинации, боди

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

Суббота - рабочий день.

ДЕКОРАТИВНЫЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ ПАНЕЛИ

для стен и потолков
по цене 99100 руб. кв.м.

А также плинтусы и уголки к ним
со склада в г. Томске.

Приглашаем посетить:

- Дворец спорта и зрелищ, правое крыло;
- ул. Набережная реки Ушайки, 12.

Тел. для справок 49-09-67, 44-21-80.

КОМПАНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО СВЕТА

11818 РУБЛЕЙ ЗА КИЛОГРАММ

ТУШЕНОЙ ГОВЯДИНЫ!

Ибо мы продаем высококачественные
мясные консервы всемирно известной

торговой марки "Великая стена"

в ж/б весом 550 г, по цене 6500 руб.,

а также: сухое и сгущенное молоко, макаронные изде-
лия, масло растительное и сливочное, зеленый горошек,

томатный соус, рыбные консервы, минеральная вода по
конкурентным ценам.

На всю продукцию имеются сертификаты.

Ул. Нижне-Луговая, 89-а, база "Томлесторга".

Тел. 26-69-53, 78-06-07. Продукция подлежит сертификации.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:

МЫ ГОТОВЫ ВАМ ПОМОЧЬ!

Юридическая фирма консультирует по вопросам
ВЭД; защищает права и интересы участников ВЭД.

Пр. Фрунзе, 152, офис 306. Тел. 21-48-42.

СИГАРЕТЫ

"Прима" - 630-660 руб,

"Космос" - 910 руб,

"Беломорканал" - 560 руб.

ПАПИРОСЫ

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.

"... а еще он
очень вкусный!"



Йогурты Nicolette

Продукт поставляет АО "Ланком" Тел. 77-78-44, 72-49-71

Торговый дом
"ТОМГРАД"

предлагает
нефтепродукты
со склада в Томске:

БЕНЗИН А-80

по 1210 руб./л,

Ачинского нефтеперерабатывающего завода

БЕНЗИН АИ-92

по 1380 руб./л,

завода

"Омскнефтеоргсинтез"

НИЗКИЕ ЦЕНЫ

Мин. партия -

1 бензовоз.

Ул. Советская, 86, т. 26-83-88, 26-90-23.

Время работы - с 9 до 17 час.,

в субботу с 9 до 16 час.

СДАЕМ ПОМЕЩЕНИЕ
ПОД ОФИС

(второй этаж) с телефоном.

Тел. 26-37-24, 26-03-93.

СИБИРСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ

(г. Томск, пр. Комсомольский, 4-а.
Тел. 77-69-95, 77-57-84.)

ПРЕДЛАГАЕТ оптом и в розницу:

РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ:

"Толстолобик в том. соусе", 250 г 3700 руб.,

"Толстолобик в масле", 250 г 3900 руб.,

"Карп в том. соусе", 250 г 3900 руб.;

ИЗУЧАЕТ СПРОС на рыбные консервы:

"Килька в том. соусе", 250 г 3000 руб.,

"Сельдь бланшир. в масле", 250 г 4200 руб.,

"Сардина бланшир. в масле", 250 г 4200 руб.,

"Завтрак туриста", 250 г 2800 руб.,

"Частик", "Тарань", "Карась",

"Лещ в том. соусе", 250 г 3800 руб.

Возможны варианты. Форма оплаты - любая.

Продукция подлежит сертификации.

ТРЕБУЕТСЯ

ПРОДАВЕЦ-

МУЖЧИНА

с высшим образованием,

до 35 лет. Зарплата

- 350-500 тыс. руб. в месяц.

Тел. 24-00-74.

Тел. 24-00-74.

Фирма "РИФ"

РИФ

ЗАКУПАЕТ у организа-

ций и частных лиц

ОТХОДЫ ЦВЕТНЫХ

МЕТАЛЛОВ

по высоким ценам.

Расчет - на месте.

Суббота - рабочий день.

Тел. 76-93-10.

Тел. 76-93-10.

Тел. 76-93-10.

РИС,

МАСЛО

"Крестьянское",

ТУШЕНКА,

500 г,

СПЕЦИИ.

Тел. 26-94-05.

Продукция подлежит

сертификации.

Продукция подлежит

Грибы вешенка

богаты витаминами
"В", "С", "Е";

содержат противоопухолевые,
противоязвенные вещества;
выводят радиоактивные вещества и
соли тяжелых металлов.
Хороши грибы в супах, соусах,
холодных и горячих закусках.

Тел. 21-41-87.

Берем товары на реализацию
и продаем продукты питания

- свежие
- сушеные
- в порошке

Вы можете выращивать
грибы сами (в ванной
комнате, например), если
приобретете блок-грибницу
(плотный субстрат из соломы
с мицелием вешенки).
Каждые 7-10 дней - урожай.
Тел. 21-45-43.

Адрес: ул. Кулагина, 6-а

Торговая компания предлагает поставки
автомобилей

"Иж-2715" (грузовой) - 24 млн. руб.

"Иж-2715-12" (грузопассажирский) - 30 млн. руб.

Предоплата от 50 до 100%. Поставка до 15.12.95 г.

Расчет любой. Тел.: 24-09-71, 24-10-11.

ТАЛОНЫ НА БЕНЗИН



Для организаций и частных автолюбителей.
По безналичному и наличному расчету.
Действительны в течение 3 месяцев.
Принимаются обратно по возросшей цене.
Продаются без ограничений.

Уважаемые господа!
В Томске действует талонная система
"СИБИРСКИЙ БЕНЗИН",
обеспечивая потребителей ГСМ.

Заправка по талонам "Сибирский бензин" -
на АЗС "Геркулес":
* пр. Мира, ост. "Ул. К. Ильмера" (м/р "Каштак-1");
* ул. 2-я Усть-Киргизская (Ижевский переул.).

Талоны "Сибирский бензин" - по адресу:
* ул. Бердская, 20, 3-й этаж.

Тел. 78-09-28.



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

СИБИРСКИЙ БЕНЗИН

ЭнергоАктивБанк

с 14 ноября устанавливает
следующие ставки
по вкладам населения:

- * по срочному вкладу - 72 % годовых
с заключением договора на 3 месяца;
- * по срочному вкладу с ежемесячной
выплатой процентов - 60 % годовых
при минимальной сумме 500 тыс.руб.

По договорам, заключенным
ранее указанного срока, про-
центная ставка не измени-
лась.

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



Торговая компания предлагает
СПАГЕТТИ (500 г, высший сорт) - 2 800 руб.
СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ "Ока-9" - 450 тыс.руб.
(2 режима работы, механический отжим, 30 л, гарантия)
КОРОБКИ ПЕРЕДАЧ для а/м "Москвич-412" - 600 тыс.руб.
Тел.: 24-09-71, 24-10-11.

Организация продает
по низким ценам:
- ПОРОШОК
СТИРАЛЬНЫЙ
"Лотос-М", "Лотос-Био";
- МЯСО говядины
по 8000 руб. за кг.
Возможен отпуск порошка
под реализацию.
ТРЕБУЮТСЯ
ПРОДАВЦЫ в магазин.
Тел. 77-29-31.
Продукция подлежит сертификации.

СТАЛЬ
КРОВЕЛЬНАЯ
по цене 2,4 млн. руб. за тонну.
ТРУБЫ
ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ:
внут. 50 по 3,1 млн.руб.
за тонну.
внут. 25 по 3,5 млн.руб.
за тонну.
Тел. 77-25-58.

Из Германии со склада в Томске
ЛИНОЛЕУМ:
ширина 2 м (20 видов), ширина 3 м (12 видов).
Великолепные расцветки.
Новые поступления товаров пр-ва Испании:
- сантехника: - кафель;
- мебель для ванной комнаты;
- дверные замки, ручки и др.
ТРЕБУЕТСЯ ВОДИТЕЛЬ на а/м
ГАЗ-3307 (грузопассажирский).
Пер.Сакко. 27. Тел. 22-24-89, 22-61-22.

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" Ду 50, 100 и ФАСОНИНА
(тройники, ревизии, переходы, трапы).
ЗВОНИТЕ НАМ по тел. 446-184.

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА

КЕЙТОМ

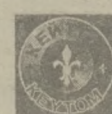
предлагает:

ВОДКУ:

"Российская корона" (г. Сочи),
"Русская" (г. Адлер),
"Распутин" (Германия),
"Столичная" (г. Томск);
- греческие КОНЬЯКИ (8 видов);
СИГАРЕТЫ "Прима" (г. Краснодар);
ВИНА:
"Сочи" (г. Адлер),
"Кодру" (г. Адлер),
"Sputante" (Италия).

Всегда в продаже газированные
напитки "PARUS", а также:
- лечо (Молдавия);
- зеленый горошек (Молдавия);
- пиво в ассортименте
и многое другое.

Продукция подлежит сертификации.



Ул. Советская, 84.
Тел. 492-418.
Филиалы: тел. 23-31-77,
21-16-19, 22-60-86,
44-27-73, 77-08-06.
г. Северск, магазин "Дружба".

Продукция подлежит сертификации

**АРАХИС
ДРОЖЖИ
сухие
высокоактивные
ШОКОЛАД**

Выходной - воскресенье.
Телефон 24-23-57.

Организация купит
**РАДИАТОРЫ
ЧУГУННЫЕ
МС-140.**

Телефоны: 22-55-65,
76-27-92 (после 20 ч.)

**ЧАЙ
ИНДИЙСКИЙ**, 1-й сорт,
2-й сорт Московской
чаеразвесочной фабрики:

50 г - 1150 руб.,
75 г - 1700 руб.,
125 г - 2850 руб.,
а также:

**ПЕЧЕНЬЕ, КОНФЕТЫ,
ШОКОЛАД**
московских фабрик.
Ул. Советская, 33. Тел. 23-35-87.
Сертификат имеется. Возможна доставка.
Продукция подлежит сертификации.

**КОНКУРСНЫЙ НАБОР ШКОЛЬНИКОВ
8-16 ЛЕТ в РЕГИОНАЛЬНЫЙ
КЛАСС МЕЖДУНАРОДНОЙ
ГУМАНИТАРНОЙ ШКОЛЫ**
Индивидуальные занятия с тьютором.
Учебные сессии в разных странах мира.
По окончании выдается диплом.
Предоставляется возможность
продолжить обучение
в английском университете.
Заинтересованных родителей
приглашаем
8 ДЕКАБРЯ в 18 часов 30 минут
для подробной консультации
в школе "Эврика-развитие" по
адресу: пр. Академический, 10/3.
Наш телефон 25-99-80.

Новинка! 22-50-35

ENERGOSTRIP

(электрообогреватель)

Принцип обогрева,
что и солнечными лучами.

Теплота в помещении - природным
и экологически чистым путем.

Больше свободного пространства -
вешаются на потолок или на стену.

Легко приспосабливаются к высоким
и низким потолкам - от 2 до 40 м.

Экономичные - экономят
электроэнергию 25-50 %.

Консультации, установка, гарантия.

ЛИСТ СТАЛЬНОЙ: к/к 08пс толщиной 1,0; 1,2; 1,5 мм;
г/к ст3спс толщиной 2,0; 2,5; 3,0; 4,0; 5,0 мм;
оцинкованный толщиной 0,55; 0,8 мм, 0,7; 0,8 мм в рулонах;
профилированный оцинкованный толщиной 0,8 мм (длина - по заказу);
труба водогазопроводная диаметром 25х4 мм, 22х3,2, 33х3,2, 89х4,5;
фитинги (муфты, контргайки, угольники, тройники, крестовины диа-
метром 15-32 мм) стальные; уголок 63х63х4; швеллер 12.
Ул. Нижне-Арговая, 89-а. Тел. 780-386, 789-698.

Комбинат ЖБИ-1 ПРИГЛАШАЕТ

все строительные
организации и фирмы
для ЗАКЛЮЧЕНИЯ
ДОГОВОРОВ

по поставке материалов на 1996 год.
Комбинат выпускает всю номенклатуру
железобетонных изделий, перегородки
для всех типов зданий и сооружений,
товарный бетон, раствор, асфальт.
Тел. для справок: 78-48-30, 78-46-84, 78-47-61.

Лист х/к 08кп/08пс 1,0; 1,5; 2,0 -
2700 тыс. руб.;
г/к ст 2.0 до 3,9 - 2200-2350 тыс.руб.,
5,0 - 1850 тыс.руб., 4,5; 8,0; 10,0 -
14,0; 16,0 - 1950 тыс.руб., 10,0
ст09г2с - 2150 тыс.руб.,
рифленый 6,0 мм - 2550 тыс.руб.,
полоса 12х450х6000 мм - 1750 тыс.
руб.,
кровельный 0,7х860х2000 мм -
2600 тыс.руб.,
Профилист оцинк. Н-57
0,7х750х9000 мм - 5600 тыс.руб.,
Шифер алюмин. 1,0х1250х1900
мм - 116 тыс.руб. 1 лист.
Угол 32, 40, 45 - 2150 тыс.руб.,
(ст3сп): 50 - 1950-2050 тыс.руб.,
63, 70 - 2050 тыс.руб., 75, 80, 125 -
2150 тыс.руб., ст09г2с 140 - 2200
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 (ст3сп/пс) 22, 24, 25, 30,
65, 70 - 2000 тыс.руб.,
Проволока, ГОСТ 3282 6,0 мм -
2200 тыс.руб., ВР1 5,0 мм - 2250
тыс.руб.,
Арматура А-III 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, 14, 16, 18 - 2300 тыс.руб., 24 -
2650 тыс.руб.,
Балка ст09г2с 15К, 20Ш, 20К, 25К
2750 тыс.руб., 36, 40 - 2250 тыс.руб.,
Труба тонкостен. конструкц.
20х1,5; 38х2,0 - 2250-2750 тыс.руб.,
ГОСТ 3262 15х2,8 - 3900 тыс.руб.,
20х2,8 - 3850 тыс.руб., 25х3,2 -
3800 тыс.руб., 32х3,2 - 3750 тыс.
руб., 40х4 - 3700 тыс.руб., 50х3,5 -
3650 тыс.руб.,
ГОСТ 10705 50х3,0 - 3500 тыс.руб.,
76х3,5 - 3450 тыс.руб., 89х3,5 -
3400 тыс.руб., 102х3,5 - 3350 тыс.
руб., 114х4,5 - 3330 тыс.руб.,
оцинк. 114х4,5 - 4350 тыс.руб.,
159х5 - 3250 тыс.руб.,
нефтепр. б/шов. ту 387-88
530х7,0-7,5 - 2350 тыс.руб.,
б/ш ГОСТ 8732 51х3,5 - 3950 тыс.
руб., 108х6 - 3900 тыс.руб., 114х12,
127х10, 140х10 - 2500 тыс.руб.,
273х10 - 3250 тыс.руб., 325х10,
426х10 - 3000 тыс.руб.,
Трос, ГОСТ 2688-80 9,0 мм - 4250
руб., 9,9 мм - 4350 руб., 12 - 6400
руб., 16,5 - 8000 руб.,
Электроды 4 мм - АНО-6, МРЗ
5800 тыс.руб., 5 мм - АНО4, МРЗ
5650 тыс.руб. и другой металл.
Постоянно покупаем металлолом.
Ул. Ракетная, 4/1, к.5.
Тел./факс: 212-712, 786-851,
786-853.

Аудиторская фирма ПРИГЛАШАЕТ НА РАБОТУ
специалистов по бухгалтерскому учету
и налогообложению. Тел. 23-16-28.

ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ
28 ноября. Премьера "Али-Баба и
сорок разбойников" - 18.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ

"ОКТАБРЬ"
28 ноября. "Крутые виражи"
(США, комедия) - 10 (льг.), 12, 14, 16,
18, 20. "Японская леди Чаттерлей"
(Япония, для взрослых) - 9-30 (льг.),
11-20, 13-10, 15, 16-50, 18-40, 20-30.
"Утомленные солнцем" (Россия) - 13,
16, 19.

"РОДИНА"

28 ноября. "Девочка и дельфин"
(США, приключения) - 10, 12. Киноо-
ро: "Стрелы Робин Гуда" (СССР)
14. "Какая чудная игра" (Россия) - 16,
18, 20.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
28 ноября. "Точно в цель" (США) -
10, 12, 14, 16, 18, 20.

ЧАСТНОЕ

ПРОДАЮ крупногабаритную
однокомнатную квартиру (кухня 9
кв.м, две лоджии, 8-й этаж) г.Томск,
Иркутский тр. 200, кв. 806.
ПРОДАЮ в с. Зоркальцево трех-
комнатную квартиру (огород, по-
греб, гараж, все надворные
постройки), с. Зоркальцево, ул. М-
лодежная, 12, кв. 2. Тел. 96-04-33.

ПРОДАЮ а/м ВАЗ-21083 (цвет
"Мая", выпуск - октябрь 1995 г.)
или меняю на благоустроенную
квартиру. Тел. 26-12-32.
ПРОДАЮ СРОЧНО ижуринский
участок 15 соток в р-не Заварзина.
Тел. 44-48-66.
ПРОДАЮ блоки оконные ОР 15-
13,5 (1,5х1,35 м), недорого. Тел. 77-
29-31, с 8 до 18 час.
ПРОДАЮ электросчетчики 220 В,
40 А. Тел. 77-54-02.
КУПЛЮ а/м ВАЗ-2106, 07 не ранее
1992 г. Выпуска. Тел. 44-73-08.
КУПЛЮ благоустроенную кварти-
ру. Тел. 21-59-21.
МЕНЯЮ а/м БМВ-525 в хорошем
состоянии на жилье. Впридачу - вто-
рой а/м БМВ на запчасти. Возможны
варианты. Тел. 75-15-50, 26-19-56, в
любое время.
ВОДИТЕЛЬ-профессионал (стаж
16 лет) ищет работу. Тел. 22-52-18.
СНИМУ частный дом с водопро-
водом в Томске. Тел. 72-31-29.

СПАСИБО

Выражаем благодарность дирек-
тору АОСМ "Тогурский лес" Куприя-
нец О.Ф. и его коллективу за
помощь в организации и проведе-
нии похорон горячо любимого мужа,
отца, брата СЕРГЕЕВА Виктора Ни-
колаевича.
Жена, дети, сестра, братья

Закон не может нас оградить от общения с продавцами, с улыбкой сбывающими всякую гадость. Покупая цветы, нужно самим держать ухо востро и вооружиться некоторыми советами бывалых.

Самая распространенная на колка - продажа цветиков -семицветиков с уже оторванными головками. Цветочных дел мастера выступают в данном случае как истинные ювелиры: аккуратно насаживают головку цветка на острую спичку, другой конец которой вставляют в стебель. Вместо спички могут использоваться иголки, проволока. Сломанные стебли порой заматываются зеленой изолентой. Поэтому первое правило при покупке цветов - осторожно, но достаточно сильно потрясите их, что называется, вниз головой. И если продавец не даст вам сделать этого или начнет возмущаться, немедленно ступайте к другому.

В том, что розы после покупки нас часто разочаровывают, есть вина как продавцов, так и покупателей. Непосвященные, свой взгляд мы останавливаем на цветах с ровными чистыми лепестками и покупаем именно такие, не подозревая, что подобно выглядящие розы прошли "чистку" в руках продавцов. Первые лепестки розы - "рубашка" - действительно выглядят похлужими, грязными и отталкивающими. На фоне роз, чьи "рубашки" оборваны, эти цветы кажутся несвежими. Но именно они будут дольше стоять и лучше сохраняться, поскольку только "рубашка" предохраняет цветок от быстрого раскрытия. Покупатели этой тонкости не знают и если видят не-

чищенную розу, воруют нос, дескать, свежую подавай. И покупают внешне респектабельный, но общипанный цветок, который простоит в вазе от силы два-три дня. Тогда как роза в "рубашке" будет радовать вас при грамотном уходе до 10 дней.

Мужчины-томики, как в один голос заявляют цветочницы, очень любят покупать в подарок женщи-

лежащие розы они общипывают почти до пестиков и тычинок, добиваясь эффекта нераскрывшегося бутона. Такой а-ля "вечный бутон" осыпается если не через час, то через пять часов наверняка.

Старайтесь никогда не покупать цветы в темное время суток. У цветочных бизнесменов есть на этот счет даже своя терминология "толкнуть

тес показаться занудами. Лучше всего цветы покупать в салоне или магазине. А вот на рынке и в киоске это делать опаснее. В магазине продавец передаст в руки именно те цветы, что приглянулись покупателю. В киоске, на рынке (этим особенно грешат продавцы-цветочники центрального рынка) есть опасность доплатить. Вы указываете на привлекательные цветы с витрины, а вам - легким движением руки - достают третьесортные стебли из-под прилавка. В букете, таким образом, два цветка экстра-класса и три - с помойки. Но обнаружите вы это только дома.

Есть еще одна выгода покупки цветов в магазине - как правило, все они оснащены специальными холодильниками. Тогда как подавляющее большинство цветочных торговцев пользуются услугами погребов. Цветок, хранящийся в непригодном, сыром овощехранилище, обязательно подхватит там бляжку - бортис (серая гниль). Срок стояния в вазе у него существенно сокращается.

Избегайте покупки цветов уже в оформленных букетах. При помощи фольги, ленточек и бантиков продавцы цветов часто маскируют стебли-инвалиды, заставляя их продержаться только в момент продажи. Возьмите за правило: купленные цветы должны упаковываться только на ваших глазах. И не старайтесь удивить именинника экзотической расцветкой букета - крашенные, особенно блестящие лепестки очень быстро придется выкинуть в мусорку.

Конечно, купить цветы - дело не ахти какое значимое. Это не приобретение лошади, когда тщательно осматривается ее каждое копыто, каждый зуб. И все же не давайте себя обманывать, когда речь идет о самом изысканном и приятном - о цветах.

В. АКОПЯН.

Рис. Надима КАСИМОВА.

Цветы - не лошадь, но выбирать их надо с не меньшей тщательностью



нам розы узбекских сортов под названием "вечный бутон". Но в Томске настоящих представителей этих изысканных сортов еще поискать надо. Зато ушлые торговцы цветами, не отходя от прилавка, "вывели" свой сорт "вечного бутона" - за-

дрейк - вечером и ночью многие из них стараются спихнуть все, что невозможно продать днем, - мятые, ломанные, увядшие цветы. И вообще при покупке такого капризного и нежного товара даже днем будьте предельно внимательными и не бой-

Ешь кашу на завтрак

Заповеди Эпикура

Искусство правильно жить занимало людей всегда. За несколько веков до нашей эры Эпикур оставил нам свои заповеди на эту тему. Вот они:

Всегда работай. Всегда люби. Люби жену и детей больше самого себя. Не жди от людей благодарности и не огорчайся, если тебя не благодарят. Наставление вместо ненависти, улыбка вместо презрения. Из крапивы извлекай нитку, из полыни - лекарство. Имей всегда больше ума, чем самолюбия. Спрашивай себя каждый вечер: что ты сделал хорошего. Имей всегда в своей библиотеке новую книгу, в погреб - полную бутылку, в саду - свежий цветок.

Шведский еженедельник деловых кругов "Вэксамс Афферер", опросив десятки бизнесменов, выяснил, что даже не читавшие Эпикура не расходятся с ним в главном, определяя свои жизненные принципы:

- старайся действовать так, чтобы твоя совесть была спокойна;

- не пытайся делать все сразу, умение выбирать приоритеты - гарантия от стрессов;

- побольше двигайся и придерживайся здорового образа жизни;

- читай книги;

- ложись спать вовремя и ешь кашу на завтрак;

- и, наконец, самое главное - радуйся жизни, делай то, что считаешь для себя значимым и привлекательным.

Иначе говоря, того, что уже известно о стрессе, вполне достаточно, чтобы ему противостоять. А тем, кому не хватило духу воспользоваться старыми советами, не помогут и новые.

Слушайте, и вас услышат

Как наладить взаимопонимание с окружающими нас людьми? - эта проблема стоит перед многими. Может, кому-то будут полезны эти советы психолога.

Однажды летом Милтон Эриксон (тогда он еще не был известным американским психотерапевтом), продавал книги, чтобы заплатить за свое обучение в колледже.

Как-то вечером он зашел во двор фермы и предложил фермеру купить книги. На что пожилой фермер ответил: "Молодой человек, я не читаю ничего. Я просто люблю возиться со своими свиньями." Милтон Эриксон спросил его: "Вы не будете против, если я постою рядом и поговорю с вами, пока вы занимаетесь своим делом?" "Болтай, сколько хочешь, парень", - сказал фермер, - хотя проку тебе от этого не будет никакого. Ты же видишь, я занят, кормлю свиней и не собираюсь обращать на тебя внимание."

Будучи фермерским ребен-

ком, Милтон машинально поднял с земли пару камешков и начал чесать ими спины свиней, одновременно рассказывая про свои книги. Фермер посмотрел на него, оторвался от работы и молвил: "Будь что угодно этот человек, но если он знает, как почесать свиньи спину так, чтобы ей это понравилось, он уже мне интересен. Как насчет того, чтобы поужинать со мной сегодня вечером? Не беспокойся, я куплю твои книги."

Милтон выиграл у судьбы этот раунд - и с блеском. Но вспомните, как часто некоторые пытаются "купить" добрые отношения ценой уступок. И часто это выражается в форме согласия "любой ценой". Родители, например, могут пытаться заставить ребенка вести себя хорошо, подкупая его сладостями. Некоторые дети получают хорошие оценки только потому, что "предки за это обещали грандиозный подарок". Это - опасный путь достижения взаимопонимания, поскольку отношения неравноценны, в руках у ребенка, получается, слишком много власти: купишь - буду хорошим, нет - плохим."

Люди обычно начинают испытывать расположение к вам, когда они чувствуют, что их выслушали и поняли. Если вы хотите, чтобы они слушали вас, вам сто-

ит сначала выслушать их. Разговор о пустяках может оказаться совсем не пустяковым для улучшения взаимопонимания. Тема неважна: можно говорить о погоде, телевизионной передаче, музыке, футболе, еде... Главное - вы в контакте, вы настроены на прием информации, вы прислушиваетесь к "музыке" ваших голосов. Дело ведь совсем не в словах: разговор о пустяках, как правило, пройдет мимо ушей - важно, что останется в сердце.

Более всего укрепляет отношения разговор по душам - если это происходит как бы само по себе, при правильно выбранном времени и месте. Несвоевременные советы, оценка ситуации могут все испортить. Запомните: давать советы, исходя из своего жизненного опыта, - лучший способ окончательно испортить отношения.

Попробуйте слушать так, чтобы ваш собеседник в ходе разговора сам решил свою проблему. И уж совсем идеальный вариант, если, как в случае с фермером и Милтоном Эриксоном, ваш собеседник решит заодно и вашу проблему.

Подготовила
Р. ДОБРЯНСКАЯ.

Нам бы их заботы

Японский шлем для шофера

Под эгидой министерства внешней торговли и промышленности в Японии затевается новый суперпроект, который в случае успеха обещает изменить к лучшему жизнь водителя транспортного средства.

В союзе с 20 крупнейшими производителями машин и электроники японское министерство внешней торговли дерзает оснастить каждого шофера в XXI веке особым головным убором, что

сделает его внешне похожим на летчика-истребителя при выполнении боевой задачи. Если проще, то задумано произвести так называемый "головной дисплей", который кардинально расширит водительские возможности человека. Этот дисплей будет надеваться то ли как шлем, то ли как полумаску-получку на голову, позволяя при этом водителю совершенно по-новому смотреть на дорогу - дисплей устраняет "мертвые углы", рассказывает человеку заранее о том, что его ждет за поворотом и выдает массу другой полезной видеoinформации, что называется, "прямо в глаза".

Согласно пояснениям инициаторов проекта, аналогичным начинанием заняты в настоящее время американские военные лаборатории в сугубо узких целях, но японцы постараются создать "гражданский головной дисплей" быстрее и дешевле. Основная проблема перед разработчиками, как было отмечено, состоит в том, чтобы уменьшить вес шлема, сделать его максимально удобным "в носке" и устранить разного рода побочные эффекты - головокружение при длительном использовании прежде всего.

Сергей АГАФОНОВ.

Мест

Послал Бог начальника

Вот она - возможность оценить своего начальника! Достаточно прочесть вопросы, сложить очки, полученные за ответы, и найти соответствующую сумму оценки. Как утверждают венгерские психологи, данный тест гарантирует 80-процентную точность характеристик. Ответ оценивайте цифрами от 1 до 4 в зависимости от того, насколько данное качество у шефа ярко.

1. Любите ли вы свою работу?
2. Считается ли с вами начальник?
3. Принимает ли он ваши предложения?
4. Можно ли к нему прийти со своими проблемами?
5. Быстро ли принимает решения ваш начальник?
6. Можно ли с ним говорить, если рабочий коллектив чем-то недоволен?
7. Пробуждает ли он и вас лично брать на себя ответственность?
8. Способствует ли он повышению квалификации подчиненных и их продвижению по службе?
9. Интересуетесь ли он достижениями своих сотрудников?
10. Если кто-то из подчиненных "достал" его своим неправильным поведением или недостатками в работе, реагирует ли он тактично, но решительно?
11. Хвалит ли он работника, который этого заслужил?
12. Берет ли он на себя решения?
13. Довольны ли вы результатами своего труда?

Итак, каков ваш начальник? 45-52 очка. Ваш начальник порядочный человек. Вам можно позавидовать. Если это возможно, не меняйте место работы, пока он ваш начальник.

37-44 очка. В конечном счете вам повезло. Не меняйте место работы.

29-36 очков. У вас более или менее сносный начальник.

21-28 очков. Могло бы быть и лучше. Но бывают начальники хуже вашего.

13-20 очков. Судьба наказала вас начальником. Регулярно просматривайте объявления о найме.

5-12 очков. От вашего начальника не стоит ждать ничего хорошего. Вам лучше подыскать другое место работы.

0-4 очка. Ваш начальник - чудовище! Как вы его терпите?

(Экстра-Пресс).

КРАСНОЕ ЗНАМЯ

ТОМСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА

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

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

634050, Томск, ГСП, пр.Фрунзе, 103/1.

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

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

Тираж 56.898. Заказ 283

1 2 3 4