



За порядочность и предприимчивость!

М **предприятие**

ОБЛАСТНАЯ ЕЖЕДНЕВНАЯ ГАЗЕТА «КРАСНОЕ ЗНАМЯ», СПЕЦИАЛЬНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ВЫПУСК
ВТОРНИК, 26 ДЕКАБРЯ 1995 ГОДА, № 307-308(22578-22579), ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ (В РОЗНИЦУ)

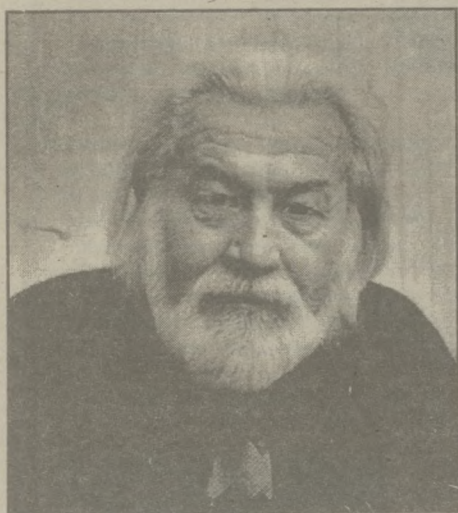
В номере



Игорь КИБИШ:

«Выхватывая лучшие массивы, оставляя недорубы, где древесина перестаивает, вываливается, создавая как повышенную пожаро-опасность, так и благодатную почву для лесных вредителей. И ничего-то лесозаготовителям за это не было».

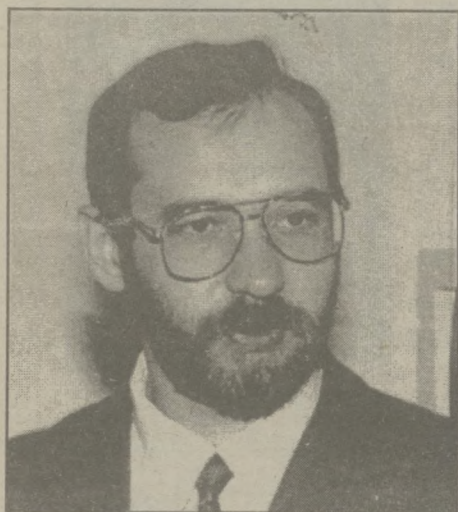
8



Сергей ОБРАЗЦОВ:

«У нас на каждого сотрудника по этажу. А с батареей воду давно слили, как не стало денег на тепло, на ремонт».

4

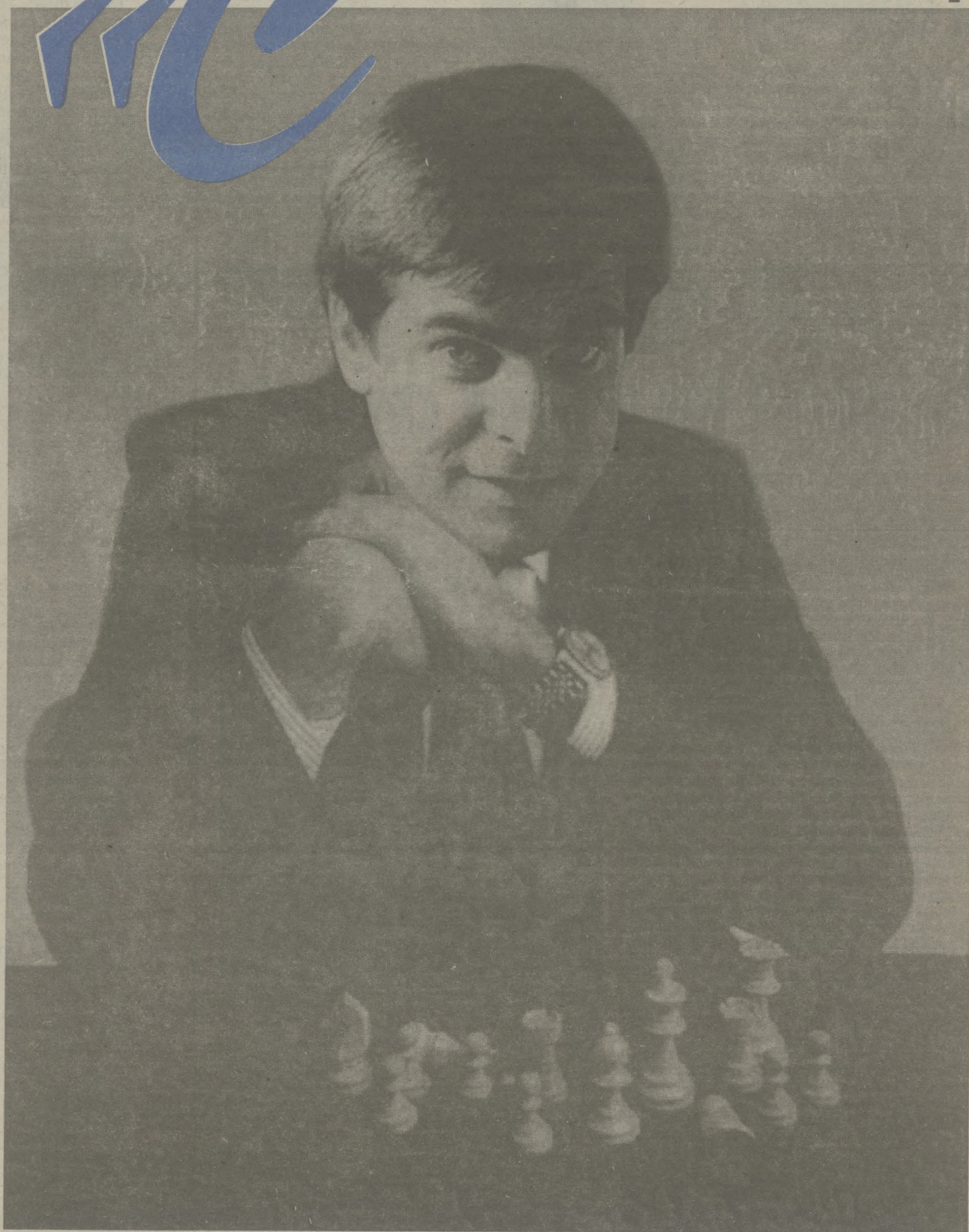


Александр БУЯНОВ:

«Профессиональная оценка бизнеса предполагает определение текущих и будущих выгод от владения всем бизнесом или его частью».

10

«Счастлив тот,



кого забота об управлении имуществом или
о его приумножении не отрывает от других занятий,
более соответствующих складу его характера,
более спокойных и приятных ему».

Мишель МОНТЕНЬ.



Всем прибавят радости духи и сладости



Пазетные и телевизионные рекламные объявления сегодня зазывают: "Цены снижены на 15-20 процентов", "Приглашаем на предновогоднюю распродажу по самым низким ценам". И речь идет только о КАЧЕСТВЕННОМ, отнюдь не сезонном товаре. Ни один производитель и не собирался снижать отпускную цену. Совсем недавно вновь подняли свои тарифы железнодорожники, кое-где пересмотрена и арендная плата. С чего же вдруг коммерсантов обуяла жажда благотворительности? При ближайшем рассмотрении ни-

кто из предпринимателей ничего не теряет.

Самые большие торговые надбавки на товар - до 50 процентов - в центральных крупных магазинах. Предпраздничный наплыв покупателей и увеличение объема товарооборота в два-три раза позволяют 20-30-процентные "жертвы" в цене. Муниципальные же магазины, где торговые надбавки - 15-20 процентов (не больше 30), такие "подарки" сделать покупателям не в состо-

янии. Еще способ удешевить товар - продавать его в розницу по оптовым ценам. Так действуют оптовые и мелкооптовые фирмы на выставках-ярмарках (такая сейчас проходит в Технопарке), на распродажах. Сокращаются расходы коммерсантов на аренду отдельных помещений для торговли и содержание специального персонала. А еще это и дополнительная реклама.

В механизме предпраздничных скидок ничего нового наши сибирские купцы еще не придумали.

Томский рынок уже неофициально поделен между оптовыми фир-

мами. На западноевропейских сладостях и кондитерских изделиях специализируются "Серна" и "Симекс-Т", ТОО "Витязь" и "Томтерра" работают с российскими поставщиками - Самарским кондитерским объединением. "Визитная карточка" фирмы "Сандра" - мягкая игрушка. Не отстают от них по уровню предпраздничного спроса фирмы, поставляющие в Томск косметику и парфюмерию.

По словам коммерсантов, резко вырос объем продаж всех вышеперечисленных товаров. Например, в магазине "Любава" в два-два с половиной раза увеличился спрос на кремы, помады, духи и туалетную воду.

В нашей фирме, - говорит руководитель фирмы "Серна" Н.В. Беляева, - к Новому году стали готовиться еще с лета. Договорились с зарубежными поставщиками, собрали заявки от своих постоянных партнеров. К нынешнему празднику мы постарались сформировать подарки не только для самых маленьких, но и для подростков. К сладкому сувениру прилагается оригинальная мягкая игрушка. Есть и очень редкие, элитные кондитерские наборы, и доступные каждому.

Но это небольшое праздничное исследование - не без доли грусти. Предновогодняя лихорадка заметнее всего в центре. А на окраинах, в рабочих микрорайонах, где жители месяцами не получают зарплату, не до изысканных и дорогих подарков. Как заметила одна из продавщиц магазина на Черемошниках, берут в основном лапшу, крупы, да бутылку к ним.

Е. АЛЕКСАНДРОВА.

Стирать? Ни в коем случае!

В то время как в Томске, приватизировав, позакрывали все химчистки, на "Сибкабеле" в рамках российско-итальянского СП необходимую для томичей услугу возродили.

Почему, Александр Николаевич, - спрашиваю у генерального директора "Сибкабеля" А. Н. Семеса, - когда все посчитали химчистки делом убыточным и позакрывали их, вы - руководитель промпредприятия, казалось бы, далекого от сферы услуг, решили иначе?

- Мы не просто решили, но и вложили в это немалые средства. Только ремонт помещения стоил более 60 миллионов рублей (раньше здесь располагалась старая контора одного из цехов). А современнейшее оборудование итальянцев - это 120 тысяч долларов - вклад наших партнеров по СП. Мы ведь начинаем новый вид деятельности в рамках созданного с итальянцами чуть более года назад предприятия "Новотом". Тогда оно специализировалось больше на торговле итальянскими товарами, сегодня - этого уже мало. Ясно (и это мы предвидели): торговый бизнес свой пик прошел, надо осваивать новые ниши. В апреле у нас родилась идея, в декабре она реализовалась. Раньше бы на это ушла пятилетка. Почему ликвидировали химчистки другие? Спросите у них. Я не сомневаюсь в успехе. Для того, чтобы бизнес был прибыльным, надо просто уметь его делать.

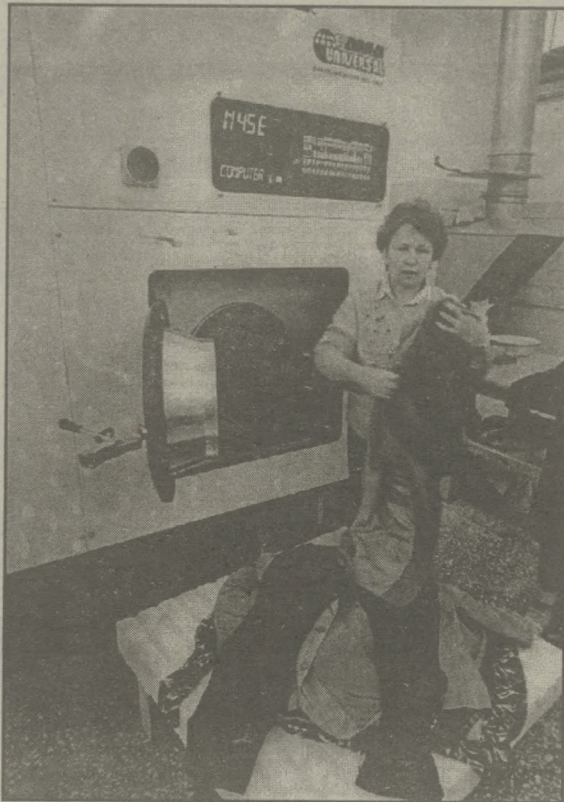
А как это будет выглядеть, наглядно показала Августа Кирилловна Косенкова, главная фея нового заведения (почему фея - чуть позже), демонстрируя возможности чудо-техники:

- Мы будем брать в чистку вещи практически из любых видов тканей. В том числе и кожаные изделия, дубленки, ковры, меха. Не надо отпаривать воротники от пальто, а затем пришивать назад грязные. Хотите, можем почистить мягкую мебель, салон автомобиля...

Тут же было продемонстрировано и качество услуг. В испытываемые, кстати, попал и генеральный "Сибкабель". Его костюм выглядел, надо сказать, после обработки действительно безукоризненно.

Так за счет чего же собирается процветать предприятие, уж не монополия ли высоких цен? Августа Кирилловна показывает прейскурант на услуги и сразу же сопоставляет его с тем, что в Северске и Москве. Почему с "почтовым" - понятно: ближайший конкурент. Но почему с Москвой? Между тем сравнение со столицей отнюдь не случайно, ибо такого уровня оборудования, а значит, и качества, нет не только за Уралом. И в СНГ легче перечислить, где есть: Москва, Петербург, Киев.

Так вот, почистить пальто зимнее в течение суток обойдется клиенту в 35 тысяч рублей. (За такую же цену еще 3 месяца назад автор этих строк чистил обычный пиджак, а потом, спустя неделю после назначенного в приемном пункте срока, еще почти месяц его выхаживал, выслушивая... претензии приемщицы). Северчане возмут за эту же работу 45-50 тысяч, в Москве - 65 тысяч рублей.



Почистить мужской костюм за сутки - 40 тысяч. Отдельно брюки - 15, пиджак - 25 тысяч. Причем в эту цену входит (другие берут как за дополнительные услуги) и аппретирование изделий: придание им наполненности, несминаемости, водоотталкиваемости. При этом могут сделать и ремонт сдаваемого вещи: удлинить, укоротить, поменять подклад и так далее.

Вам некогда ждать сутки? Пожалуйста, в течение двух часов. Можете за это время, поднявшись на этаж выше, подремонтировать обувь, зайти в косметический салон, сделать прическу, маникюр, посидеть в баре...

Все в комплексе это и называется салоном бытовых услуг "Фея".

- То, что "Сибкабель" сделал, - очень здорово! - поделился своими впечатлениями на открытии "Феи" мэр Томска Г. В. Коновалов. - Недальновидные приватизаторы и еще более недальновидные предприниматели полностью развалили эту систему - на весь областной центр ни одной химчистки. Со своей стороны мы всячески будем поддерживать предприятия такого профиля, оставляя местные налоги на их развитие. Уверен, то, что нам сегодня демонстрируют, томичи оценят по достоинству.

А милые девушки-феи (кстати, все с высшим образованием) все показывали и показывали возможности новой фирмы. Показывали, как надо делать бизнес...

Владимир ИВАНОВ.
Фото Александра СЕМЕНОВА.

В своей
колее

В Томске такого еще не было

И речь не только о выпуске новых строительных материалов и о новом в связи с этим предприятии. Но и об отношении к делу, умении его делать.

В июньском выпуске "Предприятия" мы рассказали о проекте создания нового российско-американского СП, ведущую роль в котором должен играть наш "Томскстрой". Тогда же в беседе с нашим корреспондентом канадский компаньон томскстроевцев Джордж Островский сообщил, что оборудование под новое производство к отгрузке из США уже готово, а, выразив уверенность, что через 2-3 года никакие другие строительные материалы конкурировать с новыми просто не смогут, заметил: ощутить это можно будет уже нынче.

И сразу же подумалось: "Хорошо им, забугровским бизнесменам, быть оптимистами! Когда там все отлажено, действует, как механизм хороших часов. А здесь!.." Обещанные кредиты в два с половиной миллиона долларов "Томскстрою" еще надо было получить. Как и изыскать другие средства - в миллиарды рублей, - на сооружение самих заводских корпусов. Не говоря уже о таких "деталях", как сроки проектирования, строительства.

Но вот декабрь, и мы на площадке строящегося завода "Вибропак" - завода по производству блочных строительных материалов.

Бригады А. И. Кряка и В. К. Кретицина ведут монтаж склада инертных материалов и комплекса смесительного отделения. Хитросплетения металлических галерей, ферм, бункеров.

- Как работаете?

- Отлично! Скучать некогда!

Строители они бывалые: еще в семидесятые, когда отношение к людям их профессии было совсем иным, возводили Томский завод крупнопанельного домостроения, на долгие годы ставший нашей гордостью. И если они говорят, что работа идет отлично, значит, так оно и есть.

Да и то: где сегодня увидишь, чтобы на стройплощадках (и тем более промышленных объектов) монтаж шел одновременно в четыре крана, в две-три смены, без суббот и воскресений?

Чтобы так работу организовать, нужны были и многолетний инженерный опыт заслуженного строителя России В. В. Логунова, и незаурядная энергия вдохновителя нового дела - генерального директора АО "Томскстрой" Л. Н. Лебедева. И - конечно же! - непосредственных исполнителей: директора строящегося "Вибропак" В. В. Трофимова, начальника участка В. В. Волкова и многих других (на стройке сегодня более 120 человек), которые, как мы убедились, идеей нового производства загорелись не меньше своих начальников.

- Что представлял из себя еще несколько месяцев назад существовавший при УПТК цех металлоконструкций? - рассказывает Г. Г. Степанов, возглавляющий этот участок производства. - И вспоминать не хочется.

Пять человек, которых не знал, чем занять. Сегодня, в три раза больше людей, и едва успеваем, хоть третью смену организовывать. И перспективы прекрасные - на годы работы.

"На годы" - совсем не значит, что завод еще

столько будет строиться.

Само оборудование завода,

поступившее в сентябре

(те самые 2,5 миллио-

на долларов), смонти-

ровано было всего за месяц.

Уже в подготовленном

для этого помещении. И

ждет лишь запуска опре-

деленных по технологии

цехов.

Именно здесь, внутри

основного корпуса, уже

можно увидеть то, что в

ближайшее время будет

воплощаться в томских

новостройках. Т. А. Осад-

чий со своими каменщи-

ками заканчивают стро-

ительство лаборатории

завода из новых стеновых

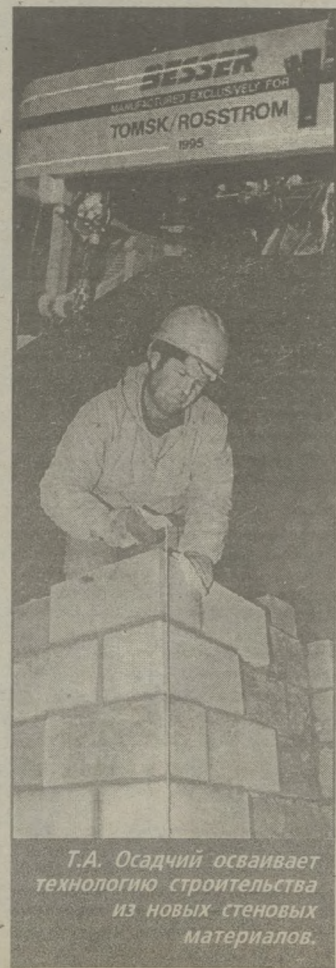
материалов.

Дело в том, что еще

за три месяца до получе-

ния оборудования заво-

(Окончание на стр.12)



Т.А. Осадчий осваивает технологию строительства из новых стеновых материалов.



«...Этого не может быть, чтобы не брать за вход...»

Ильф и Петров.
«Двенадцать стульев».

Кто из томичей не помнит шумных разборок начала девяностых годов по поводу отвода лесосек негосударственным предприятиям! Специально «под горельники» создавались у нас как многочисленные кооперативы, так и совместно с иностранцами СП. И сразу же — десятки писем, звонков в редакции с мест: сделайте хоть что-нибудь, чтобы прекратилось варварское истребление северной тайги!

Газеты, радио, телевидение — никто не остался в стороне. Общественное мнение столь разбушевалось, что это даже стоило кресла председателю тогдашнего облисполкома.

Подобные «конфликты» возникали и позже. И движущей силой их было, пожалуй, то, что население никак не могло смириться: «Как это так, леса — государственные, достояние и богатство всенародное, а служить будут источникам благосостояния каких-то частных и индивидуалов?»

Время, однако, акценты расставило по-своему: приватизация и передел собственности привели к тому, что в области нет уже ни одного государственного леспромхоза. А раз так, то чем, скажите на милость, акционеры традиционных леспромхозов (по-своему теперь тоже частники) лучше тех, кто создает лесное предприятие с нуля и хотел бы заниматься лесозаготовками? И вообще: может ли сегодня любой желающий на вполне законных (и равных с другими!) основаниях это сделать? Вот об этом мы и беседуем с заместителем начальника областного управления лесами И. В. КИБИШЕМ.

Игорь Викторович, мы уже рассказывали нашим читателям о том, что в области начались аукционы по продаже леса на корню. Что это: дань моде, очередная томская инициатива или что-то другое?

— Какая уж тут «мода» и тем более «инициатива»! По внедрению рыночных форм лесопользования наша область оказалась на самом последнем месте среди всех субъектов федерации России. «Основы лесного законодательства» были приняты еще в 1993 году. В них-то и была заложена возможность продажи древесины на корню. Механизм, правда, предлагалось разработать на местах.

Вот мы все это время и разрабатывали. (В России есть регионы, где уже давно до 80 процентов лесосечного фонда продается с аукционов, через торги). Наконец, с третьего захода, областная Дума утвердила предложения управления лесами, и начались аукционы. Они, как определено нашей Думой, на территории области должны стать основной и преимущественной формой отпуска древесины лесопользователям. А с будущего года не исключено, что и единственной. Наряду с арендой участков лесного фонда для небольших резервов для нужд местного населения, бюджетных организаций и части сельхозпроизводителей. Так

записано в «Лесном кодексе России», который сейчас находится на утверждении в Госдуме.

— И так, аукционы, лесные торги. Кто может в них участвовать?

— Любое юридическое или физическое лицо, которое до начала торгов внесло залог, подтверждающий серьезность своих намерений.

— А какова сумма залога?

— Десять процентов от стартовой цены выставленной торговой единицы — лесной деляны.

— Есть ли какие-либо ограничения для иностранных фирм и граждан?

— Никаких ограничений нет. В аукционах на равных могут участвовать представители Казахстана, Узбекистана или Арабских Эмиратов. Какой резон вводить сегодня ограничения, если область имеет возможность ежегодно отпускать лесопользователям 30 миллионов кубометров древесины, а рубим мы — 2 миллиона?

Если посмотреть на участников и победителей проведенных торгов,

— Торговая комиссия до начала аукциона обязана предоставить покупателю полную, объективную и исчерпывающую информацию по выставленным на торги лесосучасткам. В том числе и обеспечить покупателя возможностью ознакомиться с лесоделяной с выездом на нее.

Покупатель, даже внося залог, имеет право до начала торгов в любой момент от участия в аукционе отказаться. Не объясняя причин. При этом сумма залога ему полностью возвращается.

— Прошедшие аукционы показали, что по ряду выставленных лесосучастков торги не состоялись. Понятно, когда нет покупателей, но что значит формулировка «из-за отсутствия должной конкуренции»?

— Согласно нашему положению, торги открываются, если имеется не менее двух лиц, изъявивших желание торговаться. Но даже при этом, при наличии не менее двух претендентов, торговая комиссия вправе снять с аукциона до его начала лесо-

— аукционами мы пытаемся стимулировать производителей, а не перепродавщиков. Из-за которых в конечном счете страдает только потребитель, так как все дополнительные перепродажные накрутки коммерсантов ложатся на стоимость товара.

— Вы сказали «стимулировать производителей». Ничего себе, «стимул»: если раньше можно было выписать лесосибилет стоимостью 2 тысячи рублей за кубометр на корню, то на торгах эта цифра перевалила уже за 100 тысяч! Да ни в жизнь наши традиционные лесозаготовительные предприятия, нищие леспромхозы не найдут таких денег! А ведь это не просто абстрактные предприятия — десятки лесных поселков, тысячи и тысячи томичей...

— Я бы не стал сегодня особо драматизировать ситуацию. Ведь наряду с аукционами, торгами есть и другая форма лесопользования — аренда участков лесосфонда. Предприятие имеет право зарезервиро-

шевле — во много раз. Для примера, такое сравнение. «Красное знамя» рассказывало, как на лесном аукционе победили птицеводы — АОЗТ «Кандинское». Предложив за лесоделяну 65 миллионов рублей. Так вот, если бы сегодняшним победителем несколько месяцев назад взял участок лесного фонда с такой деляной в аренду, то ему бы это обошлось миллиона в два. Есть разница?

— Игорь Викторович, а вы не боитесь, что подобной информацией нарочно подбрасываете идею лесных торгов, дающих в казну куда больше, чем аренда? Что после вашего признания лесозаготовители валом повалят с заявками на аренду и лесные аукционы просто провалятся?

— Если «повалят валом», мы будем этому только рады. Ведь, выставив на аукционы лучшие деляны и лесосеки, мы к этому сами и подталкиваем.

Да, аукционы приносят большую прибыль. Но не все измеряется деньгами. Даже в условиях рынка. Работая с постоянным лесопользователем (а это обеспечить может пока только аренда), зная объемы, географию лесозаготовок на перспективу, мы имеем возможность строить как долгосрочные программы развития лесопромышленного комплекса области, так и программы лесовосстановления. Если идут лесозаготовки, значит, будут дороги. А это — возможность взять побочные продукты леса (те же ягоды, орехи).

Политика аукционов, между прочим, уже дает свои результаты. Сегодня мы имеем порядка 20 заявок на аренду лесосырьевой базы. В том числе от 12 крупных леспромхозов.

Не думаю, что и аукционы отомрут. На них ведь выставляются не только лучшие, но и относительно небольшие лесоделяны. Как раз то, что наиболее подходит начинающим лесной бизнес малым предприятиям.

— В заключение хотелось бы спросить: чем определяется

стартовая цена выставленных на аукцион лесных делян? Из прошедших торгов порой можно сделать вывод, что организаторы ее искусственно занижают.

— По условиям торгов начальная цена не может быть ниже таксовой, определяемой органами власти на местах. На прошедших аукционах мы и следовали этому правилу. Здесь ведь важно и не «перегнуть палку» — иначе отпугнешь ценой покупателя. Впрочем, реальную цену они сами на торгах и определяют.

И это, может быть, одно из главных достоинств лесных аукционов. Сегодня кубометр средней пихты по таксовой стоимости выписывается за 1000-1100 рублей. При этом все лесонарушения у нас снижаются, кроме одного: за прошлый год на лесосеках было брошено 92 тысячи кубометров древесины. Когда кубометр древесины (пара столетних деревьев) стоит 3-4 коробка спичек, то к нему в лесу и отношение соответствующее.

А когда ты за древесину на корню заплатил не тысячу, не две (на наших аукционах даже стартовая цена ниже 5 тысяч не бывает), а 15 тысяч рублей, то, наверное, и верхинки подберешь. Ну а если 100 тысяч рублей на корню (на прошедших торгах есть уже и такой результат), то, пожалуй, и сучья забереешь...

Так что у новой формы лесопользования достоинств не так уж и мало.

Беседу вел
Владимир ИВАНОВ.
Фото Александра СЕМЕНОВА.

НЕ НАЛОМАТЬ бы дров в лесу



деляну, если увидит, что конкуренция, так сказать, искусственная. То есть «не должная».

Пример из нашей практики. В октябре мы проводили лесной аукцион в Шегарском районе. До последнего момента было два претендента. И вдруг — третий, ИЧП из Томска. Начались торги. Где-то на 30 миллионах местное предприятие сходило с дистанции. Остались двое. Доходит торг до 65 миллионов. Встает один из претендентов и говорит: «Вот у меня в дипломате 65 миллионов, 2 миллиона я внес залог, еще один у меня свой в кармане. 68 и пиджак в придачу — больше дать не могу!» А выиграло в результате упомянутое ИЧП, предложив 70 миллионов рублей.

Проходит две недели, в течение которых с победителем аукциона должен быть заключен договор (внесение всей суммы условиями аукциона предусматривается в течение 30 дней после заключения договора), победитель о себе знать не дает. Наши представители находят его в Томске и узнают, что тот брат выигранную им деляну передумал.

Представьте, он лишил организаторов торгов получения 68 миллионов наличными, а теперь — «передумал»!

Вот почему, когда этот делец замыкал на следующих торгах — в Томском районе, мы сняли с аукциона некоторые деляны. Именно «из-за отсутствия должной конкуренции».

— Правильнее, наверное, было бы сказать: добросовестной конкуренции. Хотя и здесь сегодня вы в общем-то заложжи в условия аукционов «сдерживающий фактор».

— Да. Отныне, если выигравший аукцион не внес в установленный срок всей суммы, то он лишается не только залога, но и права участвовать в дальнейших торгах в течение года. А сейчас мы рассматриваем вопрос о том, чтобы подобная дисквалификация распространялась на три года. Таким образом, недобросовестный участник торгов на все это время будет лишаться производственных возможностей.

— Какие еще из наиболее существенных условий лесных аукционов надо знать тем, кто решит в них участвовать?

— Я бы отметил такое: покупатель не имеет права перепродавать купленную на торгах лесоделяну. Этим мы тоже хотим закрыть лазейки для определенных махинаций. А главное

вать за собой определенную территорию, оформив лицензию на долгосрочное пользование — до 50 лет. Правда, и здесь появились новшества.

С незапамятных времен существует такое понятие, как лесосырьевая база. И все крупные наши лесозаготовители считали своим долгом

такую базу заиметь: чем больше — тем лучше. Даже такое бывало: предприятия еще нет, а базу ему уже давали. В Александровском районе, например, была лесосырьевая база Александровского ЛПХ, которого и в природе-то не существовало. Огромная территория, несколько сот тысяч гектаров, была зарезервирована. И попасть туда можно было только с согласия... несуществующей организации. Ну разве не нонсенс?

Да и другие леспромхозы сидели, как собака на сене. Резервировали территорию, на которой можно было заготавливать, к примеру, по 300 тысяч кубометров древесины в год, а готовили — по 100 тысяч. Выхватывая лучшие массивы, оставляя недорубы, где древесина переставала вываливаться, создавая как повышенную пожароопасность, так и благодатную почву для лесных вредителей. И ничего-то лесозаготовителям за это не было.

Сегодня условия аренды подобное по существу исключают. Ибо в них сразу оговаривается объем ежегодных рубок на резервируемой территории. И именно за этот объем предприятие платит. Понятно, что если ты готовишь по 15 тысяч кубов, а платишь за 100 тысяч, то просто «вылетишь в трубу». Зарезервировал — будь добр работай. Не можешь — уступи место другому.

— И многие ли предприятия работают сегодня на условиях аренды лесосфонда? Кстати, это дешевле, чем приобретать деляны на аукционе?

— Из крупных предприятий таких пока одно — Белоярский ЛПК. А де-

PS

Опыт проведения лесных торгов в нашей области пока только нарабатывается. А потому не все еще и здесь гладко. Например, о проводимых аукционах потенциальный покупатель сегодня узнать может по существу лишь случайно, поскольку система информирования о них еще не отработана. Так что, уважаемые предприниматели, если хотите узнать, где и что на лесных торгах будет продаваться, внимательно следите за нашей газетой. Ближайшие лесные торги — в Томском районе, 28 декабря.



Когда земля уже качнулась,
уже разверзлась подо мной
И я почуял холод бездны,
Тот, безнадежно ледяной.
Я, как заклятье и молитву
Твердил сто раз в течение
дня:

"Спаси меня, моя работа.
Спаси меня, спаси меня".

И доброта моей работы
Опять мне явлена была.
И по воде забвенья черной
Ко мне соломинка плыла.

Юрий Левитанский.

Однажды знакомый
Сергея Викторовича
Образцова привел к нему
в лабораторию ученого
из Италии. Иностранцы -
мне приходилось это
видеть - с трудом
сохраняют невозмутимое
лицо едва ли не в
каждой лаборатории
наших НИИ и вузов. Если
аппаратура более или
менее нормальная, то
мебель, ободранная до
неприличия. Если мебель

приличная, то в
аппаратуре что-нибудь,
где-нибудь на
проводочке или на
веревочке примотано. Ну
а у Образцова в
лаборатории и то, и
другое. Как в какой-
нибудь колхозной
мастерской, причем не на
центральной усадьбе. И
итальянец посредине. И
смотрит он удивленно на
старые-престарые
чугунные весы "с
клювиками" и черными
гирями.

В ижу, у него рот открыт, хо-
чет спросить, что это такое,
но не решается, - посмеи-
ваясь, вспоминает Обра-
цов, - а потом оглянулся и
увидел домашнюю сковородку на
плитке - я на ней селикагель сушил...
Тут он рот закрыл, глаза вытаращил,
повернулся и пошел. Ничего спра-
шивать не стал.

...Если вы думаете, что я расска-
зываю о каком-нибудь непризнан-
ном ученом, обиженном властью,
начальством института, то напрасно.
Образцов - кандидат наук, давно
мог бы стать и доктором (диссертация
написана), если б захотел от-
влечься от новых экспериментов,
исследований. Имеет за свои чет-
верть века работы в НИИ ядерной
физики 120 печатных научных тру-
дов, полсотни авторских свиде-
тельств на изобретения (восемнад-
цать из них по "закрытой" тематике)
и - невольный каламбур - заявку
на открытие по "закрытой" теме, по-
данную еще в 1987 году и смытую
волнами перестройки, распада со-
юзных научных структур неизвестно
куда.

- Годы два мы переписывались с
этим ведомством, - рассказывает Об-
разцов, - получали оттуда вопросы,
отвечали, а потом и вопросы пере-
стали идти.

- Вы не бойтесь, что кто-то уже

воспользовался вашей идеей и даже,
быть может, продал ее?

- Я слежу за технической лите-
ратурой - пока нигде ничего подоб-
ного не встретил...

Мы говорим с Образцовым в той
самой лаборатории, куда приво-
дили итальянца. И у меня, когда при-
шел, вид был, наверное, не лучше,
чем у того иностранца. Я ведь пом-
ню этот корпус НИИ ядерной физи-
ки на "Спутнике", корпус, предназ-
наченный для работы с биологически-
ми объектами, полупроводниками:
четырёхэтажное здание, полное лю-
дей, света, особого лабораторного
гула, запаха прокуренных коридоров.
Сейчас тишина, темнота, холодная,
гулкая пустота. Во всем корпусе нет
и пяти человек.

- Шикарно живете, - пытаюсь
шутить, - вот только батареи отопле-
ния бы не треснули от мороза.

- Да, - соглашается Образцов,
на каждого сотрудника по этажу. А с
батарей воду давно слили, как не

онарных процессах в резонансных
условиях, и оказался Образцов сей-
час в более развитой стране, он был
бы, без сомнения, богачом. (Как,
впрочем, тысячи его коллег по всей
России, которым просто некуда по-
даться).

Но Образцов не богач. И чтобы
заработать на хлеб, молоко и масло,
ему пришлось в срочном порядке
заняться именно... молоком. Для
Шегарского молокозавода товари-
щество "Демос", которое организо-
вал Сергей Викторович, создало ус-
тановку, позволяющую получать тво-
рог за полтора часа вместо суток по
старой технологии, казеин, весьма
ценный продукт на мировом рынке
(и тоже по ускоренному варианту)
и еще более ценный альбумин -
сырье для производства молочного
сахара.

...Вот ведь ирония судьбы. Госу-
дарство тратило гигантские суммы на
оборону, обделяя научные исследо-
вания и создание новой техники для

то и ночует в лаборатории, и в вы-
ходные дни тоже, и в праздники.

- Отпуск, - улыбается. - А что это
такое? - Он не лукавит. Последний
раз был в отпуске, как рассказала его
жена, Нина Алексеевна, лет двадцать
назад, когда надо было вести при-
болевших детей в тепло, в Среднюю
Азию, на родину Образцова.

- Он всегда был таким? - спра-
шиваю женщину, когда узнаю, что с
мужем она знакома с детства, жили
по соседству.

- Когда он говорил "мне надо
работать", то тут хоть лопни, а ниче-
го не изменишь.

- И вы смирились?
- Наверное, я не такая требова-
тельная, как другие. Но кто-то один
должен в семье жертвовать для дру-
гого. У него все получается, что он
задумывает, у него - талант...
Конечно, я завидовала другим жен-
щинам. Трудно, когда все время одна...

Я пожалел, что затронул эту тему.
Когда муж трудоголик, женщине
всегда не сладко. Образцов к тому
же трудоголик старой формации,
советской. Новые - те, хоть и рабо-
тают до упора, неделями, месяцами,
но зато регулярно отдыхают, то в
саунах, то в теплых волнах зарубе-
жья. Семьи балуют дорогими подар-
ками. Этот ни отдыхать не умеет, не
понимая, как это - ничего не делать,
ни о подарках не задумывается. Для
Образцова дорожке морского пляжа
найденный в кратком политехниче-
ском словаре сорокалетней давности
ответ на вопрос, где расположены
токоприемники у поезда метро. "У
троллейбуса, трамвая - это понятно,
А у метро? Иногда такие дурацкие
вопросы меня мучают, и пока не у-
знаю ответ, ничего с собой поделять
не могу".

Он читает этот словарь, как на-
стоящую книгу, и другие старые тех-
ническое книги и журналы (помимо
современных) просто "для общего
развития". Увлекается математикой,
связанной с теорией относительнос-
ти, современными теориями химиче-
ских связей, механикой. Любая техни-
ческая загадка для него - удача. Будь
то неисправность в старом автомо-
бильном двигателе, древнем телеви-
зоре или непонятное явление в нау-
ке. Когда американцы опубликовали
сообщение о холодном ядерном син-
тезе, он через две недели воспроиз-
вел у себя в лаборатории их экспе-
римент и получил все эффекты - и
тепловые, и нейтронный поток, толь-
ко несколько изменив схему.

Увлеченный работой, он неред-
ко остается ночевать в лаборатории,
благо есть борода и по утрам не надо
бриться. Когда мы говорили с ним о
его предках - отец был кадровый
военный, дед - командир эскадрона,
бабушка - обычный бухгалтер, а все
прадеды - священнослужители, - Сер-
гей Викторович достал из сейфа
рисунки-портреты предков начала
девятнадцатого века и фотографии
конца прошлого столетия.

- Почему они у вас здесь, в ла-
боратории, не дома?

- Да я здесь больше бываю, чем
дома.

Что тут скажешь? Законченный
трудоголик, и все. И хотя у журна-
листов тоже вечно "домашнее зада-
ние" - мысли о будущей статье, по-
иск темы, но я не могу восторгаться
трудолюбием. Не могу и жалеть их,
ибо они счастливы своей бесконеч-
ной работой.

- Там, в лаборатории, - сказала
мне Нина Алексеевна Образцова о
муже, - у него второй дом...

Помедлила секунду:
- Нет. Скорее - первый.

Будем справедливы - воздадим
должное упорству трудолюбивых, тру-
ду нередко до самоотречения.

Но сначала посочувствуем их
близким.

Соломон ВЫГОН.
Фото Александра СЕМЕНОВА.

Д овольство и бедность зависят от представления, которое
мы имеем о них: сродным образом и богатство, равно
как и слава или здоровье, прекрасны и привлекательны
лишь настолько, насколько толковники находят их те, кто
пользуется ими. Каждому живется хорошо или плохо - в зависи-
мости от того, что он сам по этому поводу думает. Доволен не
тот, кого другие мнят довольным, а тот, кто сам мнит себя тако-
вым.

Мишель Монтень.

Сектор
«минус»

Ни зарплаты, ни пенсии

не смогут вовремя получать мно-
гие томики, пока предприятия-
недоимщики не погасят своих
долгов перед бюджетом.

К началу декабря эта сумма
в области поднялась почти до 435
миллиардов рублей (причем
больше половины приходится на
федеральный бюджет). Основная
причина недоимки - отсрочки по
платежам, предоставленные Ми-
нистерством финансов и област-
ной администрацией.

Наиболее крупными пред-
приятиями-должниками (по дан-
ным на 22 декабря) в нашей об-
ласти были:

ОАО "Томскнефть" Восточной
нефтяной компании - 101.558
миллионов рублей;

"Томсктрансгаз" - 31.000;

"Химкомплекс-4" - 8.797;

стрежевское авиапредпри-
ятие - 8.755;

АООТ "Томскнефтегеофизи-
ка" (Стрежевой) - 7.750;

"Стрежевойкомхоз" - 7.448;

томский речпорт - 4.942;

АООТ "Сибэлектромотор" -
2.682;

АООТ "Томскстройтранс" -
1.697;

карандашная фабрика - 1.137.

Только областной бюджет не
получил в текущем году от этих
недоимщиков около 46 миллиар-
дов рублей.

Пресс-служба государственной
налоговой инспекции
по Томской области.

Сектор
«плюс»

Все меньше нас получка кормит

В 2,8 раза возросли денежные
доходы населения в третьем
квартале года по сравнению с
предыдущим. Однако из-за того,
что инфляция растет быстрее до-
ходов, то в конечном итоге они,
реальные, снизились на 11 про-
центов.

Сообщая об этом, облкомстат
отмечает изменения в структуре
денежных доходов населения.
Пока что их основным источни-
ком остается оплата труда. Но
доля ее заметно сокращается. За
третий квартал - без малого на
10 процентов: с 57,1 до 47,2 проц.
Продолжается также падение и
доли пенсий. Растут лишь дохо-
ды от предпринимательской де-
ятельности и продажи инвалюты
(примерно на 4 проц.). Кстати,
доходы от инвалюты превыша-
ют даже выручку от продажи
продуктов сельского хозяйства.

На что уходят деньги - знает
каждый. Статистика лишь под-
тверждает: больше половины -
на товары и услуги, на уплату на-
логов и взносов. В сбережения
уходит лишь незначительная
часть - всего 3,4 процента. К тому
же все значительнее потреби-
тельские расходы, которые вы-
росли за сравнительный период
почти на 12 процентов. В то же
время все больше денег на ру-
ках у населения.

А. ПЕЧЕНКИН.



«Не страшите совершенства! Оно вам нисколько не грозит».

Сальвадор Дали. «Дневник одного гения».

Широкое общественное мнение, я надеюсь, уже не воспринимает художника, как некоего полумифического - полуреального персонажа в бархатном берете и с шелковым бантом на шее. Определенная романтизация творческого человека, безусловно, необходима - ведь он имеет дело с Непреходящим, но нельзя забывать о том, что насущные заботы одолевают всех. Тема для обсуждения «Искусство и бизнес» на первый взгляд только кажется стыдливой - просто к этому мы еще не привыкли. Но рынок искусств существовал во все времена. Мы увлекались то африканскими масками, то русским авангардом, то суровым реализмом. И все это имело свою цену, естественно.

В недавнюю еще пору открывать выставку у нас в городе и не иметь там написанных маслом «мишек», «шишек» и «вышек» - лубочных характеристик Томской области - вообще считалось неприличным. А накануне выставки вывешивался перечень рекомендуемых сюжетов (художники шутили: еще бы советовали, какими красками писать). Выставками коллегально принимали работы художников.

Но, надо сказать, были здесь и свои плюсы. Все заказные работы покупались в столь же принудительном порядке, как и создавались. Сейчас художник со своими произведениями зачастую никому не нужен. Кто востребует сегодня искусство живописи? Существует ли у нас арт-бизнес и кто им управляет? Как себя чувствуют в этой ситуации странные, не понятные большинству из нас люди, наделенные могуществом выразить себя столь необычным способом - на холсте, с помощью кисти и красок, - художники?

«Вы спрашиваете, что он сделал, написав дрянную пьесу? Он снизил общий уровень!»

Джордж Г. Байрон.

«Мыльные оперы» на российском ТВ сделали свое благородное дело. Зритель понял, что в уважающем себя доме должны быть не только подписные издания и ковры на стенах, но и картины. Загляните в салон «Художник», магазин «Томские узоры», в некогда бывший книжный магазин «Искра» - вы увидите розовые восходы и голубые закаты, зеленые елочки вокруг деревянных домиков, с их плохо выписанными деревянными кружевами, которые уже глаза намозолили - так растражированы. Это кич, картины-сувениры, которые охотно раскупают невзыскательная публика, раскошеляясь на несколько сотен тысяч рублей. Такова в среднем сейчас цена «средней» живописи. Мне рассказывали анекдот из этой области. В салоне «Художник» висело рядом две работы, на одной рукою профессионального мастера было изображено жемужно-серое тело реки, на другой, которую выполнил любитель, блистало желтое солнышко, изумрудно зеленела трава. Парадоксально, но цена на второе «полотно» была гораздо выше. Его и купили.

В принципе нет ничего удивительного в том, что и в изобразительном искусстве действуют законы массовости, модности. Но гримасы рынка искусств (и не только томского) привели к тому, что продать (в большинстве случаев, подчеркиваю) можно то,

что МАЛОХУДОЖЕСТВЕННО. Художник, у которого легко расходятся городские пейзажи, сознательно будет «печатать» их один за другим, возможно, оправдывая себя тем, что, как только он заработает достаточно денег, он остановится - и начнет творить. Увы, так не бывает. Внутренняя меркантильная дерготня, по меткому выражению одного из художников, покоя не дает. Происходит распыление, девальвация творчества, если не сказать больше - деградация. Художник начинает «красить картинку», не выходя из мастерской, перерисовывая иллюстрации из старых журналов, просматривая слайды, дублируя до бесконечности (фантазируя) «блик солнца на крыше Петропавловского собора». Трудно представить человеку непосвященному, с пиететом относящемуся к мастеру, что мастер,

чае художникам зарабатывать деньги? **«Художник будущего - ах, это будет такой колорист и такой человек, каких еще не видел мир! Он не станет жить в жалких кафе и не пойдет в бордели, где бесчинствуют зуавы».**

Ирвинг Стоун. «Жажда жизни. Книга о Ван Гого».

Имя Сергея Лазарева называют в числе тех немногих (четыре-пять человек у нас в Томске), кто достиг золотой середины: реализуясь в творчестве, он назначает высокую цену за свои произведения, и их покупают. Высокая цена - эквивалент уважения к своему труду. (Мировые цены на живопись, кстати, колеблются от 500 до 50 тысяч долларов). Действитель-

ность, дело не в отсутствии работы, а в неумении (или нежелании) ее найти?

Это - что касается зарабатывания себе хлеба с маслом, кушать который имеет право каждый человек. Собственно же продажа живописи продолжает оставаться очень и очень проблематичной. Сейчас художники унижены вдвойне и тем, как продают их работы, и часто тем, кто продает. Репутация у посредников (или дилеров - модное слово) разная, и круг их весьма небольшой. В нашем городе - две галереи и несколько спорадически возникающих площадок для показа искусства. Главная проблема - неясность цены, которую продавец устанавливает для покупателя, игнорируя при этом мнение самого автора. Галерея берет работу художника на реализацию, обязуясь выплатить, к примеру, 300 тысяч рублей, продает

манипулирует таким понятием, как менеджер художника. Один - пишет, другой - продает, обеспечивает заказы. У нас в Томске полноценным менеджером можно назвать, наверное, только Александра Крюка, директора предприятия «Благо», которое учредили трое: он, Николай Илешин и Алексей Потемкин, художники-вitraжисты. Но там все же специфика другая, чем у живописцев, творчество связано с производством. Рассерженный Михаил Шемякин недавно дал интервью журналу «Огонек» и в нем уверяет: на Западе за мало-мальски стоящим художником или даже вообще несостоящим обязательство кто-нибудь стоит. Какой-нибудь неопит, магнат... В этом, наверное, нет ничего плохого, в поддержке мастера толстосумом, если бы соблюдались при оценке произведения извечные критерии изобразительного искусства: соразмерность цветов, композиция, мысль... А этого в большинстве случаев нет.

С другой стороны, кто может запретить богатому коллекционеру руководствоваться только своими личными симпатиями и ничем иным? Я знаю одного довольно крупного томского предпринимателя, который в своем коттедже недалеко от города собирает коллекцию работ художника - тем самым значительно подерживая его материально, - чья оценка профессионалами очень уж невысока. Но нравится он ему! Другой художник, напротив, профессионально весьма ценный, говорил мне, что в течение года ему предоставили все условия для работы и жизни, попросив «отчитаться» только завершёнными произведениями искусства. Что он и сделал.

Однако здравый смысл, согласитесь, требует того, чтобы высокохудожественное полотно стоило дорого, скромное произведение - соответственно скромно. Это показатель нашей правильной культурной ориентации. Здесь интересна галерея «Гостиный двор», которая работает в Доме молодежи и организаторы которой во главу угла поставили принцип: работать с искусством профессионально. Галерея ведет свой отсчет с выставки «Мифы четырех», где представлены были работы Николая Беглюка, Сергея Лазарева, Валентина Долгова и Петра Гавриленко. Поддерживают галерею (пока себе в убыток) руководители Союза молодежи, и за это им большое спасибо.

Здесь заключается договор с художником, где оговаривается цена, галерее положено посреднических 30 процентов, если сотрудники галереи продадут картину дороже, «сверхприбыль» делится пополам. Кроме того, художнику берутся «делать имя»: публикации в прессе, издание каталогов, передвижение работ по региону. Имя в общем-то дорого стоит.

«Гостиный двор», я так полагаю, призван служить основным противовесом (но не единственным) тем полукустарным салонам, где продается «искусство», о которых я говорила выше. Прививать вкус - дело непростое и нескорое. «Но, когда долго ходишь мимо, на первый взгляд, «странных цветов», - рассуждает Валентин Долгов (он и художник, и директор галереи), - начинаешь привыкать к ним, потом понимать, потом - любить. После этого «странные цветы» покупают».

Размышления о рынке искусств сейчас невозможны без того, чтобы не упомянуть о банках и их руководителях. Что бы мы делали без банков? Похвальное слово банкам! Сегодня это наиболее крупные и солидные покупатели художественных работ, причем банки предпочитают приобретать работы комплексно, оформляя свои офисы с чувством, толком, расстановкой. Возможно, если и дальше проецировать западную постановку дела на нашу землю, реально будут видны меценаты, курирующие объединения художников или конкретно одного из них. Пусть даже и корысти ради. Арт-бизнес ничем не хуже бизнеса любого другого. Одухотворенный только.

Лариса НЕДоговорова.
Фото Евгения ЛИСИЦИНА.

Брак по любви художника и злата...

Арт-бизнес в Томске. Попытка исследовать явление



взирая на девственный холст, думает прежде всего о том, какого размера ему свой холст сделать, чтобы побыстрее продать. Появился даже термин - «чемоданные работы». Значит, чтобы удобнее взять было и унести.

А курьезы на этот счет? Написал художник несколько одинаковых работ. Одну из них отнес на комиссию в магазин, для того, чтобы продал, другую - подарил уважаемому учреждению. Случилось несчастье - учреждение обокрали. Вор с прочим имуществом прихватил и художественное произведение. И надо же было такому случиться, что принес тот вор украденную картину в тот же самый магазин на комиссию... Две одинаковые картины одного автора в одном и том же магазине. Криминально-искусствоведческий сюжет.

Осуждаются ли подобные сделки в среде художников? Как я поняла, да. Но осуждаются теми, кто этого не делает. Тот, кто процветает таким образом, предпочитает помалкивать. Причем, как уверяют меня, таких большинство...

Но какое отношение «меркантильная дерготня» среди художников имеет к нехудожественной среде? Прямое. Я не хочу лицемерить перерисованную живыми красками картинку из журнала. Я хочу встретить оригинальный взгляд художника, мне интересно, как он мыслит, как представляет себе мир. Кроме того, такая живопись деформирует представления об искусстве тех, кто только начинает считать себя его ценителями (у нас эти представления и так невысоки). Это снижает общий уровень культуры вообще.

Да, но как, скажите, в таком слу-

но, Сергей говорит, воля художника парализована тем, что он зависит - не желая того - от покупателя, посредника. А, по сути, мастеру должно быть глубоко безразлично, что о нем говорят обыватели. Иначе не появится желание творить, «становиться на крыло».

У нас есть и такие художники, которые, по словам дилеров, продавцов картин, выгонят из мастерской, если придешь к ним и посоветуешь, как написать, чтобы быстрее и легче купили... Не приемлют люди коммерциализацию творчества.

Но для художника всегда существовал и важен был заказ. Они всегда и работали по такому принципу: сделай - получи, не сделай - не получи. Нет у них, за редким исключением, фиксированной заработной платы. Искусство вообще, по большому счету, создается для того, чтобы выставляться, оцениваться и потом уже - продаваться. Иначе создатели обходились бы медитацией и самоусовершенствованием. Искусство - да. Но художник, человек, который профессионально «делает красиво», всегда может найти возможность эстетического преобразования этого мира-так, чтобы за это платили деньги. Об этом мы говорили с Николаем Беглюком. Надо только искать ее - свою нишу и находить способ применения своим силам и творчеству. Сейчас очень много продукции требует дизайнера, кафе и офисов - художественного переосмысления. Почему Художественный фонд сегодня вырезает одни надгробья для памятников и сидит практически без заказов, тогда как в любом рекламном агентстве этих заказов - полный портфель? Может

ее за миллион, если не больше, и большая часть идет в карман посредника. Нигде в мире так не делается, хотя посредническая деятельность в арт-бизнесе оплачивается довольно высоко: 40-50 процентов, в российском примерно 30. Но не может дилер получать за продажу живописного полотна больше, чем его создатель. Это нонсенс. Картина - не принтер. Здесь другие законы.

Кусок холста размером два на три метра стоит 160 тысяч, багетная рама, в среднем, 100 тысяч, тюбик краски - 15-20 тысяч... Сколько всего этого требуется в месяц? А в год? А оплата мастерской, которая, по сути, является вторым домом? А, собственно, дом - семья? За все это, повторю, художник расплачивается ТОЛЬКО своим творчеством.

В последнее время богатые люди стали заказывать себе портреты. Одна дама пожелала видеть себя в образе Екатерины Второй, облаченной в платье той эпохи и с соответствующим выражением лица и поворотом туловища. Портрет /в среднем/ стоит миллион рублей или чуть больше. Весьма, на мой взгляд, недорого для нетленного произведения.

«Меценатов, как известно, теперь уже нет, и наш XIX век давно уже приобрел скучную физиономию банкира, наслаждающегося своими миллионами только в виде цифр, выставляемых на бумаге».

Николай Гоголь. «Портрет».
Западный арт-бизнес давно уже

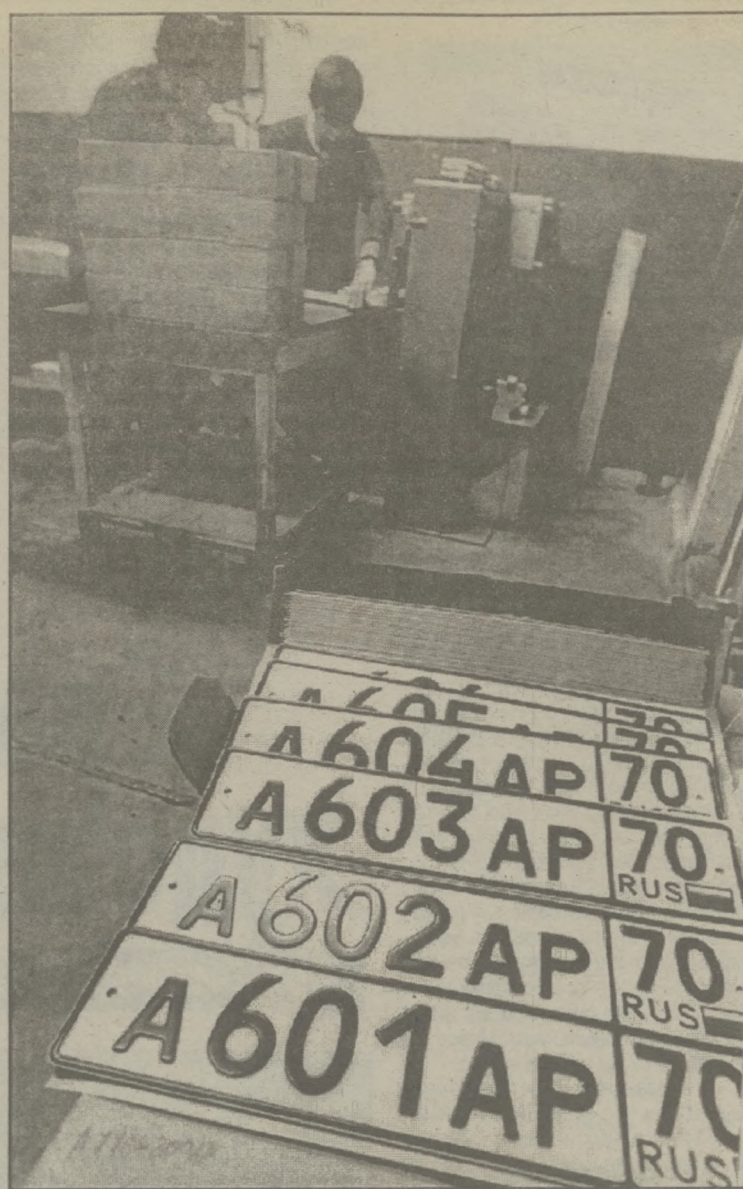


Весной в областную прокуратуру пришла челобитная из колонии общего режима, что на Бактине, от одного из осужденных. Срок его наказания заканчивался в декабре 1995-го. Мужчина просил граждан-начальников в виде исключения разрешить ему перезимовать в колонии. Обещал "вкалывать за троих"...

**Тюремное оконце.
Решетка на окне.
Но тот, кто любит солнце, -
Тому светло в тюрьме...**
**Лагерный фольклор
конца 30-х годов.**

Если донельзя все упростить, то сегодняшние экономические отношения в зоне очень напоминают социализм. На свободе САМ человек заботится о своем животе, а в колониях для отбывающих срок такой заботы не существует. У осужденных не болит голова в поисках работы, их не волнует, где, как и на какие средства приобретаются продукты питания. Это "иждивенчество" санкционировано законом. Законом же, правда, неписаным и вслух никем не произносимым, государство переложило львиную часть ответственности за осужденных со своих плеч на плечи личного состава управлений исполнения наказаний УВД на местах. На этом социализм в экономических отношениях в зонах заканчивается и начинаются отношения капиталистические, которые будут похлеще тех, что царствуют на свободе. В Томской области сейчас отбывают

сроки 8,5 тысячи осужденных. Кроме этого, под опекой местного управления исполнения наказаний (УИН) еще 2 с лишним тысячи тех, кто находится под следствием. Номинально являясь федеральной структурой, управление с начала этого года получило из бюджета всего ничего - 13 миллиардов рублей. Эти деньги надо было умудриться разделить так, чтобы накормить, одеть почти 11 тысяч подопечных, предоставить им необходимую медицинскую помощь, отремонтировать жилые и производственные помещения, выплатить зарплату личному составу, продолжать строительство жилья для работающих в колониях - не от жиру. В июле прошлого года последняя томская колония по Указу президента в связи с сокращением численности внутренних войск была переведена на самообслуживание. Раньше затраты на содержание солдат срочной службы не идут ни в какие сравнения с сегодняшними затратами на содержание 600 контрактников. Чтобы свести концы с концами, экономить приходится буквально на всем, - говорит начальник УИН УВД Томской области полковник внутренней службы А. А. Сальников. - Но мы прекрасно понимаем: чтобы выжить,



С маркой «Сделано в учреждении ЯУ 114/...»



надо развивать производство.

Сил и средств на грамотное развитие производства во всех 6 колониях области действительно не жалуют. Как итог - сегодняшнее место томского УИН в российском рейтинге подобных структур. В прошлом году томики в списке из 75 управлений стояли на 67-м месте. А за 9 месяцев этого года умудрились подняться на 13-е место. Главные показатели рейтинга - себестоимость выпускаемой продукции, степень ее реализации, средняя зарплата заключенных, затраты на рубль товарной продукции, количество занятых трудом осужденных. Последний показатель полковник Сальников считает наиважнейшим. Пока еще 1,5 тысячи томских заключенных без работы, а это сотни тысяч недозаработанных денег. К тому же продукция, сделанная за колючей проволокой, не только "живые" миллионы, но и обмен ее на продукты питания, что активно практикуется всеми томскими колониями.

На старом производстве далеко не уедешь - считают в томских колониях и упорно ищут возможности

создания принципиально новых мощностей. В колонии N 2 - ЯУ 114/2, что находится в Асине и является зоной строгого режима, работает уникальное не только для области производство утилизации отбегавших свое железнодорожных вагонов. Установлено два плазматрона, в планах монтаж еще шести таких установок. При их помощи списанные вагоны разрезаются "на металл", предварительно детали, которые еще могут послужить, снимаются на запчасти для вагоно-ремонтников. Затем в результате тройного бартера колонисты за горы железа получают от шахтеров горы угля и снабжают топливом практически все котельные в колониях области.

Колония N 3 построена относительно недавно, а это значит, что обладает она большой территорией, современными производственными помещениями. Сейчас здесь упор делается на деревообработку. Глаза загораются при виде мебели, изготовленной руками заключенных. Винтовые лестницы для многоуровневых квартир, "стенки", шкафы на любой вкус, оригинальные кухонные гарни-

В стране советов

Мошенниками не рождаются

Пять основных факторов формирования в организации АТМОСФЕРЫ ЧЕСТНОСТИ, ОТКРЫТОСТИ И ВЗАИМОПОМОЩИ, а именно: 1) прием на работу честных людей и проведение их специальной подготовки на предмет противостояния мошенничеству; 2) формирование соответствующей трудовой атмосферы, подразумевающей проведение политики "открытых дверей", отсутствие авралов и жульничества; 3) наличие всеми принимаемого и соблюдаемого "кодекса чести" - своего рода нравственного кодекса данной организации; 4) создание специальной программы помощи сотрудникам (ППС), облегчающей им преодоление давления внешних обстоятельств; 5) формирование в коллективе убежденности, что нечестность наказуема.

Прием на работу честных людей и проведение их специальной подготовки на предмет противостояния мошенничеству

Очень важно проводить предварительную проверку кандидатов на трудоустройство в целях приема на работу только наиболее честных из них. Исследования показывают, что среди американцев честных имеется лишь 40%, 30% могут считаться честными относи-

тельно, а 30% относятся к категории нечестных. Также может считаться доказанным, что в 25% всех случаев мошенничество совершается работниками со стажем работы в данной фирме менее трех лет. Не следует принимать на работу людей со склонностями к азартным играм или наркотикам, а также тех, кто имел в прошлом проблемы с Гражданским или Уголовным кодексом; по крайней мере, если уж их и принимать, то информация об их прошлом должна быть известна.

Очень важно, чтобы организация (фирма) имела хорошую систему работы с кадрами, включая их тщательное изучение. Нечестные сотрудники под сильным давлением внешних обстоятельств могут пойти на нарушения даже при наличии самого жесткого контроля.

После приема сотрудников на работу очень важно информировать их, что можно, а что нельзя, а также, что им делать, если они заподозрят кого-либо в мошенничестве, то есть включить их в общую борьбу за качество труда. В рамках подобной программы действий нужно рассказать сотрудникам, насколько дорого может обойтись мошенничество или другие злоупотребления, что каждая сфера сказывается на доходах всех сотрудников и что нельзя равнодушно проходить мимо любого случая злоупотреблений. Компании, проводящие подобную работу, часто объединяют такое обучение с другими

видами повышения квалификации, например, с инструктажами по технике безопасности или с программами оказания помощи своим сотрудникам.

Формирование соответствующей трудовой атмосферы

Вторым фактором создания атмосферы честности, открытости и взаимопомощи является соответствующая трудовая атмосфера, которая не возникает сама по себе - ее нужно сознательно формировать. В некоторых организациях случаи злоупотреблений и мошенничества почему-то встречаются чаще, чем в других, и отличаются такие организации друг от друга прежде всего своим трудовым климатом. Для формирования соответствующей трудовой атмосферы особую важность имеют два элемента: 1) политика "открытых дверей" и 2) правильная кадровая и технологическая политика.

Политика "открытых дверей" может препятствовать мошенничеству двояким образом. Во-первых, многие идут на злоупотребления просто потому, что им не с кем поговорить, выговориться. Оставаясь иногда на долгое время наедине со своими проблемами, они теряют представление о грани между дозволенными и недозволенными действиями, об их последствиях, из-за чего они

могут принять не самое лучшее решение. Во-вторых, политика "открытых дверей" позволяет руководителям и коллегам быть в курсе испытываемых данным сотрудником проблем и возможных для него способов их решения. Подобное знание дает возможность руководителям предпринять дополнительные шаги по недопущению или выявлению злоупотреблений.

Проведенные исследования свидетельствуют, что часто кадровая и технологическая политика ведет к созданию атмосферы, только способствующей злоупотреблениям. Например, было доказано, что с такой атмосферой ассоциируется неопределенность по вопросу социального обеспечения. К другим подобным элементам относятся:

- Наличие руководителей (менеджеров), которые не заботятся или не уделяют достаточного внимания своему правильному поведению (служат образцом равнодушия или неправильного поведения).
- Неадекватная заработная плата.
- Неоправданное планирование финансовых показателей.
- Стремление сотрудников к шикарному образу жизни.
- Явное неравноправие внутри организации.
- Неоправданные затраты.
- Авторитарный стиль руководства.
- Низкий уровень лояльности фирме.
- Жизнь только сегодняшним днем, выполнение лишь краткосрочных задач.
- "Аварийный" стиль руководства.
- Излишне жесткие правила внутреннего распорядка.

туры, мягкие "уголки", облепленная садовая мебель, трельяжи, "прихожие". А сделанные здесь "спальни" в стиле роккоко запросто могут соперничать с экспонатами шикарных мебельных салонов. Цена изготавливаемой в колонии мебели в среднем на 30 процентов меньше, чем в магазинах города. Активные заказчики у колонистов - население, которое может в любое время познакомиться с выпускаемой продукцией в местном "Эрмитаже" (как называют здесь постоянно действующую выставку производимых товаров народного потребления, мебели). Чего тут только нет - полистироловые крышки, прищепки, чехлы на сиденья для автомобилей, домашние тапочки, постельное белье, детские комбинезоны, подушки, деревянная кухонная утварь.

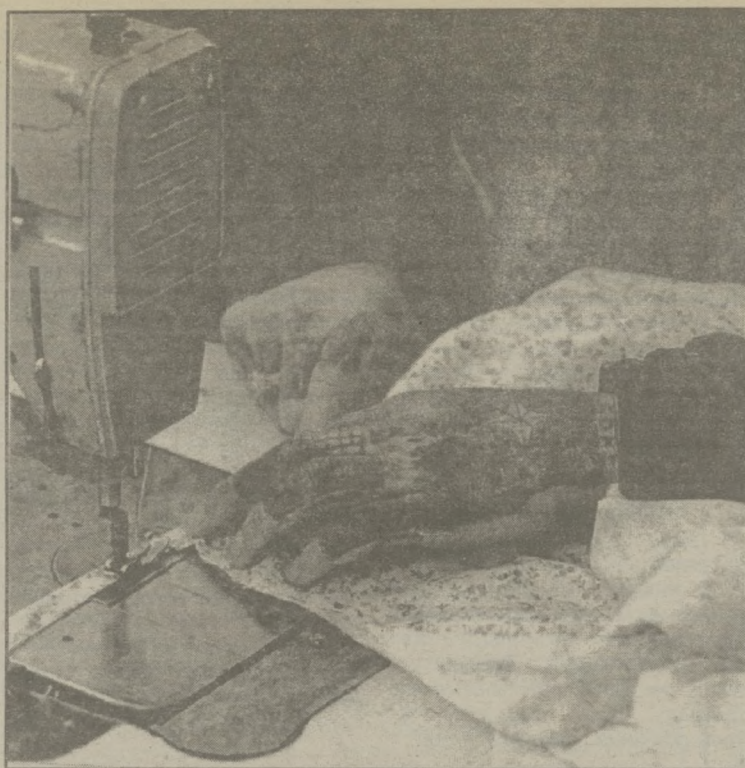
"Тройка" находится недалеко от городского кладбища, поэтому организован был и цех ритуальных услуг - изготавливается все, чтобы достойно проводить человека в последний путь. Колония получила лицензию на киосочную торговлю и открыла на территории кладбища свою точку. По осени ее дневная выручка составляла в среднем миллион.

А сейчас у организаторов произ-

водства колонии N 3 и сотрудников УИН новая идея.

- Грех было не воспользоваться тем, что под боком у нас открыто уникальное Туганское циркон-ильменитовое месторождение, - рассказывает С. В. Дубровин, начальник отделения маркетинга и производственной кооперации. После тщательного анализа туганского песка, обсуждения возможностей колонии было решено строить стекольный завод. Весь сибирский регион задыхается без стеклотары. Идею строительства завода поддержал наш главк и выделил уже 40 миллионов на первые работы по проектированию. Дело сейчас только за правительством России, которое обещало финансово поддержать развитие Туганского месторождения. Будет разрабатываться месторождение - быть в колонии и стекольному заводу.

Еще пять лет назад томские колонии работали в теснейшей кооперации с местными производителями. Только два завода - ликероводочный и мяскокомбинат - по понятным причинам были исключены из партнеров заключенных. В цехах колоний размещались заводские заказы, и всем было такое содружество



зван цех по изготовлению автомобильных номерных знаков. Колонисты штампуют знаки по заказу ГАИ Томска, Северска, Красноярска. Мэрии города невозможно не обратить внимания на это. Как бы благодарили томиши местную власть, если бы администрация сделала в колонию муниципальный заказ на названия улиц, и номера домов на светоотражающих табличках были бы видны за полверсты в любое время суток и при любой погоде.

По заказу другой фирмы - научно-внедренческого товарищества СВИП - в колонии монтируются корпуса установок плазмафереза крови.

Казалось бы, все ладится в колониях. Радоваться бы за тех, кто сумел организовать работу. Но радости мало. Федеральные налоги съедают все заработанное.

- За 10 месяцев года в колонии N 3 объем выпущенной продукции составил 2 миллиарда рублей, - рассказывает В. В. Гусарькова, начальник планово-экономического отдела учреждения, - после всех выплат у нас осталось 70 миллионов на все про все...

УИН неоднократно обращалось в областную Думу с просьбой пересмот-



выгодно. Сейчас заводы своих-то рабочих не в состоянии обеспечить делом. Поэтому с колониями "дружат" единицы. В ЯУ 114/1 имеет участок штамповки, выпускающий корпуса для манометров по заказу АО "Манотом". Договорились возобновить после полуторогодового перерыва выпуск стальных держателей для манометров.

Есть в колонии участок, работающий по заказу томских инструментальщиков. Для хлебокомбината изготавливаются лотки, для фирмы "Урожай" (бывшая потребкооперация) плетутся рыболовные сети. Но

главная гордость первой колонии - производство промышленных электродов самых ходовых диаметров - 3, 4, 5. Отбоя от заказчиков нет, поскольку подобных производств даже в СССР было очень мало. Качество электродов, производимых в колонии, проверялось специалистами политехнического университета, и они дали продукции самую высокую оценку.

Смело идут исправительно-трудовые учреждения на эксперименты с предприятиями новых форм собственности. В колонии N 1 совместно с московской фирмой "Ротак" органи-

реть налоговую политику в отношении колоний, изучить опыт Иркутска, где значительно расширены льготы для них. Предлагалось рассмотреть и вопрос о распространении статуса безработного для тех осужденных, кто хотел бы работать, но кому в зоне не предоставлена эта возможность. Но местные власти предложения из-за колючей проволоки отклоняют, дескать, заключенные - забота федеральных властей, упуская из вида, что среди отбывающих наказания - 85 процентов томиши и жители области.

Вера ПЕТУНИНА.

Фото Александра СЕМЕНОВА.

- Отсутствие обратной связи.
- Неучитывание различий между людьми.
- Плохие возможности для продвижения по службе.
- Враждебная по отношению к коллегам атмосфера.
- Большая текучесть кадров и прогулы.
- Проблема с финансированием.
- Стиль руководства, направленный на устранение последствий, а не причин тех или иных злоупотреблений.
- Наличие руководителей (менеджеров) с импульсивным, бесчувственным, слишком эмоциональным или подавляющим других характером.
- Атмосфера соперничества, причем недружелюбная.
- Недостаточная профессиональная подготовка кадров.
- Отсутствие четких должностных обязанностей.
- Плохой стиль общения.

Каждый из этих элементов вносит свой вклад в создание такой атмосферы, в которой могут встретиться злоупотребления и мошенничество. Так, например, во время авралов появляются дополнительные возможности для неблагоприятных деяний. Когда срочно готовится к сдаче какой-либо проект, обычно забывают обо всех привычных контрольных мероприятиях. Срочно добываются подписи на закупки непонятно чего. Плательщики проводятся в спешке, часто без необходимых документов. Записи часто делаются задним числом, вспомнить потом, что они означают, бывает просто невозможно. Быстро перемещаются материалы, с ними становится

невозможно манипулировать, их можно просто незаметно припрятать. Часто никто не знает, кто за что отвечает.

Фирменный «кодекс чести»

Третьим фактором в создании атмосферы честности, открытости и взаимопомощи является наличие четко определенного и всеми соблюдаемого «кодекса чести» данной фирмы (компании, организации). В литературе по формированию нравственных устоев говорится, что если вы хотите, чтобы кто-либо был честным, то вам нужно четко определить и продемонстрировать образец честного поведения. Мы уже останавливались на роли примера в создании соответствующей трудовой атмосферы. Фирмам, которые собираются успешно предупреждать случаи злоупотреблений, следует также предусмотреть создание своей собственной программы по моделированию соответствующего поведения, известной как «кодекс чести». Подобный четко определенный нравственный кодекс должен ясно определять, что допустимо, а что - нет. Служащие и работники, периодически подписывающие кодекс, лучше понимают разницу между правильным и неправильным поведением. Четкие формулировки такого уложения сводят на нет всякие оправдания типа «это совсем не так серьезно», «если бы вы знали, как эти деньги мне нужны, вы бы меня поняли», «я никому не причинил вреда», «каждый немного нечестен» или «я это только одолжил на время». Когда фирма четко определяет пределы допустимого и требует, чтобы все работники подписались под ее требованиями, последние осознают, что

нечестность - это для данной фирмы весьма серьезно и что «одолжить» что-либо здесь нельзя. Подобные «кодексы чести» расставляют все точки на i.

Программы помощи сотрудникам (ППС)

Четвертым фактором при формировании атмосферы честности, открытости и взаимопомощи являются программы помощи сотрудникам. Один из трех элементов мошенничества, как мы уже знаем, - это давление внешних обстоятельств, которого, по мнению данного человека, он вынести не может или не знает, как с ним справиться. Фирмам, которым удается помочь своим сотрудникам в решении их проблем, удается, как правило, избежать и злоупотреблений с их стороны. Программы помощи сотрудникам (ППС) помогают им бороться со своими пагубными привычками (к алкоголю или наркотикам), с приверженностью к азартным играм, решить проблемы денежного характера, а также здоровья, семьи и т.п.

Неотвратимость наказания

Пятый фактор формирования честности, открытости и взаимопомощи - это ощущение неотвратимости наказания. Страх наказания при неблагоприятных деяниях является одним из наиболее мощных тормозов. При современном развитии производства и социальной сферы простое увольнение с работы наказанием быть не может. Реальное наказание - это извещение членов семьи мошенника о его действиях. Мошенники совершают свое преступление впервые в жизни и при этом испытывают большие угрызения совес-

ти, если бывают вынуждены признаться в содеянном своим любимым. Если мошенников просто увольняют, то это дает им повод сообщить своим знакомым, что, в принципе, ничего страшного не произошло, «просто компания меня уволила».

В сокращении количества экономических преступлений большую роль играет жесткая политика по преследованию виновных, политика, которая ясно показывает, что мошенничество будет жестоко караться, что отнюдь не всех можно считать нечестными, что фирма не потерпит присвоения или «одолживания» у нее имущества. Хотя подобное преследование обычно обходится в немалые суммы и требует времени, хотя оно связано с перспективой попасть на страницы газет, в долгосрочном плане оно себя оправдывает даже финансово. Если работать на перспективу, отказ от преследования виновных дает другим служащим сигнал, что мошенничество может остаться безнаказанным, и самое страшное, что может грозить аферисту, - это увольнение. При современной текучести кадров и жестких законах, ограничивающих вмешательство в личную жизнь, подобное увольнение не может являться профилактическим фактором. Как и уже рассмотренный нами «кодекс чести», твердо проводимая политика по отношению к неотвратимости наказания способствует уменьшению возможностей у преступника найти оправдание своим действиям.

С. АЛЬБРЕХТ, Дж. ВЕНЦ, Т. УИЛЬЯМС.
"Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса".



«Если бы делать было так же легко, как знать, что надо делать, то часовни стали бы храмами, а бедные хижины — царскими дворцами».

В. Шекспир.

Кто-то, возможно, историю эту назовет просто банальной. Действительно, внешне все выглядит уже обыденно. Заводчане, не получающие зарплату более 4 месяцев, «взбунтовались»: собрания, комитеты, комиссии, и как результат — конференция трудового коллектива, проголосовавшая 85 процентами голосов за отстранение директора предприятия от должности (расторжение контракта) и почти таким же числом голосов — за недоверие всему руководству завода.

То, что случилось на приборном, — не в новость. И у администрации, и у рабочих завода уже были перед глазами подобные примеры других томских предприятий (завод измерительной аппаратуры, НИИПП, «резинка», электроламповый и другие). Но значит ли это, что столь драматический финал был неизбежен? А главное — сможет ли он — результат — привести хоть к каким-то положительным сдвигам в жизни рабочего люда?

Человек, которого каждый день, на протяжении месяцев, мучает вопрос: как накормить семью, заплатить за квартиру, телефон, детский сад, да и просто, на что доехать до завода? — банальным происшедшее не назовет. Ибо это его жизнь и тысяч людей. Иначе — теряется смысл. И не только в труде.

Спустя ровно год

Нет, мы не спорили непримиримо. Я терпеливо выслушивал пришедшего в редакцию председателя комиссии по трудовым спорам при профкоме приборного завода В. Г. Болонезова, то и дело сдерживаясь от контраргументов. Откуда было знать ему, что уже готова к публикации статья с анализом ситуации на томских предприятиях военно-промышленного комплекса («КЗ», 31 октября, «Изгои»). Человеку, не получающему зарплату более 4 месяцев, бесполезно объяснять что-либо с позиций «голой экономики». Но один вопрос не задать нельзя:

— Скажите, Валерий Георгиевич, на что вы рассчитываете? На повторение прошлогодней ситуации, когда двадцатидневная декабрьская остановка производства вынудила администрацию приборного завода представить и четко соблюдать график выплаты задолженности по зарплате? На очередной «силовой нажим» снизу?

— В том-то все и дело, что мы не хотим жить от «нажима» до «нажима». Стоило администрации рассчитывать в июне с задолженностью по прошлому году, как сразу же началась задолженность новая. И с июня мы зарплату опять не получаем. Прошлогодняя ситуация отличается, однако, тем, что тогда остановка производства была стихийной. Ныне все иначе. Мы действуем строго в соответствии с Законом «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)».

Да, закон формально такие ситуации предусматривает. Вот только не дает он (и не может дать) механизма разрешения подобных конфликтов не по форме (расторжение

контракта с директором завода), а по существу (стабильную выплату заработной платы). Здесь правят бал законы экономики. И от конференций, заседаний примирительных комиссий, трудового арбитража эти законы не зависят.

Справедливости ради надо, однако, заметить, что полномочные представители трудового коллектива пошли дальше простого неприятия объяснений администрации, признания ее работы неудовлетворительной и выдвижения требований. Они потребовали представить на обсуждение заводчан план мероприятий по реорганизации всего производства предприятия. А вот это уже серьезно. Это не голые эмоции — экономика.

Логика директора

«Директор и его команда за год не сделали никаких выводов», «Только и слышим ссылки на трудности конверсии, а сами налаживанием альтернативного производства все-раз не занимаемся», «Администрация в очередной раз пытается нас обмануть», «Живут одним днем» — таковы основные претензии «низов» к

пели. (Хотя я, откровенно говоря, не знаю, как можно жить, 4 месяца не получая зарплаты). Но почему, возмущались рабочие и итэровцы в цехах, мы, производя продукцию, должны терпеть, а управленцев это не касается? По заводу поползли слухи о денежных махинациях директора и его окружения, о коттеджах, гаражах, квартирах начальников за счет завода.

Любые слухи рожают домыслы. Но как быть с документом («Справка по проверке сроков выплаты заработной платы работникам Томского приборного завода»), который к последней конференции трудового коллектива представила заводчанам по их просьбе областная комиссия?

А из документа, подготовленного начальником отдела денежного обращения Главного управления Центробанка России по Томской области Л. А. Арых и зам. зав. отделом федерации профорганизаций области И. Л. Никулиной, так и хочется сделать вывод, что в то время, когда на приборном рабочий люд в июне, июле, августе и сентябре зарплаты не получал (общая задолженность более

Как, например, и августовская миллионная премия главному инженеру (с функциями заместителя директора по производству) за размещение заказов предприятия. Ведь это же его прямые обязанности!

Убедить работников в своей правоте, убедить «потерпеть» после такой раскладки, по-моему, дело безнадежное. А потому результаты конференции были вполне прогнозируемы.

Иллюзии победы

Победу противников Кулешова и его команды, судя по результатам голосования, можно считать полной. Что подтверждают и другие принятые конференцией решения. Вот только... Если бы все зависело от принятия решения!

Ну хорошо, записали: «Потребовать от администрации завода выплаты задолженности по заработной плате за июль, август, сентябрь, октябрь и ноябрь до 30.12.95 г.» Да если бы эти миллиарды у администрации, директора завода были, разве бы стали они дожидаться, когда под давлением коллективного мнения их отправят в отставку? Тем более сейчас

не будет. Что уж говорить о заводе, где цикл «производство — реализация» длится месяцами.

Довелось услышать на приборном от рабочих такое:

— Вон на «Сибкабеле», больше миллиона зарплата, и вовремя получают. Вот такого бы нам директора!

Давно знаю Александра Николаевича Семеса — прекрасный директор. Но тут же замечу: выработка на человека на «Сибкабеле», между прочим, в 17 раз выше, чем на приборном. В 17! И если работник «Сибкабеля» за девять месяцев получил 9 миллионов рублей, то продукции он произвел на 102,6 миллиона. А работник приборного? На 6 миллионов. Иными словами, 130 тружеников «Сибкабеля» продукции дали столько же, сколько 2200 человек на приборном. Это и есть экономика.

Через это надо было пройти

Чтобы хоть что-то получать из заработанного, на приборном необходимо увеличить выпуск товарной продукции минимум вдвое. Но поскольку под это опять же нужны оборотные средства, а их нет, неизбежен другой путь — значительное сокращение численности работников, без падения объемов производства.

— И это самая главная моя ошибка, — считает сегодня директор приборного. — На жесткие меры надо было пойти еще полгода — год назад. Но, поверьте, жалко было людей. Куда они-то пойдут? Нам ведь и сейчас выгоднее держать, скажем, на определенной операции пару девочек-пэтэушниц на элементарных сверлильных станках, а мы — высококлассного токаря. Которому и платить в 5 раз больше надо, и оборудование его чуть ли не в миллион раз дороже. Но этот-то дядя Ваня всю жизнь приборному отдал!

Дилемма действительно не простая. И все же, думается, свои заслуги по сохранению коллектива А. П. Кулешов несколько преувеличивает. Численность работников завода за 1993-95 годы сократилась более чем в 2 раза. И ведь ушли не только худшие, но и те, кто сумел найти применение своим силам и знаниям в другом месте.

Да и не мог, думается, он, директор (психологически, морально не был готов!), проводить «крутые» меры раньше, ломать некогда самим же отлаженное производство. И потому, что сам воспитан был военно-промышленным комплексом, на который до последнего надеялся и только сейчас окончательно понял — обманул. И потому, что экономическая ситуация была все же другой: еще хоть как-то можно было найти деньги на затыкание дыр — зарплату.

А вот теперь он «созрел». Далось это, безусловно, ценой очень дорогой: почти 30 лет на заводе, более трети из них — директором, все родное, и вот — недоверие, требование своих же рабочих, инженеров об отставку...

Это, как нарыв. Который должен был созреть, чтобы прорваться. Больно? Да. Но объективно.

А разве не больно людям, работающим, но месяцами не получающим зарплату? И многим из них, безусловно, больно будет отказываться и от собственных заводской базы отдыха, спорткомплекса, столовой...

Еще больнее будет тем, кто в ходе реформирования производства, его структурной ломки вынужденно окажется за воротами предприятия (а это в первую очередь те сотни людей, кто работал на «оборонку»). И такие, естественно (не из злого умысла, просто жить на что-то надо), будут объективно оказывать противодействие реструктуризации приборного. Но через это все равно придется пройти. Со старым ли директором, с новым, но это неизбежно.

И, похоже, здесь это уже начинают понимать.

**Владимир ИВАНОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.**



Чего достигли на приборном заводе, выразив недоверие всему руководству предприятия

«верхам» приборного.

В который раз беседуя с его директором А. П. Кулешовым.

— Александр Петрович, но ведь многое же не так, как видится из цехов. Приборный уникален как раз тем, что, в отличие от многих других томских предприятий ВПК, здесь давно уже идет процесс по отработке выпуска альтернативной «оборонке» продукции: медицинской, для шахтеров, другой. У вас и «оборонки» — то меньше 1 процента в объемах производства осталось. А послушаешь ваши рассказы о перспективах в этом направлении — только бы и радоваться: вот он, просвет. Откуда же такое неприятие политики директора?

— Ломка психологическая — процесс наисложнейший. И очень болезненный. Что бы ни говорили, а жили мы всегда лучше гражданских предприятий. И в плане финансирования, и в плане обеспечения техникой. Условия работы были тоже получше. Да что говорить, ракетно-космическая тематика была гордостью страны. И этим все сказано. От нас далеки были проблемы таких заводов, как, скажем, инструментального, получавшего гроши, других. И вдруг оказались в такой же ситуации, как все остальные. Ни один из действующих томских заводов (ни один!) так кардинально не сменил номенклатуру своих изделий, как мы. Фактически без серьезного привлечения дополнительных средств. Безболезненно этот процесс пройти не мог. Да то, что сейчас от меня «требуют» — структурной перестройки производства, — на заводе давно уже идет. Сейчас бы оборотных средств под новую продукцию — и только успевай выполнять заказы.

По логике директора получается: чуть-чуть «недотерпели» заводчане. Еще бы чуть-чуть, и вот он — свет в конце тоннеля.

Если бы тяготы поровну...

Возможно, заводчане бы и потер-

3,2 миллиарда рублей), его руководители получали.

Директор за это время, например, три с половиной миллиона, или 35 процентов от начисленного. (Это при том, что среднемесячная задолженность на одного работника приборного составила за это время 336 тысяч рублей). Неплохо смотрится и главный инженер — 40 процентов. Заместитель директора по коммерции «отхватил» две трети от причитающегося (1 миллион 912 тысяч), а начальник ОТиЗ — так и вообще 82 процента (более двух миллионов).

Все эти цифры строятся на разнице между начисленной зарплатой руководителям и оставшейся им задолженности. Никто, однако, не стал объяснять рабочим, что разница еще НЕ ОЗНАЧАЕТ, что получил. Отсюда и накал страстей.

Однако и доводы, что она, разница, полностью уходит в налоги, принимать за чистую монету не стоит. Взять, к примеру, июль. В удержаниях у директора завода за этот месяц почти 700 тысяч рублей составлял «перерасход командировочных». Многие ли из рабочих имеют возможность проводить хотя бы часть зарплаты через командировки?

Не могли не вызвать возмущения рабочих и выплаты так называемых разовых премий за это время. Так, за улучшение финансового состояния предприятия работники экономических служб поощрены четырьмя миллионами рублей, бухгалтерии, коммерческого и финансового отделов — пятью миллионами.

Понятно, поощрять людей за хорошую работу надо. Но платить миллионы работникам экономических служб «за оперативное и своевременное решение вопросов по разрешению финансового кризиса на заводе» (только вдумайтесь в формулировку, когда более 2 тысяч заводчан месяцами не получают заработанное!) — в голове не укладывается.

с кого требовать, если всем выражено недоверие, а директор должен покинуть капитанский мостик?

То же касается и поручения администрации подготовить до 10 декабря программу вывода завода из кризиса. Кому готовить? Тем, кому сами заводчане не доверяют? Но тогда какой в этом смысл?

Главное, однако, — отсутствие денег. Отсюда все беды и страсти. Надеяться, что кто-то поможет со стороны, не приходится. Единственный путь — деньги зарабатывать. Однако и здесь схема: нарисует (программу) — будем жить, не срабатывает.

Взять тот же тезис (который по существу и является главным в разгоревшемся конфликте): «Мы продукцию выпускаем, завод ее реализует, значит, деньги на зарплату, заложенные в стоимость продукции, должны быть». По логике здравого смысла — да. С точки зрения сегодняшней экономики — нет.

Всего несколько фактов. По итогам работы приборного за девять месяцев себестоимость товарной продукции превысила ее стоимость на 1,3 миллиарда рублей, а реализацию — на 6 с лишним миллиардов. Из чего же платить? Любому производственнику, хоть немного разбирающемуся в экономике, скажет: когда удельный вес фонда оплаты труда (даже при мизерной заработной плате) в товарной продукции составляет почти 55 процентов, а в ее реализации и вообще 86, предприятие не только нормально жить не может, но и фактически мертво. Даже коммерсант, с его скоростью оборота и возможностью работать на «коротких деньгах», процветать при такой ситуации никогда

С утра 21 декабря на приборном прошла предупредительная забастовка. Основными требованиями к администрации завода остаются погашение задолженности по зарплате и обнародование программы вывода предприятия из кризиса.



... Заленившись, мужик на все способен - делается и вор и пьяница, погубит свою душу, да и тебя поставит в ответ перед Богом.

Н.Гоголь. "Выбранные места из переписки с друзьями".

Сегодня о деревенских жителях уже не скажешь: колхозники. Они расслоены на разные не то чтобы классы - группы, даже единицы. Черты любой из них трудноуловимы. Отколовшийся в единокличное хозяйство вчерашний коллективист хоть и называет себя на западный манер фермером, но своим поведением и суждениями мало отличается от собратов по колхозу или совхозу. Однако и те, что остались верны коллективному предприятию, тоже что-то прихватили из нового уклада и если уж не полностью, то хотя бы на один глаз стали собственниками. Но чаще всего на лицах как тех, так и других написано одно - растерянность пополам с недоумением. По крайней мере таким мне увиделся мужик во время недавней поездки по Зырянскому району. Не один какой-то конкретно, а вообще как собирательный лик нынешней деревни.

1. Неудобно стоять на пороге

Правление бывшего колхоза, а ныне АО "Берлинское" (название от местной речушки Берлинка), билось над неотложным вопросом: как помочь трем молодым, бездомным, но семейным мужикам обзавестись своим жильем. Денег у молодых на строительство, конечно, нет. И хозяйство уже почти ничего не строит.

Если одному найдем миллионов пять, то и двум другим тоже придется дать, - неуверенно говорил директор Николай Рафаельевич Канюков.

Если помогать, так всем. Пусть покупают старые дома, немало сегодня пустых, - согласился правление. Но тут же поостереглись. - Мы им поможем, они себе дома купят и вон из колхоза, поминай как звали!

Силой не удержишь. - Зачем силой? Пусть расписку дадут... А лучше поступить так: если и давать деньги, то с возвратом. Как ссуду, с отсрочкой платежей, скажем, года на два. Вернешь деньги - тогда и дом твой.

Конечно, это только на бумаге все просто. Еще недавно сильное и многоотраслевое хозяйство ныне обнищало. Особенно после того, как распалось, условно говоря, на две половины, одна из которых - это АО, оформившееся в таковое лишь полгода назад, вторая - разрозненные фермерские ячеики. Есть еще и такие мужики, которые стоят как бы нараскорячку - одна нога там, а другая здесь.

Раздвоенно чувствовал себя и механизатор Александр Бабенко, уже успевший поработать по найму в хо-

зяйстве наиболее крепкого в Берлинке фермера Александра Кривошапкина.

- А что? Там можно было работать! - утверждал Бабенко. - Выращивали зерно, на которое всегда есть спрос.

Но что-то невыразимо тянет Александра Бабенко в бывший колхоз, где он работал главным инженером. И пока длилось заседание правления, он все переминался на пороге: зайти не мог, так как уже отрезанный ломоть, и уйти не мог, поскольку все, о чем тут говорилось, для него свое, родное.

Спросили бы меня, почему я ушел, - говорил он, обращаясь сразу ко всем и ни к кому в отдельности. - В колхозе двадцать процентов работают, а остальные восемьдесят так себе... Кому захочется держать их на изживении? Нашли богачей!..

Но и фермерство для Бабенко не в сладость: нет средств для нормального хозяйствования. В одиночку не вытянуть этот воз. И помощи ждать не от кого. Колхозники и без того обихаживаются на фермеров, которые до сих пор норовят или стащить что-либо у акционеров, или выточить бесплатно на их станке какую-то деталь, воспользоваться другой услугой. И без того обнищавшее хозяй-

ство теряет последнее имущество. Но если кто из акционеров вдруг позарится на какую-то фермерскую вещь, шуму столько! Потому что это - его личная собственность. А в АО, как в колхозе, все общее, вроде бы и ничье, почему бы и не стащить, не воспользоваться? Одним словом, богачей. И в ней тошно, и без нее нелзя. Куда шагнуть?..

МУЖИК с потерянным лицом

2. Монолот начальника

- Сельхозпроизводство в нашем районе упало примерно наполовину, - рассказывает начальник Зырянского райсельхозуправления Н.П.Поляков. - Но хозяйств после передела стало даже больше: было 11, теперь - 18. Шесть колхозов, остальные - АО, ТОО... На земле работает около четырех с половиной тысяч человек. Еще "в социализме" Иловка, Богословка... Но кто больше производит продукции, у того и долгов больше: выручка не покрывает расходов. Да и соцкультбыт тянет, его не на кого сбросить. На местную администрацию? Я обращался с этим к районному главе Н.А. Иванову. Но власть тоже сидит без средств. Нет денег на зарплату ни учителям, ни медикам... Так что передавай-не передавай соцбыт - толк один. В результате за все, что "нагорит" и "накрутит" вся деревня, расплачиваются хозяйства. Общие затраты падают на себестоимость молока, мяса. Раньше они компенсировались из бюджета, теперь и это забыто.

Слишком дороги стали корма, зерно. Скоту, свиньям даем дробленый овес. Ни шротов, ни витаминных. И все-таки выгоднее свое зерно молоть самим, на комбикормовом заводе получается в 2,5 раза дороже. К тому же поставляют брак - и не спросишь. Мы трижды судились с Асиновским ХПП из-за плохого качества их продукции, отчего происходил падеж скота, - бесполезно. Не

вестность некоторых мужиков, вот за счет этого хозяйства и выживают. Однако сельский долг района подбегает уже к 20 миллиардам рублей. И какие при таком долге могут быть права у крестьян? Никаких. Хозяйства сидят на карточке. И в банк уже не заглядывают.

Помните, зырянские крестьяне едва ли не первыми и дружно ринулись в реформы, особенно в бывшем колхозе имени Кирова, в Окунеево, Михайловке, Гагарине... Хозяйства делились примерно так: "Кто остается в колхозе - пусть сидит в этом зале, кто хочет в фермеры - идите в танцевальный зал". Колхоз "Россия" сначала разделился на две части, а затем эти части стали делиться. Доярки, привыкшие следовать за механизаторами, растерялись: "Маш, куда пойдешь?" Старики, боясь остаться в одиночестве, норовили быть поближе к молодым. Это дробление происходило до тех пор, пока не опомнились на краю пропасти. Давай снова сходиться, объединяться, выбирать директорами и председателями прежних руководителей. Однако эти сходы оказались не менее болезненными, чем "разводы". Беда еще: если из колхозов разбегались с долевым имуществом и скотом, то возвращаются, можно сказать, уже голыми.

3. Философия "богадельни"

В поездке по Зырянскому району, во встречах и беседах принимал участие неожиданный для мужиков гость из Москвы - доктор философских наук С.А.Николюк, не так давно работавший министром сельского хозяйства Республики Крым, а ныне занимающийся исследованиями в АПК всей России. Сибирь, наша область привлекли его внимание процессами дифференциации, происходящими в селе. Что же он уви-

дел?

Сергей Анатольевич предпочитал слушать, а не говорить, воздерживаясь от каких-либо оценок. Больше расспрашивал. Но по характеру этих вопросов тоже можно было составить некоторое представление об его интересе.

- Почему одни ушли из колхоза, а другие остались? - допытывался он.

- Те, кто уходил, надеялись, как и прежде, на государственную помощь, а она сорвалась, - отвечал в Берлинке А.Канюков. - Ну а те, что остались, знают: в колхозе все-таки полечее.

- Рука у человека шесть раз гнется и все к себе, - обобщил знаток народных поговорок Н.Поляков.

Слушая споры об имущественных паях, которые уходящие норовят взять побыстрее и побольше, а оставшиеся не отдают, боясь оказаться ни с чем, философ заметил:

- А почему бы эти пай не перевести в акции? Тогда бы любой крестьянин мог их продать, а другой купить. Этими акциями можно бы рассчитывать и за жилье, за другие услуги. Так уже поступают во многих областях, например, Курской, Орловской...

Вроде бы логика в этой рекомендации есть. Но при слове "акция" у деревенских "акционеров" (не у рядовых даже, а членов правления) в глазах застыл ужас. Потом они застенчиво засмеялись, смущенные "городским" словом. После такой реакции мужиков на свое предложение столичный философ надолго замолчал.

Охватив мысленно весь деревенский район, нетрудно заметить, что наиболее устойчивы именно те хозяйства (не важно, коллективные или фермерские), где более деятельными были и остались их главы или вожаки. И вот еще что примечательно: первыми пошли в фермерство знающие свое дело специалисты, работающие механизаторы. Они и сейчас не скушают без работы. Анатолий Швайко, Александр Кривошапкин, Иван Иванов... Один из них, бывший председатель колхоза и экономист Швайко, потеснил даже перебранных, взяв у райпо в аренду колбасный цех. Или в Иловке здешний колхоз держится "на плаву", по тому что дисциплину и порядок в нем поддерживает предприимчивый председатель Александр Даниленко. А вот в соседних Чердаках дело идет тяжело еще и по той причине, что здешние начальники в свое время "профукали" свой молокозавод, продав его кемеровчанам, а теперь даже деньги за него не могут вырвать у покупателей.

Философия "богадельни" - всех оделять колхозными благами, как работая, так и лентяя - к добру не приведет. Бывает, десятки людей днями бродят по деревне, не зная, чем заняться. Да и о каком трудовом напряжении можно говорить, если в ином колхозе скота на фермах приходится лишь по голове, по две на брата? Согласен, продукцию, которую сейчас с горем пополам выпускают хозяйства, сбыть сегодня сложно. Почему бы тогда не переключиться на иную, пользующуюся спросом? Думать надо. Самим. Иного выхода пока что нет.

- Выгодно-не выгодно это дело, но крестьяне все равно будут держать скотину, хотя бы на прокорм самих себя. Деревня умирает последней, - не теряет оптимизма Поляков.

Послушав разговор мужиков со столичным философом и не получив, видимо, ответов на свои болевые вопросы, фермер А.Бабенко махнул рукой с конторского порога и пошел по вечерней улице домой.

Александр СОЛОВЬЕВ.

Деловая хроника

Заграница нам поможет?

На территории Томской области зарегистрировано 108 совместных и иностранных предприятий. Правда, работающих из них - 86. С фирмами Казахстана и Германии создано 15 и 14 предприятий соответственно, США и Великобритании - 11 и 10, Китая - 5, а также с фирмами Канады, Франции, Венгрии, Литвы, Узбекистана, Австрии, Испании, Швейцарии, Финляндии, Турции, Индии, Грузии и других стран.

С начала года (за девять месяцев) совместными предприятиями произведено продукции и оказано услуг на 425416,1 млн. рублей (около 9 процентов от того, что дала вся промышленность области за это время, или примерно столько же, сколько произвели промпредприятия Ленинского района Томска). В структуре деятельности СП 94,9 процента занимает промышленная продукция. Выполнены были также строительные работы и оказаны услуги по финансовым операциям и страхованию, научно-исследовательским и другим работам на 21605,3 млн. рублей.

Основная специализация СП - добыча нефти и производство лесопроductии. За этот период добыта 831 тысяча тонн нефти (9,8 процента от добытой в области), заготовлено 12,9 тысячи кубометров древесины (менее 1 процента от общего объема), произведено 5,5 тысячи кубометров пиломатериалов (1,7 процента), 317,5 тонны медной катанки и кабельной продукции. По сравнению с девятью месяцами прошлого года увеличилось производство хлеба, хлебобулочных и макаронных изделий, телевизоров и видеоплееров. Так, СП произведено 20,8 тонны мороженого, 173,8 тонны хлеба и хлебобулочных изделий, 35,5 тонны макаронных изделий, осуществлена сборка 818 телевизоров и 620 видеоплееров.

На зарубежный рынок отправлено продукции на 87,8 млн. долларов США (15 процентов от экспорта области). Основными торговыми партнерами являлись фирмы Польши, Германии, Венгрии, Ирландии и Литвы. В основном в эти страны была отправлена нефть. В страны ближнего зарубежья на экспорт отправлялись древесина и изделия из нее, и доля экспорта составила 1,6 процента.

Импортных товаров получено на 8088,6 млн. долларов. Основные объемы товаров направлялись из Канады, Беларуси, Чешской Республики, Германии, Нидерландов, Кипра, Израиля, Украины, Казахстана и США. Около 72 процентов - продукты питания, ковровые изделия, одежда, обувь, мебель.

На внутреннем рынке СП реализовали 5,6 тысячи тонн нефти (0,7 процента от импорта), 4,1 тысячи кубометров лесоматериалов, 252,7 тонны медной проволоки, 891 телевизор, 578 видеоплееров, 424,2 тонны (в несколько раз больше, чем произвели) макаронных и хлебобулочных изделий, одежду, обувь, продукты питания и другие товары. Были оказаны услуги по страхованию, в области научно-исследовательских работ, гостиниц, коммерческие и другие на общую сумму 30,5 миллиарда рублей.

(По данным Томского областного комитета госстатистики).

Эти загадочные три буквы

"Уважаемая редакция!

Обращаюсь к вам с просьбой пенсионерка, бывший бухгалтер предприятия, много лет отдавшая учету, с таким вопросом. В Колпашеве небольшой коллектив открыл магазин при мини-пекарне - продают хлеб и другие продукты с небольшой наценкой. Когда стали отчитываться, нужно было показать по НДС полную реализацию и по расчетной ставке. В книге по бухгалтеру говорится, что в торговле облагаемым оборотом является сумма разницы между ценой реализации товаров и ценой, по которой он оплачивается.

Уважаемая редакция, прошу вас дать комментарий специалиста о том, как нужно рассчитывать НДС в торговле? Хорошо бы такому специалисту выступить в нашем выпуске "Предприятие", который мы все читаем.

Галина Расторгуева, пенсионер, г.Колпашево."

Мы попросили прокомментировать письмо старшего государственного налогового инспектора государственной налоговой инспекции по Томской области Т.Ф.Малик.

Согласно инструкции Государственной налоговой службы Российской Федерации (11 октября 1995 г., N 39) "О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость", ОБЛАГАЕМЫМ ОБОРОТОМ при исчислении НДС у организаций розничной торговли является сумма разницы между ценами реализации товаров и ценами, по которым они оплачиваются поставщикам, включая сумму налога.

Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет предприятиями торговли (розничной), определяется в виде разницы между суммами налога, исчисленными с реализованного торгового наложения по соответствующим ставкам, и суммами налога, уплаченными поставщиками материальных ресурсов, стоимостью которых отно-

сится на издержки обращения.

Организации розничной торговли при реализации товаров по ценам с налогом в размерах 10 и 20 процентов производят исчисление налога за отчетный период (месяц, квартал) с суммы дохода по средней расчетной ставке.

Средняя расчетная ставка определяется как отношение общей суммы налога, приходящейся на поступившие за отчетный период товары, к их стоимости (исходя из цен поставщиков), включая сумму налога.

При этом обращаем внимание на то, что порядок исчисления НДС в мини-пекарне иной, чем в магазине. Учет в пекарне (производство) и магазине (торговля), даже если это единое предприятие, надо вести раздельно. Скорее всего, это не делалось, из-за чего и могли возникнуть разногласия с налоговой инспекцией.



«Остановились они в меблированных комнатах "Сорбона". Остап переполошил весь небольшой штат отелей прислуги. Сначала он обозревал семирублевые номера, но остался недоволен их меблировкой. Убранство пятирублевых номеров понравилось ему больше, но ковры были какие-то облезлые и возмущал запах. В трехрублевых номерах было все хорошо, за исключением картин.

- Я не могу жить в одной комнате с пейзажами, - сказал Остап.

Пришлось поселиться в номере за рубль восемьдесят. Там не было пейзажей, не было ковров, а меблировка была строго выдержана: две кровати и ночной столик».

И. Ильф, Е. Петров.
«Двенадцать стульев».

Оценка объектов собственности необходима при совершении практически всех операций, связанных с имуществом и имущественными правами: купля-продажа, дарение, наследование, аренда, залоговое кредитование и т.д. Виды оценок могут быть разными: оценка недвижимости, машин и оборудования, бизнеса. Наиболее распространена сегодня оценка недвижимости. Например, при получении банковского кредита под залог (если в качестве обеспечения выступает недвижимое имущество) или при оценке зданий и сооружений, вносимых в уставный капитал.

Стандартный вариант оценки недвижимости или имущественных комплексов - обоснование цены сделки, которая необходима при купле-продаже. Стороны хотят получить условную отправную точку для того, чтобы начать переговоры. Часто продавец не представляет, чем он владеет, а покупатель хочет развеять свои сомнения относительно цены и т.п.

Совсем другое дело - оценка основных фондов предприятий для финансовой отчетности. А необходимость в ней возникает тогда, когда применение коэффициентов переоценки приводит к завышенной стоимости имущества предприятий (смотрим письмо Минфина от 19.09.94 N 128, которое разрешает использовать заключение о рыночной стоимости объектов основных средств, подтвержденных консультационной или иной специализированной организацией). Однако такой возможностью на 1 января 1994 года воспользовались лишь небольшое число предприятий.

1.

В последнее время появилась необходимость в оценке и действующих предприятий: компания или вид деятельности оцениваются как жизнеспособная функционирующая

хозяйственная единица, имеющая собственные активы, постоянную рабочую силу и осуществляющая деловые операции. Важно иметь в виду, что в ближайшее время предприятие не будет ликвидировано. В этом случае определяется обоснованная рыночная стоимость.¹ Существуют и другие стандарты стоимости (ликвидационная, инвестиционная, стоимость замещения), применение которых обуславливается целями оценки.

Подчеркну, что цена реальной сделки может отличаться от стоимости, определенной при оценке. Здесь многое зависит от умения сторон вести переговоры, условий сделки и иных факторов.

Как правило, оценка бизнеса необходима закрытым компаниям, акции которых не имеют свободного хождения. Считается, что цену открытых компаний определяет рынок, однако в России, и в частности в Томске, регулярные сделки на биржевом и внебиржевом рынке ценных бумаг совершаются лишь с ак-

предприятия. Практика показывает, что потребность в такой оценке у частных закрытых компаний появляется в случае возникновения конфликта между владельцами, когда один из учредителей хочет получить адекватную стоимость своей доли. Самостоятельно стороны не в состоянии найти решение, которое устроило бы всех.

А один из вариантов, когда требуется оценка бизнеса, - привлечение инвестиций. Сегодня в нашем регионе огромный спрос на долгосрочные вложения, но его удовлетворение невозможно без оценки предприятий - объектов инвестирования. Инвесторам для определения эффективности вложений и оценки своей доли в капитале предприятия важно знать стоимость предприятия и конкретных проектов.

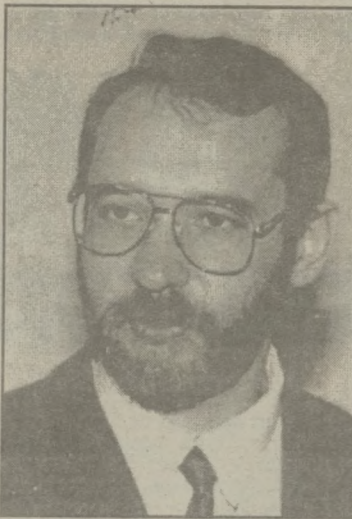
Особо выделяю проведение оценки для представления результатов в налоговые и иные государственные органы. Это может быть определение налогооблагаемой базы при

нале, технологии и т.д. Он предусматривает составление прогнозов будущих доходов и определение времени их получения, оценку риска, связанного с получением доходов.

Приведенная к текущей стоимости сумма будущих доходов покажет, сколько может заплатить за оцениваемое предприятие потенциальный инвестор.

Базовые понятия в доходном подходе - чистые денежные поступления или чистые денежные потоки - разница между притоком и оттоком денежных средств за определенный период времени.

Приведение будущих денежных поступлений к текущей стоимости проводится с использованием ставки дисконта.² Из-за неопределенности или риска, связанного с получением будущих доходов, ставка дисконта должна превышать безрисковую ставку дохода, то есть должна обеспечивать премию за риск инвестирования в оцениваемое предприятие.



В качестве примера приведу небольшое предприятие на ТНХК, связанное с химическим производством. Там был применен доходный метод, т.е. составлен прогноз денежных поступлений на 1,5 года - срок реконструкции и выхода на проектную мощность. Потом мы установили требуемую норму дохода, или ставку дисконтирования, с учетом рисков по этому проекту. С его помощью привели чистые денежные поступления к сегодняшней стоимости и получили стоимость действующего предприятия. Оказалось, что основных фондов у него было меньше 1 млрд. рублей, а стоимость предприятия по доходному методу составила 8 млрд.

Можно привести и обратный пример: стоимость активов предприятия - 20 млрд., а его реальная рыночная стоимость максимум - 2-3 млрд. рублей.

5.

Несовершенство нормативно-правовой базы - пожалуй, одно из самых серьезных препятствий на пути развития независимой оценки. Однако в последнее время в различных нормативных документах появляются косвенные или даже прямые упоминания о ее необходимости.

Проблема неурегулированности профессиональной оценочной деятельности могла бы быть решена на уровне региона с помощью локальных нормативных актов, определяющих стандарты оценки, квалификационные требования к оценщикам, условия лицензирования оценочной деятельности, возможности использования результатов оценки не только в частных интересах, но и для представления в налоговые и иные государственные органы. В конечном итоге это отвечало бы не только актуальным потребностям частного бизнеса, но и общественным интересам.

Александр БУАНОВ,
сертифицированный
оценщик фирмы «Аурум».

¹ Расчетная величина, равная денежной сумме, по которой собственность перешла бы из рук продавца в руки покупателя при их взаимном желании купить или продать, достаточной осведомленности о всех имеющихся отношениях к сделке фактах. При этом ни одна из сторон не принуждается к покупке или продаже.

² Превышение стоимости предприятия над стоимостью его активов, вызванное устойчивой клиентурой, именем фирмы, обученным персоналом и т.д.

³ Требуемая инвестором ставка дохода по альтернативным вложениям.

Деловая хроника

Стали ли богаче

промышленные предприятия области, произведя за 11 месяцев продукции почти на 8 триллионов рублей?

За одиннадцать месяцев года промышленностью Томской области произведено продукции в действующих ценах на 7693,5 млрд. рублей. В том числе на крупных и средних предприятиях (там, где трудится более 50 работников) - на 6199,8 млрд. (80 процентов общих объемов).

Индекс физического объема промышленного производства в январе-ноябре составил 91,1 процента к уровню соответствующего периода 1994 года, в том числе на крупных и средних предприятиях - 89,5 процента (в ноябре соответственно 94,7 и 96,1 процента).

По сравнению с предшествующим месяцем в ноябре произошел спад производства промышленной продукции на 2 процента как по полному кругу, так и на крупных и средних предприятиях.

Из 235 важнейших видов продукции, учитываемых в срочной отчетности, объем производства в январе-ноябре по сравнению с тем же периодом 1994 года:

- увеличился по 70 позициям (или 29,8 процента от общего числа);

- уменьшился по 145 позициям (61,7 процента от общего числа);

- по 11 позициям (4,7 процента) выпуска не было;

- по 7 позициям (2,9 процента) выпуск продукции появился в этом году;

- по 2 позициям (или 0,9 от общего числа) выпуск продукции остался на уровне соответствующего периода прошлого года.

В ноябре (в сравнении с октябрём) несколько увеличилась добыча газа. В то время как добыча нефти, наоборот, хоть и незначительно - на 1 процент, но сократилась.

Продолжает падать производство электродвигателей, метанола, кирпича, колбасных изделий, сыров, цельномолочной продукции и консервов, муки и хлебобулочных изделий. И особенно быстрыми темпами - мяса и мяса птицы (за 9 месяцев, например, произведено меньше половины из того, что за тот же период в прошлом году).

Вместе с тем по некоторым позициям промышленной продукции наметился рост ее выпуска - подшипники, полипропилен, частично пиломатериалы. Из продуктов питания - майонез.

Фактический выпуск товаров народного потребления за январь-ноябрь в денежном выражении на крупных и средних промышленных предприятиях области составил 1023,3 млрд. рублей, что меньше аналогичного периода прошлого года на 11,4 процента.

В том числе непродовольственных товаров выпущено за одиннадцать месяцев на сумму 442,3 млрд. рублей - это на 1,2 процента меньше, чем за соответствующий период прошлого года. Из них изделий легкой промышленности выпущено на 17,8 млрд. рублей, что меньше прошлогоднего на 10,1 процента.

Объем производства продовольственных товаров народного потребления (включая алкогольные напитки) составил в январе-ноябре 581 млрд. рублей и снизился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 17,9 процента. В том числе алкогольных напитков выпущено на 59,1 млрд. рублей, что больше прошлогоднего их выпуска за тот же период почти в 2 раза.

(По данным Томского областного комитета государственной статистики).



«Я в юности все двушки прозвонил».

В. Вишнеvский.

Наверное, нет у нас в городе человека, которого бы не волновали вопросы телефонной связи. И в первую очередь волнуют они тех, кто фактически «живет» на телефоне, — предпринимателей. Ведь не секрет, что наша связь оставляет желать лучшего. Об этом мы беседуем со специалистом одной из томских фирм Владимиром Закировым.

Большие предприятия сейчас простаивают, проблемы связи уходят на второй план, — говорит он. У них задача — как расплатиться за

ленький город, поэтому трудно сказать, каким будет спрос. К тому же необходим сервис. У московских пейджинговых компаний многопоточные линии: я помню один номер, набираю его, телефонистка отвечает. Несколько человек работают круглосуточно, абонентов много. Я звоню и никогда не попадаю на сигнал «занято».

— А как с телефонной связью?

— В Москву в принципе можно позвонить нормально, а вот в Новосибирск — невозможно. Иногда мне приходится звонить за границу, и туда, как ни странно, лучше всего получается. Был, правда, случай: мне нужно было позвонить в Канаду, в Онтарио по коду 905. Наша станция меня не смогла соединить. 416 есть — Торонто, а 905 нет. Я звонил на станцию, спрашивал, как соединиться с Онтарио по коду. Они думали два часа. Позвонили в Москву. В итоге по 905 я так и не смог «пробиться». Мне подсказали какие-то другие коды, но безрезультатно. Попадаю зарубеж, но не туда, куда надо. Пришлось звонить в Торонто и просить, чтобы соединили с Онтарио.

Что касается городской связи... Во-первых, в нашей конторе чуть ли не ежедневно по 1-2 часа не работают телефоны. Поднимаешь трубку, а в ответ тишина. На большинстве на-

ждать. А у «буржуев» есть такое правило: скорость соединения должна быть в пределах 1,5 секунды. Если время соединения 3 секунды, вы уже можете жаловаться, подавать в суд и т.д. У нас, сами понимаете...

— И все-таки как быть?

— Я думаю, надо внедрять сюда нормальную технику.

В Северске, например, планируется на следующий год поставить станцию DMS на 100 тысяч номеров. Для начала они подключат 40 тысяч. Получается, на 120 тысяч человек 40 тысяч номеров — каждому третьему, каждой семье. Все старое выкинут. Новая станция будет дешевле. Качество ожидается исключительное. Городу Северску будет хорошо. Нашему городу никто хорошо делать не хочет. На 500 тысяч населения — 72 тысячи номеров. Из них 50 тысяч абонентские. Во сколько раз не перекрыты наши потребности?

— Но сейчас вводятся новые АТС...

— Когда человеку дают телефон — это замечательно. Но мы посмотрим, что будет с 24-й станцией. Будет она каждый день «вырубаться» на полчаса или нет. Мы уже и жаловались, и звонили прямо в машинный зал. В чем дело? Никто ничего не может. Надо ЗИП заменить — его нет. Зачем такую станцию покупать? Фирмы «живут» на телефонах. Ког-

Ликбез

Налоги в дорожные фонды

М прежде всего отметим, что дорожный фонд по закону подразделяется на федеральный дорожный фонд, в который поступает налог на реализацию горюче-смазочных материалов, и территориальный дорожный фонд, в котором аккумулируются налоги на пользователей автомобильных дорог, с владельцев транспортных средств и налог на приобретение автотранспортных средств.

Коротко остановимся на характеристике каждого налога, формирующего дорожные фонды.

Налог на реализацию ГСМ

Начисляется на автомобильный бензин, дизельное топливо, масла, сжатый и сжиженный газ, используемый в качестве моторного топлива. Для организаций-изготовителей налог начисляется по ставке 25 процентов от суммы реализации ГСМ (без НДС и спецналога). Для организаций-перепродавцов — от разницы между суммой реализации ГСМ и стоимостью их приобретения (также без НДС и спецналога).

Налог на пользователей автомобильных дорог

При начислении налога следует применять ставки, установленные решением Томской областной Думы N 46 от 25 августа 1994 года, поскольку органам власти субъектов РФ предоставлено право увеличивать ставки налога на пользователей автомобильных дорог, установленные законом.

Строительные, проектные, научно-исследовательские, опытно-конструкторские организации платят налог по установленным ставкам от суммы реализации продукции (работ, услуг, выполненных собственными силами).

Налог на владельцев транспортных средств

Платится ежегодно всеми организациями, предприятиями и гражданами, имеющими транспортные средства. Налог уплачивается независимо от того, должен плательщик в текущем году проходить техосмотр или нет. Если в текущем году для данного транспортного средства техосмотр не проводится, то уплатить налог следует до 1 августа текущего года. В случае проведения техосмотра без уплаты налога пеня за нарушение срока уплаты начисляется со дня проведения технического осмотра.

Налог за транспортные средства, числящиеся на балансе предприятия, уплачивается независимо от того, будут ли они представлены к техосмотру.

За транспортные средства, приобретенные во втором полугодии, налог уплачивается в половинном размере, но только физическими лицами.

Налог на приобретение автотранспортных средств

Данный налог платят все организации и предприятия, приобретающие автотранспортные средства путем купли-продажи, лизинга, мены или взносов в уставный фонд.

Налог исчисляется от продажной цены автомобиля без НДС, спецналога и акциза по следующим ставкам: грузовые автомобили, пикапы и легковые фургоны, автобусы, специальные и легковые автомобили — 20 процентов; прицепы и полуприцепы — 10 процентов.

Только при наличии лицензии на право торговли автомобилями средства зачисляются на счет 41 («товары») и налогом не облагаются. Во всех остальных случаях при приобретении автомобилей они зачисляются в состав основных средств на счет 01, и за них платится налог.

Расчеты по налогу с владельцев транспортных средств и налогу на приобретение автотранспортных средств плательщики предоставляют в налоговую инспекцию вместе с балансом за квартал, в котором был уплачен налог. Если налоги платились в течение года, то с годовым отчетом предоставляется сводный налоговый расчет за год.

Тамара КОВЗАЛОВА,
специалист отдела поступлений в государственные внебюджетные фонды и доходов от приватизации Государственной налоговой инспекции по Томской области.

Кручу я диск телефона...



электроэнергию, тепло и т.д. Трудности со связью встают главным образом перед малым или средним бизнесом, потому что существующая система не удовлетворяет потребности ни по качеству, ни по стоимости.

Возьмите Москву, большой город, — там несколько операторов, которые предоставляют желающим разнообразные услуги. Поэтому и проблема связи там решается — нет монополии, образуется нормальная здоровая конкуренция. Работают несколько сотовых и пейджинговых компаний, вводится пейджинг с обратной связью, телефонов там больше, чем у нас, и станции к тому же лучше.

— Но в Томске тоже делаются попытки наладить альтернативную связь. Например, «Телепорт».

— Да, но когда мне говорят, что это хорошо, но не приводят никаких цифр, я расцениваю это как чистую рекламу. Не с чем сравнивать. Мне говорят, мы вам сделаем дешевле и лучше. Насчет лучше — может быть, а вот дешевле... Я сравниваю цены, которые мне предлагают с тарифами, по которым сегодня разговариваю с Америкой. Цены выше. При этом я так и не понял принципа связи. Звоню в Москву на коммутатор, меня подсоединяют к каналу спутниковой связи и т.д.

В Томске сегодня работает пейджинговая компания. Но Томск — ма-

ших линий — треск, гудение, жуткие помехи, сложно разобрать голос. О факсах в таких условиях и говорить не приходится. Качество связи ниже всяких стандартов.

— От чего это зависит?

— Зависит это может от качества существующих кабельных систем и способов передачи данных, использования аналоговых транков. Аналоговые сигналы склонны набирать помехи. От помех никуда не денешься — это электромагнитные поля, которые могут быть больше или меньше. И в конце концов мы можем на полезный сигнал «навесить» столько шума и всяких побочных помех, что разобрать речь будет практически невозможно. Потому что при ретрансляции аналоговых сигналов происходит усиление помех. В конечном итоге мы приходим к тому, что имеем сейчас. При проектировании абонентских аналоговых линий надо учитывать тип кабеля, максимальную длину, делать замер шумовых характеристик и т.д.

В Самусе поставили новую цифровую станцию, которая выполняет массу функций. Вероятно, там она нужнее, чем в Томске. Как мне сказали, единственное, что эта станция может делать — тоновый набор. Во всем мире уже отказались от роторного набора. Тоновый проще — каждая кнопка закодирована двумя частотами. Очень быстро и не нужно

да их отключают даже на полчаса, все срывается. Мы терпим убытки, хотя телефонная плата взимается регулярно, да еще за месяц вперед. Так нельзя работать. Говорят, 41-я пустится — будет лучше. Надеемся. Если бы в Томске было несколько операторов, мы бы обратились к ним, но их нет. Поэтому малый бизнес и пытается решать проблему связи всеми доступными средствами. То есть пользуются радиостанциями в разрешенных диапазонах.

Как-то раз я подумал: если офисы разделены территориально, то почему бы не заказать цифровой транк от одной конторы к другой, поставить свою офисную станцию? Звоню в Канаду, говорю: мне нужно на таком-то расстоянии соединить две станции. Мне отвечают: нет проблем. Закажи канал И-1 в телефонной компании. Может, это и реально, но вас попросят прорыть траншею и проложить кабель самим.

Владислав МИХАЙЛОВ.

ОТ РЕДАКЦИИ. В будущем году наша газета намерена познакомиться с читателями и с другими точками зрения на проблему качества телефонной связи. Мы надеемся, что своим мнением поделятся не только потребители, но и специалисты, а также представители организаций, задействованных в цепочке обеспечения связи.



"Такой ли человек, которого нужно задержать и схватить, как неблагонамеренного, или же он такой человек, который может сам схватить и задержать их всех, как неблагонамеренных".

Н.В. Гоголь.
"Мертвые души".

Подставной абитуриент, или Однофамильный бизнес

- Что за наваждение? - члены приемной комиссии факультета гуманитарного образования, одного из самых престижных в Томском политехническом университете, находились в полной растерянности. Просматривая перед сдачей в отдел кадров личные дела поступивших ребят, они обратили внимание на папку одной из абитуриенток. Назовем ее Галиной. Девушка прекрасно выдержала экзаменационные испытания и была зачислена в студентки. Но все ее вступительные работы почему-то были написаны разными почерками. Всякое выдавшие преподаватели засомневались в том, что экзамены сдавал один и тот же человек - Галина.

Прежде чем обвинять ее в "подставе" (а именно так называется сдача экзамена под фамилией клиента), ученые мужи обратились за консультацией к криминалистам. Те сходу определили, что все экзаменационные работы под фамилией абитуриентки написаны разными людьми. Галина же попыталась объяснить странность ситуации тем, что обладает уникальной способностью писать совершенно разными почерками. Ей предложили пройти криминалистам. Если правда окажется на ее стороне, то преподаватели были готовы извиниться перед девушкой. Но Галина ретировалась...

Каким артистизмом, выдержкой и стопроцентной уверенностью в себе надо обладать, чтобы в течение лета трижды менять свою фамилию! Речь не о брачных аферах. Речь о совершенно необычном и достаточно прибыльном виде современного бизнеса - о сдаче вступительных экзаменов в вуз за сомневающегося в своих знаниях абитуриента. В последние годы в студенческом Томске этот

способ зарабатывания денег становится весьма популярным. Разумеется, раньше абитуриент Иванов тоже мог запросто сдать экзамен за абитуриента Петрова. Такое случилось, но безвозмездно. Сегодня ставки за удачное поступление в вуз не просто велики, а очень велики.

Почти полгода пришлось ходить за двумя молодыми людьми, чуть ли не профессионально занимающимися сдачей вступительных экзаменов за заказчика. Но они упорно не хотели делиться секретами своего мастерства. Именно от них я узнала, что в Томске существует небольшая, но довольно успешно практикующая "подставы" группа штатных "абитуриентов". Есть, правда, и несколько единичников, не идущих на контакт с коллегами по бизнесу. На след одного из них они меня и навели - то ли в надежде избавиться от соперника, "засветившегося" в прессе, то ли таким образом сами хотели познакомиться с его опытом. Но так или иначе, Максим на разговор пошел охотно.

- Я совершенно намеренно де-

из университета с разных, но родственных факультетов. А на экзаменах у них один и тот же преподаватель оказался. Максим, вчера блестяще ответивший за абитуриента Сидорова и намеревающийся экзаменоваться как абитуриент Егоров, увидев вчерашнего преподавателя, пулей вылетел из корпуса.

- Но отступать было нельзя. Я был в ответе за судьбу клиента. Благо недалеко от университета живу. Позвонил жене, и пока бежал домой, она разводила краску для волос. Разве мог я когда подумать, что пойду на такое? Через полтора часа был абсолютным блондином в темных очках. Все тогда обошлось. Но подобные фокусы не в моем вкусе. Поэтому сейчас клиентов набираю с предельной осторожностью, исключая какие-либо возможности пересечения с преподавателями.

Абитуриентский бизнес не может быть для Максима делом всей жизни хотя бы потому, что возраст поступающих в вуз через два-три года будет очень разниться с возрастом сдающего экзамены. Но

лаю это, поскольку считаю, что за последний год в наших рядах появилось много шарлатанов, дерущих с "абитури-дуры" большую плату ни за что, ни про что. Я же работаю исключительно честно: утром - зачисление, вечером - деньги.

Оказывается, в бизнесе на абитуриентах, как и в любом другом деле, полно возможностей для нечестной игры. Максим заключа-

Максим не отчаивается:

- Я - кандидат наук и со студенческой братвой намереваюсь работать долго. Уже сейчас имею заказы на две курсовые работы и один диплом. Сделаю их, как всегда, "на уровне", начиная с содержания и заканчивая оформлением. А сколько на моем счету заочных образований - вообще не счесть! За заочников сдавать экзамены - одно удовольствие. Ино-



ет своеобразный, разумеется, устный, договор с заказчиком. Как правило, в этой роли выступает папа или мама абитуриента. Рассчитаться Максим принципиально предлагает только по факту зачисления клиента в вуз. Если тот сдает все вступительные экзамены только на "отлично", то цена работы выше тысяч на 500. Нынче, например, Максим "поступал" сразу за троих хлопцев. В общей сложности за месяц он получил четыре миллиона 200 тысяч рублей. А непорядочные "подставы", по словам Максима, поганят репутацию профессионалам.

- Такие "верхушкосшибатели" работают только с приезжей абитурицией, которую кинуть - дважды два. Договорившись с клиентом, могут не явиться на экзамен. Тогда клиент "горит", ведь в общежитских условиях или на арендованной квартире оперативно привести в порядок свой экзаменационный лист почти невозможно. А ведь главное в нашем деле - аккуратно переклеить фотографию заказчика на фото исполнителя.

Максим к каждому экзамену готовится очень тщательно. Тем более что его клиенты, по понятным причинам, поступают в разные вузы. В прошлом году он чуть было не испортил себе весь вступительный сезон. Взял двух парней

да, правда, намеренно "халаявить" приходится, поскольку планка требований к их знаниям несколько ниже. Домашние контрольные работы для меня - вообще семечки.

Сейчас, как говорил Максим, в его бизнесе открываются новые перспективы: российские столичные вузы нового типа (полностью заочные) распахивают двери перед сибиряками, и в его услугах нуждаются многие. Теперь вот среди его заочной клиентуры есть даже две женщины. Кстати, на рынке подставных абитуриентов совсем нет женщин-профессионалов. Если какая и рискнет, то только из дружеских побуждений. За деньги работать прирожденные актрисы - женщины - не осмеливаются. Может быть, пока?

Завершая нашу с Максимом беседу, я спросила:

- Дипломы о высшем образовании сегодня нужны не для карьеры, а чтобы выжить. Ваши клиенты, скорее всего, в итоге станут липовыми специалистами. А их дальнейшая судьба вас не волнует?

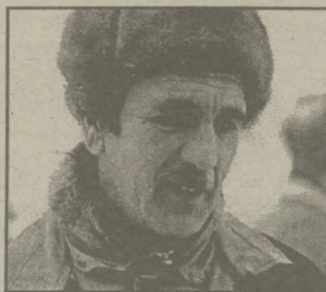
На что Максим заметил:

- Я честно выполняю работу, которую знаю, которая мне интересна и выгодна. А остальное - чужие проблемы.

Вера ПЕТУНИНА.
Рис. Надима КАСИМОВА.

В своей
колее

В Томске такого еще не было



Бригадир монтажников
А.И. Кряк.

(Окончание. Начало на стр.2)

да (его, кстати, томскстроевцы рассчитывают запустить уже в феврале) начал выдавать продукцию младший собрат "Вибропака" - установка по выпуску аналогичной продукции, приобретенная несколькими месяцами ранее.

Ход этот сделан был томи- чами совсем не случайно. На малом выпуске (а значит, и при малых затратах) предсто-

яло убедиться в перспективности

новых материалов. А убеждались, как говорится, на собственной "шкуре" - продукция первой установки практически полностью ушла для самого "Томскстроя". Внутриквартирные перегородки из нового материала успешно заменили кирпич уже на многих домах томскстроевцев, часть наружно-стенных блоков применяется на строительстве самого "Вибропака".

Впрочем, о достоинствах нового строительного материала лучше скажет сам Т. А. Осадчий, четверть века своей биографии отдавший кирпичной кладке:

- Пока, как говорится, осваиваем. Но то, что перспективы у этого материала огромны, - сомнений никаких. Во-первых, скорость: блок положил - считай, 7 кирпичей, а раствора надо во много раз меньше. Во-вторых, качество: идеальная геометрия блоков - гарантия превосходных углов, откосов при кладке, ровности поверхностей. Ну а уж о цветовой гамме и говорить не приходится.

Стены будущей лаборатории - под сколотый красный гранит, оконные проемы - под белый мрамор. Это лишь небольшая толика возможностей нового материала. Сегодня уже можно увидеть и блоки цвета естественного камня, песчаника, и с зеленым, и с голубым оттенком...

Несомненное достоинство нового предприятия - широчайшая номенклатура изделий: от тротуарной плитки до перемычек и перекрытий. Причем все это - из идеально чистых в экологическом отношении и прочных материалов (изготавливаемый блок - по существу искусственный камень).

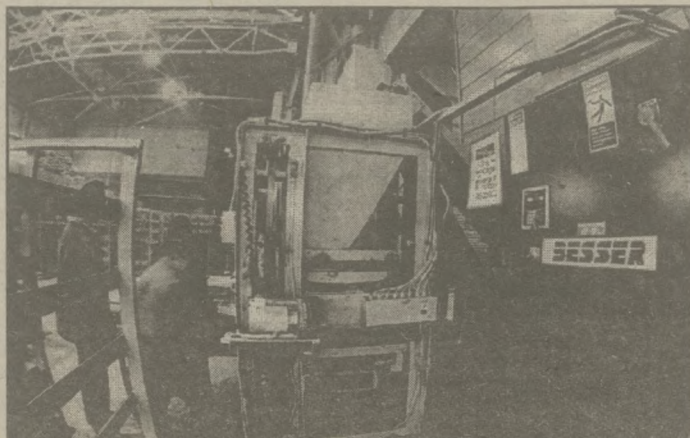
Соседи наши - красноярцы, алтайцы, кемеровчане - очень быстро, кстати, все это оценили. Вагонами заказывают у томи- чей новые стройматериалы.

Ну и, конечно же, подкупает в новинке ее стоимость. Построить жилище, например, обойдется желающему вдвое дешевле, чем из традиционного кирпича. Отсюда - особые перспективы набирающего мощь коттеджного строительства. Под первый такой дом томскстроевцы уже, кстати, забили на Тверской сваи и получили зону под застройку по Московскому тракту. А металлургии Новокузнецка заказали целый микрорайон индивидуальной застройки в 800 домов.

Генеральный директор "Томскстроя" попросил отметить искреннюю заинтересованность, понимание и поддержку при рождении нового направления в строительстве со стороны областной Думы, администрации, личное участие губернатора. Но закончить этот репортаж хотелось бы все-таки на другой ноте. Перспективные проекты новых производств, предприятий - даже сегодня! - рождаются не так уж и редко. А вот осуществляются - увы...

Право же, отнюдь не последнюю роль играет при этом то, кто за дело берется. Только один штрих: в уходящем году оборудование, аналогичное томскому "Вибропаку", получили Оренбург, Тобольск, Тверь и другие - всего по России шесть заводов. Причем все - раньше томи- чей. И только "Томскстрой" уже по существу готов к его пуску, на многие месяцы обогнав всех.

Владимир ИВАНОВ.
Фото Евгения ЛИСИЦЫНА.



Так производится то, что профессионалы называют завтрашним днем новостроек.

комплекс про ПРЕДНОВОГОДНЯЯ РАСПРОДАЖА! СНИЖЕНИЕ ЦЕН ОТ 2 ДО 15%

КОМПЬЮТЕРЫ

самый дешевый	
486SX2-80/1/3.5"/210/SVGA 512	434
оптимальные для бухгалтерии	
486DX2-66/4/3.5"/540/SVGA 512	591
486DX2-80/8/3.5"/540/SVGA 512	726
самые популярные	
Intel 486DX4-100/4/3.5"/730 PCI/SVGA 1Mb PCI	821
486DX4-120/8/3.5"/820 VLB/SVGA 1Mb	884
Pentium Triton 100/8/3.5"/1000 PCI/SVGA 1Mb PCI	1189
самый быстрый	
Pentium Triton с EDO RAM и Burst/Pipe Line Cash	
100/8/3.5"/1000 PCI/SVGA 1M PCI MPEG	1299

МОНИТОРЫ

Color SVGA 14" LR	от 290 до 348
Color SVGA 15" LR	от 420 до 576

Гарантия 2 года. Цены приведены в USD. Оплата в рублях по курсу ММВБ+ 5%.

ПУСТЬ СБУДУТСЯ ВАШИ САМЫЕ ЗАВЕТНЫЕ ЖЕЛАНИЯ!

Академгородок, пр. Академический, 1, Институт оптики атмосферы, офис 243, телефоны 25-95-42, 25-95-22

К НОВОМУ ГОДУ -
ЛУЧШИЕ CD-ДИСКИ
НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ
с играми, английским,
гороскопами, словарями,
энциклопедиями
по искусству!
СПЕШИТЕ СДЕЛАТЬ
СЕБЕ ПОДАРОК!
А также CD-ROMы,
звуковые карты
и многое другое.



ЗВОНИТЕ!!!



МАСЛО
"КРЕСТЬЯНСКОЕ",
высший сорт:
до 500 кг - 16900 руб.,
от 500 кг до 1000 кг
- 16700 руб.,
от 1000 кг - 16500 руб.
г. Томск, ул. Водяная, 59,
ТОО "Томскпродпрот",
склад N 2.
Тел. 789-773, 77-67-67.
Продукция подлежит сертификации.



**ПОКУПАЕМ ВЕКСЕЛЯ
ОНЭКСИМ-БАНКА**
ПОКУПАЕМ И ПРОДАЕМ:
АКЦИИ АО "ТОМСКНЕФТЬ"
(обыкновенные и привилегированные);
ТНХК, "ТОМСКТЕЛЕКОМ"
(обыкновенные и привилегированные);
ВЕКСЕЛЯ АДМИНИСТРАЦИИ
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ;
КАЗНАЧЕЙСКИЕ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

ТОМСК, ул. Гагарина, 3 ☎ 22-41-40

СПИРТНЫЕ НАПИТКИ

(Лицензия NN 966, 152, 840)

водка: "ROSSIA"; вино: "Монастырская изба"; вино игристое:
"SPUMANTE" (5 видов), "BAREN"; ликеры: "AMARETTO" (7 видов),
"CRYSTIANI" (6 видов).
Плиточный шоколад, шоколадные батончики, жевательная резинка (29 наименований), жевательные конфеты и карамель, **НОВОГОДНИЕ НАБОРЫ**.
РАСТВОРИМЫЕ НАПИТКИ: "YUPI", "ZUKO", "INVITE". Кофе: "NESCAFE CLASSIC", "ELITE". Тушенка, кетчуп, лечо и другая бакалейная продукция импортного производства.
Ул. Красноармейская, 119. Тел. 41-40-14. Кинотеатр "РОДИНА". Тел. 72-14-20.
Кинотеатр "ОКТЯБРЬ". Тел. 44-44-77. Продукция подлежит сертификации.

СИГАРЕТЫ

"Прима" - 600-610 руб,
"Космос" - 910 руб,
"Беломорканал" - 560 руб.

ПАПИРОСЫ

Герцена, 13. Тел. 26-68-05.
Продукция подлежит сертификации

Канцелярские ТОВАРЫ

чехословацкого пр-ва,
150 наименований.
Гибкая система скидок. Постоянным клиентам - реализация.
Наши цены приятно Вас удивят.
Ул. Никитина, 8-а, 1-й этаж,
офис ТОО "ЗЗ". Тел. 23-27-17.
Прекрасный
новогодний подарок!

ЦЕМЕНТ

Низкие цены.
Пер. Заозерный, 16/3.
Тел. 78-61-34,
78-61-95, 78-61-76.

ЛИНОЛЕУМ

ЮЖНАЯ
КОРЕЯ
ОТ КЛАССИКИ
ДО АВАНГАРДА
Цена от 20 тыс.руб. за м²
г. Томск,
пр. Фрунзе, 20, офис 44.
Тел. (382-2) 23-22-39.

ГИДРОМАШСЕРВИС НАСОСЫ

ЭЦВ, К, КМ, КС, ПЭ, СЭ, ЦВЦ,
ЦН, Д, ВКС, ЦГ, ЦНС(Г), СМ,
СД, ЦМК, "ГНОМ", ЦМФ, ЦВК.

КАБЕЛЬ, ПРОВОД

Россия, 105037, Москва, 3-я Прядильная улица, дом 8-а.
Тел.: (095) 163-40-88, 163-50-33. Факс: (095) 163-35-39.
Телетайп: 114561 Дружба. Телеграф: Москва АТ Дружба.

НОВЫЙ
АДРЕС

Фирма "ФАКТ"
ПРЕДНОВОГОДНЯЯ
РАСПРОДАЖА,
цены снижены от 5 до 10 %.
СОКИ "ВВ"
в ассортименте;
рыбные консервы
в ассортименте;
НОВОГОДНИЕ ПОДАРОКИ:
кукурузные хлопья,
"подушечки", "колечки";
компоты
в ассортименте;
зеленый горошек,
лечо, помидоры
и многое, многое другое.
Ул. Карла Маркса, 56.
Тел. 72-24-79.
Продукция подлежит сертификации.

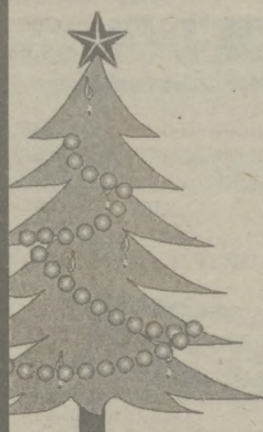
ЧЕРНЫЙ МЕТАЛЛОПРОКАТ:

- лист 2 мм - 2400000 руб.,
2,8 мм - 2300000 руб.;
- уголок 50x50
- 1850000 руб.;
- швеллер N 16
- 2100000 руб.;
- арматура, d=12, 14, 16;
- труба, d=40, 60, 76, 89
- 3500000 руб.;
- лист 5 мм, 6 мм
- 1850000 руб.,
16 мм - 1800000 руб.
Тел. 780-114.

АВТОПОКРЫШКИ БП-85, пр-во г. Нижнекамска.

Стиральные машины "СИБИРЬ".
КВАРТИРНЫЕ ЩИТКИ.
ОБОГРЕВАТЕЛИ. Тел. 24-11-73.

ЭнергоАктивБанк



поздравляет
томичей
с Новым
Годом!

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

ЦСТ Сибирский Дом

Оптом со склада: тел. 760-860.
В розницу - магазин (ул. Р. Люксембург, 8).

СТЕКЛО

ВИТРИННОЕ
ОКОННОЕ
ПОЛИРОВАННОЕ

БИКРОСТ
ЛИНОЛЕУМ

ОБОИ бумажные
виниловые
ПЛЕНКИ отделочные
самоклеющиеся



АО "ТоМаг"

ВСЕГДА БОЛЬШОЙ ВЫБОР И НИЗКИЕ ЦЕНЫ (НДС и СН в том числе):

- лист х/к 0,8х1,0; 1,0; 1,5; 2,0; 3,0 мм - 2650-2800 тыс.руб.; г/к 2,0 - 2450 тыс.руб., 2,5 - 2350 тыс.руб., 3,0-3,5 - 2250 тыс.руб., 4,5 - 2050 тыс.руб., 5 - 1950 тыс.руб., 6, 8, 10, 14, 16 - 1950 тыс.руб.; рифленый 6,0 мм - 2610 тыс.руб., полоса 12х45х6000 мм - 1550 тыс.руб., кровельный 0,7х860х2000 мм - 2600 тыс.руб.; профилист оцинк. 0,7х750х9000 мм Н-57 - 6000 тыс.руб.; шифер алюмин. 1,0х1250х1900 мм - 116 тыс.руб. лист; угол 25 - 2150 тыс.руб., 32 - 2050 тыс.руб., 40 - 1950 тыс.руб., 45 - 2150 тыс.руб., 50, 63 - 1900 тыс.руб., 70 - 1950 тыс.руб., 75 - 2050 тыс.руб., 80, 90, 125 - 2150 тыс.руб.; катанка 6,5; 8,0; - 1950 тыс.руб.; круг ст3сп/пс бухт. 12 - 1950 тыс.руб., 18 - 1400 тыс.руб., стержни 14, 18, 20, 22, 24, 25, 30, 65, 70 - 2050 тыс.руб.; арматура А-III 10 - 2550 тыс.руб., 12 - 2050 тыс.руб., 14 - 2100 тыс.руб., 18 - 2000 тыс.руб., 20 - 2150 тыс.руб., 25 - 2150 тыс.руб., А-16 - 2200 тыс.руб.; швеллер 5 - 2450 тыс.руб., 8 - 2400 тыс.руб., 10 - 1950 тыс.руб., 12, 14 - 2300 тыс.руб., 16, 18 - 1950 тыс.руб., 20 - 2200 тыс.руб., 30 - 2650 тыс.руб.;	- балка ст09г2с 12 - 2350 тыс.руб., 15К - 2750 тыс.руб., 20Ш, 20К - 2700 тыс.руб., 25К - 2650 тыс.руб., 36, 40 - 2250 тыс.руб.; труба тонкостен. конструкц. 20х1,5; 38х2,0 - 2500 тыс.руб., ГОСТ 3262 15х2,8 - 3950 тыс.руб., 20х2,8 - 3900 тыс.руб., 25х3,2 - 3850 тыс.руб., 32х3,2 - 3800 тыс.руб., 40х4 - 3750 тыс.руб., 50х3,5 - 3700 тыс.руб.; ГОСТ 10705 50х3,0 - 3550 тыс.руб., 76х3,5 - 3500 тыс.руб., 89х3,5 - 3450 тыс.руб., 102х3,5 - 3400 тыс.руб., 114х4,5 - 3330 тыс.руб.; оцинк. 114х4,5 - 4350 тыс.руб., 273х5 - 1950 тыс.руб., 1020х12-14 - 2650 тыс.руб.; нефтепр. б/шов. ТУ 387-88 530х7,0-7,5 - 2500 тыс.руб.; б/ш ГОСТ 8732 108х6 - 4100 тыс.руб., 114х12, 127х10, 140х10 - 2500 тыс.руб., 159х7-8 - 3900 тыс.руб., 273х10, 325х10 - 3250 тыс.руб., 426х10 - 3200 тыс.руб.; трое, ГОСТ 2688-80 9,0 - 4250 руб. м, 12 - 6400 руб. м, 16,5 - 11500 руб. м; электроды МРЗ 3 мм - 6100 тыс.руб., 4 мм - 5750 тыс.руб., 5 мм - 5650 тыс.руб.; АНО4 5 мм - 5650 тыс.руб., АНО6 4 мм - 5750 тыс.руб.; проволока св08Г2с 1,2 мм бухт. - 65 кг - 4950 тыс.руб. т и другой металл.
--	--

Постоянно покупаем металлопрокат. Возможна доставка транспортом предприятия.
Ул. Ракетная, 4/1, к.5. Тел./факс: 212-712, 786-851, 786-853.

■ СТЕНКИ ■ МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ ■ КРЕСЛА ■ ДИВАНЫ-КРОВАТИ ■ КРЕСЛА-КРОВАТИ ■ КУХОННЫЕ ГАРНИТУРЫ ■ СТУЛЫ ■

В ОРОТА В МИР КОМФОРТА И УЮТА

ШИРОКИЙ
ВЫБОР
ОТДЕЛОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
ИЗ ГЕРМАНИИ
В МАГАЗИНЕ
"ТРАНЗИТ"

ЖДЕМ ВАС
В НАШИХ
МАГАЗИНАХ

ОПТОМ ПК "Феникс" 21-25-71, 21-05-08
В РОЗНИЦУ маг. "Транзит" 2 этаж, вокзала Томск-1 90-23-34
маг. "Пирамида" ул. Кулева, 26 49-52-85
маг. "Мебель" ул. Мичуринская, 47 75-33-30

Вогка "Mc Cormick" - 1 п., "Русская" - 0,5п.

Пикеры "Кристиане" в ассортименте.
Сухие вина "Монастырская изба", "София".
Пиво "Амстердам", "Золотой фазан" (баночное).
Масло растительное (1 л. - Франция, 1,5 л. - Россия).
Салака в томатном соусе, тушенка (Ирландия).
Конфеты "Вишня в шоколаде" (280г. - Чехословакия).
Новогодние подарки (Германия), "Bounty" - 250 г.
Шоколадные батончики в ассортименте.
лицензия № 498 от 26.10.95. Все товары имеют сертификаты качества.

со склада
в Томске
тел: 21-38-79

-- ул. Шевченко 19, каб. 25,
(здание "Томскжипстроя")
-- Магазин "ТРОЙКА"
(навесной старый рынок)
-- Дворец спорта (левое крыло)

*РЫБА СВЕЖЕМОРОЖЕНАЯ

* КАМБАЛА

* НАВАГА

* ТРЕСКА

ТУШЕНКА, СГУЩЕНКА, макаронные изделия,
наборы конфет, паштет, рыбные консервы,
куриные окорочка, растительные масла...

На базе "Томлесторга": ул. Н.-Луговая, 89-а.
Тел. 26-69-53, 78-06-07.

НАШИ ЦЕНЫ ВЗРЫВАЮТ РЫНОК!

Продукция подлежит сертификации.

МАНДАРИНЫ и ЯБЛОКИ из Южного Китая

Очень много витаминов
в сладких, вкусных
мандаринах.

Пл. Ленина, 8 (Дом молодежи).

Тел.: 22-51-90, 22-28-06. РАБОТАЕМ БЕЗ ВЫХОДНЫХ

"КОНСУЛЬТАНТ АУДИТ" объявляет

- ✓ Менеджера аудита
- ✓ Аудиторов
- ✓ Консультантов по
налогообложению и
бухгалтерскому учету

ТРЕБОВАНИЯ: высшее образование,
коммуникабельность, опыт работы по
специальности, навыки работы на
компьютере.

СПРАВКИ и запись на СОБЕСЕДОВАНИЕ по ТЕЛЕФОНАМ

НАБОР НА
КОНКУРСНОЙ
ОСНОВЕ

412-348

412-233

К О Н С У Л Т А Н Т А У Д И Т
НЕЗАВИСИМАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА

ПРЯНИКИ (6 видов) - 6400-7300 р./кг

ВАФЛИ (5 видов) - 12000-15000 р./кг

ПЕЧЕНЬЕ (г.Искитим, 8 видов) - 8000-10000 р./кг

Т. 75-33-55

Совместному предприятию
ТРЕБУЕТСЯ ГЛ. БУХГАЛТЕР
со стажем не менее 10 лет на предприятиях с промыш-
ленным балансом. Тел. 22-49-15, 22-52-93.

Торговый дом "ТОМГРАД"

предлагает
нефтепродукты
со склада в Томске:

БЕНЗИН А-80

Ачинского нефтеперерабатывающего завода

по 1210 руб./л.

БЕНЗИН АИ-92

завода "Омскнефтеоргсинтез"

по 1380 руб./л.

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.

Сибирский страховой коммерческий банк
ГАРАНТБАНК
ТОМСКИЙ ФИЛИАЛ

ПРЕДПРИЯТИЯМ
ВСЕХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ
ПРЕДЛАГАЕМ
ЗАКОННОЕ
ПОДКРЕПЛЕНИЕ КАССЫ
НАЛИЧНЫМИ СРЕДСТВАМИ
НА ЗАРАБОТАННУЮ ПЛАТУ

ТОМСК, ул. Гагарина, 3 ☎ 23-41-27

**Молдавские вина по
сниженным ценам**
Новогодняя распродажа

Каберне Марочное (0.7) 6500 р.
Монастырская изба (0.7) 8500 р.
Алиготе (0.7) 6500 р.
Фетяска (0.7) 6500 р.

Ул. Кулева, 26,
т. 22-38-22.

МУКА (в/с) - 2500 р./кг
МИНТАЙ (с/м) - 7000 р./кг
т. 77-86-66

ХАЛВА РИС

шлифованный
Телефоны:
21-23-01, 49-82-93
Суббота -
рабочий день.

**РЫБА СВЕЖЕ-
МОРОЖЕНАЯ:**

- треска - 6200 руб.;
- навага - 5500 руб.;
- сельдь т/о - 6500 руб.
Пер. Совпартшкольный, 10, каб. 23.
Тел. 22-40-87, 22-47-18.
Суббота - рабочий день.
Продукция подлежит сертификации.

МОЛОКО
СГУЩЕННОЕ
бочковое - 7500 руб. кг;
ЗЕЛЕНЫЙ ГОРОШЕК
(Венгрия), 425 г - 3800 руб.
Форма оплаты - любая.
Возможен бартер.
Ул. Обруч, 10, каб. 11.
Тел. 22-56-15.
Продукция подлежит сертификации.

Коммерческий отдел м-
на "Каменя" предлагает:
- сухой СОК "Yupi"
в ассортименте по цене
590 руб. п., "Zuko" по
1490 руб. п.;
- БАНАНЫ, апель-
сины, яблоки, киви,
ананасы, помидоры,
перец;
- ШОКОЛАДНЫЕ
БАТОНЧИКИ "Nuts",
"Lion" по 1600 руб.
шт., "Кит-Кэт" и др.
Адрес: ул. Мокрушина,
24, с 11 до 17 час., пере-
рыв - с 14 до 15 час.

Маргарин
для
промпереработки
по 7700 руб. за кг.
Тел. 22-51-75, 23-49-25.
Продукция подлежит сертификации.

САХАР
(мин. партия - 500 кг).

Пл. Соляная, 2,
здание ТГАСА
(угловой вход)

СИБПРОДУКТ

МУКА, Алтай (мин. партия 5 мешков)
КУРИНЫЕ ОКОРОЧКА
МАСЛО СЛИВОЧНОЕ
ПЛОДОВООЩНЫЕ КОНСЕРВЫ
(Болгария) в ассортименте
Тел. 72-39-67

Всегда свежие!

"Мандарины" 8,5 тыс.руб. кг
"Лимоны" 8,5 тыс.руб. кг
"Грейпфруты" 7,5 тыс.руб. кг
"Апельсины" 6 тыс.руб. кг
"Бананы" 98 тыс.руб./10 кг
"Яблоки" 10 тыс. руб. кг

Все продукты подлежат
обязательной сертификации.
Склад: ул. Нижнеуловская, 89А
/БЕЗ ВЫХОДНЫХ/
Маг. «Каменя» (ул. Мокрушина, 24)

Европродукт
Тел. 232303

ТОО «ЭЛЕКТРОМОТОР»:

РЕАЛИЗУЕТ новые и **РЕМОНТИРУЕТ** (с гарантией) асинхронные
ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ мощностью 1-250 кВт и консольные насосы
типов: К8/18, К20/30, К45/30, К90/26, К45/40, КМ45/30;
ПОКУПАЕТ у организаций и частных лиц асинхронные
электродвигатели, вышедшие из строя, с целостным внешним
видом, до 350 рублей за 1 кг (расчет наличными);
ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ на пошив постельного белья, халатов,
специальной и детской одежды;

тел. 44-47-89, 49-02-79;

ПРОДАЕТ: станки деревообрабатывающие
бытовые УДС-1М 740000-840000 руб.;
кормодробилку (1,0 кВт, до 300 кг/ч) 650000 руб.;
электродвигатели 75, 100, 150 Вт 1000-1100 руб.;
туалетную бумагу (г. Сыктывкар) 1250-1300 руб.

Ул. Лебедева, 87. Тел. 21-46-91. Продукция
подлежит сертификации

ПРОДАДИМ
ПО НИЗКИМ
ЦЕНАМ
МАЙОНЕЗ
МАРГАРИН (в ассортименте)
КУЛИНАРНЫЙ ЖИР
САЛО растительное
МУКА
РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ (в ассортименте)
ТУШЕНКА говяжья, свиная (отечеств.)
ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ (1.5-0.33 л)

ВОДКА "Петров" (ж/б, 0.33)
Ассортимент
СПИРТНЫХ НАПИТКОВ
ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ
и др. продуктов питания
- более 100 наименований.
Телефоны:
21-23-01
49-82-93
Суббота -
рабочий день.

организация реализует
**Жесткую
минплиту.**
Трубы $\varnothing$ 25, 76, 89.
Тел. 789-154, 780-645

МАСЛО
ПОДСОЛНЕЧНОЕ
- 7000 руб. кг, оптом. Тел. 21-17-61.
Продукция подлежит сертификации.

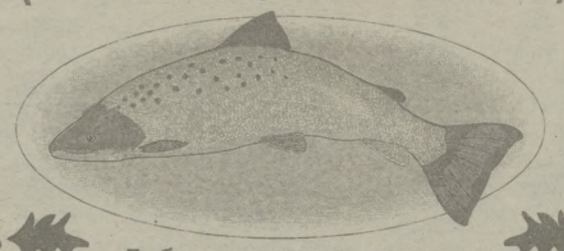
Новые поступления
к Новому году!
Рыбные консервы:
лосось, фарш лосося,
рагу лосося, сайра,
салака, калуга и т.д.
Система скидок.
Сертификаты имеются.
Тел. 22-58-15.
Продукция подлежит сертификации.

Предприятие АОТ "ПОИСК"
продает:
- ШКУРЫ КРС и СВИНЫЕ мокро-
соленные промышленной обра-
ботки;
- ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВА-
НИЕ - компрессоры аммиачные
средней производительности, ре-
сиверы, конденсаторы.
Обращаться: г. Томск,
ул. Стародеповская, 60.
Тел. 77-25-83, 77-98-34.

СГУЩЕННОЕ МОЛОКО,
САХАР, СОЛЬ.
Тел. 21-18-97.
Продукция подлежит сертификации.

СНИМУ ОФИС
с телефоном, складом.
Тел. 72-50-44.

СЕЛЬДЬ
т/о свежемороженая (крупная)
СЕЛЬДЬ т/о пресервы
(без головы, банка - 1.5 кг)



Гибкая система скидок.
Телефакс 23-12-37.

Примем на работу опытного бухгалтера на самостоятельном балансе.

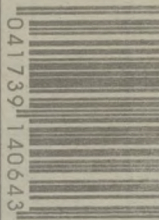
Только у нас
ЖЕЛЕЗНЫЕ ДВЕРИ
Повышенной прочности
Втулки против среза навесов
Декоративная отделка

сейфы
решетки

26 94 05
Образцы в магазинах ЦУМ
Спортовары (Мрк. трект)
Купим лист 2-2.5мм электроды 4мм

имеется лицензия

ПОДАРОК К СТОЛУ!



041739-140643

Компьютеры ОСТЕК
Ostek PCI 486DX2-80/4/1000/3'5/1 Mb PCI - от \$834
Ostek PCI 486DX2-80/4/1000/3'5/512 Kb ISA - от \$799
Мониторы SVGA 14", 0.28 - от \$270
Каждому компьютеру БЕСПЛАТНО прилагается CD-ROM с набором компакт-дисков.

Оплата по курсу ММВБ без процентов на конвертацию.

Тресом
Пр. Фрунзе 115, тел: 26 5241, 26 0408

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ОТКРЫТОГО ТИПА
"ТОМСКОБЛСНАБСБЫТ"
предлагает

КАРТОН коробочный
БУМАГУ газетную - 5600 р./кг
БУМАГУ упаковочную - 2800 р./кг
МЕБЕЛЬ канцелярскую разную
КЛАССНЫЕ ДОСКИ
ДЕТСКИЕ ШУБКИ (искусственный мех) - 135 т.р.

Телефон 77-86-66.

ПЕНОПЛЕН.
ЛИНОЛЕУМ на основе (югославский).
ПОРОШОК стиральный. ЧИСТЯЩИЕ СРЕДСТВА
ПЕЧНОЕ ЛИТЬЕ. ЛОПАТЫ штыковые

Телефоны: 76-15-51, 76-15-41.

Наш адрес: ул. Героев-Чубаровцев, 6 (р-н Черемошников), проезд трамваем 1 до ост. "Ул. Героев-Чубаровцев".

ПРОМЫШЛЕННЫЕ НАСОСЫ: глубинные, консольные;
БЫТОВЫЕ НАСОСЫ "Малыш".
Тел. 23-27-17.

Свежемороженая РЫБА:
- треска - 8200 руб.;
- горбуша - 8400 руб.;
- навага - 7000 руб.;
- камбала - 7800 руб.

Мелким оптом.
Торговый павильон:
ул. Белинского, 7
(напротив магазина "Нива").
КУПИМ КИОСК.
Тел. 44-91-79, 44-80-21.
Продукция подлежит сертификации.

АОЗТ «Форсайт»
ПРОДУКТЫ ИЗ ВЕНГРИИ:
паштеты (куриный, говяжий, свиной), 65 г 1600 руб.;
компоты: "Вишневый" 6500 руб.;
СОКИ (тетрапак):
"Вин", "Ябл.", 0.2 л. 2000 руб.;
"Грушевый", 1 л 4800 руб.;
ОВОЩНЫЕ КОНСЕРВЫ:
огурчики маринованные, 720 г 6800 руб.;
томаты в собственном соку, 800 г 6800 руб.;
зеленый горошек, 720 г 6000 руб.;
ЧАЙ ЦЕЙЛОНСКИЙ, ИНДИЙСКИЙ
"FORT", (е/с), 250 г 5000 руб.;
100 г 2800 руб.;
одноразовый "Цейлонский", "Эль Грей" 4000 руб.

САХАР 3200 руб. кг.
Продукция подлежит сертификации.
Доставка - бесплатная, магазинам - под реализацию.
Адрес: Ул. Мичурина, 47, склад №1.
Тел. 23-32-49, 23-31-74.

САХАР 152500 рублей

МОЛОКО сухое, 25%, СОК «ВВ»
10 наименований, ТУШЕНКА
Продукция сертифицирована.

Пер.Зазерный, 16/3. Тел. 78-61-34, 78-61-76.

Акционерное общество **"СПУРТ"**
ПОЗДРАВЛЯЕТ ТОМИЧЕЙ С НОВЫМ ГОДОМ И ПРЕДЛАГАЕТ ВЫБРАТЬ В НАШИХ МАГАЗИНАХ НОВОГОДНИЕ И РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ПОДАРКИ ДЛЯ РОДНЫХ И БЛИЗКИХ.

МАНДАРИНЫ
(Иран) свежего урожая.
Без выходных, с 9 до 17 час.
Тел. 26-95-62.
Продукция подлежит сертификации.

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА:
СТИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ:
"Вятка-18-07" 2100000 руб.;
"Сибирь" 1200000 руб.
ПЫЛЕСОСЫ:
"Урал-1" 340000 руб.
ЭЛЕКТРОПЛИТЫ:
"Электра-1006" 1350000 руб.;
"Лысьва" 1200000 руб.
Прессы гладильные, сепараторы, кухонные комбайны, воздухоочистители, светильники, электрочайники, утюги, электросчетчики.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ:
посуда оцинкованная, эмалированная, тефлоновая, фарфоровая, столовые наборы, термосы.
Кисти, щетки, изделия из пластмассы.
Зубная паста, стиральные порошки в ассортименте.
Чистящие средства в ассортименте.

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ:
линолеум (Армстронг), 10 расцветок, ширина 2 м, толщина 3 мм 50000 руб. за кв.м.
покрытие для пола от 28500 руб.
Ковры (Бельгия).

ПАРФЮМЕРИЯ:
шампуни, мыло туалетное в ассортименте, туалетная вода (Франция) от 13000 до 25000 руб.,
кремы, лосьоны на натуральной основе ("Шарм Клео Косметик"), шампуни, лечебные средства для волос (фирма "Schwarzkopf").

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ:
- ул. Кулева, 26, ДК ТИЗа, ост. "Ул. Белинского". Тел. 49-53-82;
- ул. Нахимова, 18 (салон "Нежность"), ост. "3-я горбольница". Тел. 44-33-73;
- пр. Ленина, 90 (магазин "Находка"), ост. "ЦУМ". Тел. 22-26-17;
- ул. Бердская, 21 (магазин "Русский дом"), ост. "Завод ТЭРО".

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ:
тел. 26-91-56, 26-96-03.

АО "ТОМСКАГРОСНАБ" РЕАЛИЗУЕТ:
- ШИФЕР, цемент, рубероид, кирпич огнеупорный, ДВП, электроды МР-3, уголок 50х50, трубы стальные, фляги молочные, электроплиты "Лысьва", мешки бумажные, мешки полипропиленовые, гофроящик под масло, навесное оборудование к мотоблоку, светильники бытовые, микроволновую печь "Плутон-18", электролампы;
тел. 22-56-93;
- с/х шины: 900-16, 9.5-32, 650-16, аккумуляторы 6СТ-90, 6СТ-190; а/шины: 240-508, 260-508р, 1200-18, 645-13, 205/70-14, 185/82-15, 220-508, 840-15; шпигат, ленту транспортную 500х3, 400х3;
тел. 22-49-34;
- запасные части: диски колес к УАЗ, ГАЗ 31029, двигатель ГАЗ-53, стартеры ГАЗ-53, ЗИЛ-130; карбюраторы: К126ГМ, К135, К126ГУ, К126И; распределители контактные, бесконтактные к ГАЗ-24, УАЗ, "Москвичу", ВАЗ, гусеницы, гидронавеску к ДТ-75, топки к сушилке СЗСБ-8,0, ролики опорные;
тел. 22-48-83;
- эл.калориферы СФО-20, СФО-40, шкаф учета эл.энергии;
тел. 22-57-80;
- вату медицинскую 250 г, марлю медицинскую (1000 п/м рулон), аккумуляторную кислоту (50 л фляга), тосол А-40 (20 л канистра);
тел. 75-31-93;
- автомобили: УАЗ-3303, УАЗ-3962, УАЗ-31514; тракторы: ДТ-75, Т-25, МТЗ-82, грабли конные, КРН-2,1;
тел. 75-16-60.
Адрес: г. Томск, ул. Пушкина, 16.

Организация реализует:
ЯБЛОКИ (китайские)
СУПЫ, БУЛЬОНЫ
"Gallina Blanca"
АРАХИС
ШОКОЛАД
ДРОЖЖИ
Тел.: 41-23-57.

БУМАГА ТУАЛЕТНАЯ.
г. Томск, ул. Пролетарская, 38-а, а/б 2042.
Тел. 78-04-76, 78-07-86.

ТЕАТР ЮНОГО ЗРИТЕЛЯ
26 декабря. Премьера. "День рождения кота Леопольда" - 11, 14.

КИНО В КИНОТЕАТРАХ "ОКТАБРЬ"
26 декабря. К 100-летию кино. "Бульварное чтиво" (США, две серии, "чужая" комедия, для взрослых) - 10 (льг.), 13, 16, 19. Последний герой боевика (США, две серии, фантастика) - 9-30 (льг.), 12, 14-30, 17, 19-30. "Женщина французского лейтенанта" (Великобритания, две серии) - 12-15, 14-30, 16-45, 19.
"РОДИНА"
26 декабря. "Утомленные солнцем" - 10, 13, 16, 19.
"СИБИРСКИЕ ОГНИ"
26 декабря. "Слияние двух лун" (США) - 10, 12, 14, 16, 18, 20.

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.
Во вновь открывшиеся магазины ТРЕБУЮТСЯ:
продавец-кассир, работники зала.
Пер.Сакко, 27.
Тел. 22-24-89, 22-61-22. **Tomcar**

ГАЗИРОВАННЫЕ НАПИТКИ
"Вейнянский родник" (2 л):
"Пепси-кола", "Миринда", "Ессентуки-17", "Тоник", "Лимон", "Клубника", "Черная смородина", "Ананас", "Вишня"
- экологически чистый продукт.
Тел. 21-14-43, 77-85-08.
Продукция подлежит сертификации.

СНИМУ трех-, двухкомнатную квартиру в Кировском, Советском р-не желательнее с мебелью. Дорого. Тел. 49-12-37.
КУПЛЮ капитальный гараж на Каштаке-II не менее 4х9 м. Тел. 76-06-17, 76-06-30.
КУПЛЮ гибкую подводку к кухонным смесителям. Тел. раб. 49-12-01, до 17 час, дом. 76-06-17, 76-06-30.
МЕНЯЮ а/м "Фиат" 1990 г. выпуска на ГАЗ-3507 или ГАЗ-3307, не ранее 1993 г. выпуска. Тел. 21-07-38.
МЕНЯЮ новый а/м ГАЗ-31029 на мясо. Возможны варианты. Тел. 26-06-44.

Коллектив муниципальной полной средней школы № 46 выражает глубокое соболезнование Ивановой С.П. в связи со смертью мужа ИВАНОВА Михаила Георгиевича.

Коллектив драматического театра выражает глубокое соболезнование заслуженному артисту России Варенцову В.В. в связи со смертью отца ВАРЕНЦОВА Василия Абрамовича.

Родные и близкие с прискорбием сообщают о смерти горячо любимой мамы, бабушки, прабабушки КАБЕЛЕВОЙ Анны Леонтьевны, наступившей 25 декабря 1995 года.

МАСЛО топленое пальмовое - 13000 руб. кг.
ЧАЙ цейлонский листовой, 100 г - 2100 руб.
Тел. 22-37-92, 44-70-54.
Продукция подлежит сертификации.

ПЕКАРНЯ
ЗАКЛЮЧАЕТ ДОГОВОРЫ на поставку хлебобулочной продукции (булочки с маком, изюмом, веники, хлеб пикантный с перцем, хлеб тостовый, хлеб с отрубями) и мн. др. (более 20 наименований).
ПРОДАДИМ: тестораскаточную машину, хлебные формы, тележки под хлеб.
Ул. С.Лазо, 20. Тел. 76-53-32.
Продукция подлежит сертификации.

АООТ "Лоскутовское" ПОСТАВЛЯЕТ ТРАКТОРЫ К-701, К-700А
под заказ, проводится предпродажная подготовка, гарантийное обслуживание по цене 300 млн. руб.
Тел. для справок: 943-477, 943-350.

Электроды МР-3, d=3, 4, 5.
Тел. 75-65-51, 75-67-92.



Около 90% времени фирмы расходуется на изготовление и оформление документов. Использование копировальных аппаратов сократит эти расходы.

Xerox Service
г. Томск, ул. 19 Гв. Дивизии, 13
тел.: (3822) 41-35-97, 41-34-84

© FORMA

Спец. заказ

...И фирменный блокнот на «проволочке»

Похоже, что рекламная фирма «Янсон & СВ», известная в Томске своими широкомаштабными презентационными проектами, рекламными кампаниями и высококачественной полиграфической продукцией, выходит на новый этап своего развития. Сегодня здесь можно изготовить полный комплект представительской деловой продукции: ламинированные визитки, фирменные бланки, блокноты и конверты, еженедельники, вкладыши для папок-организаторов и т.д. Ранее такая продукция уже изготавливалась, но значительное расширение технической базы фирмы позволило продолжить работу на более высоком уровне. Техника «Янсон & СВ» позволяет делать практически все — от брелоков для ключей до брошюр и журналов любого объема.

По наблюдениям специалистов «Янсона», основной спрос сегодня приходится на бланочную деловую продукцию и брошюры. Последние, кстати, в фирменном исполнении ничуть не уступают, благодаря преимуществам ризографической печати, тому, что мы видим в магазинах. Что касается остальной продукции, то такую, казалось бы простую, вещь, как фирменный блокнот на проволочном креплении, в Томске, кроме «Янсон & СВ», не выпускает никто.

Достоинства расширяющегося ассортимента продукции фирмы уже оценили многие предприятия Томска и других городов. Среди заказчиков «Янсон & СВ» — Кузнецкбизнесбанк, АО «Томскэнерго», АО «Сибстройоблимерметалл», «Томскэлектромкомплект», комплекс «Вавилон», «Диалог — Сибирь-Томск», Томское государственное авиапредприятие, «Томскстрой» и многие другие. Одним из последних крупных заказов фирмы было полное полиграфическое обслуживание конкурса «Алиса».

Словом, сегодняшние возможности в этом секторе услуг у «Янсона» практически неограничены. Клиенту предлагается полный цикл обслуживания — от изготовления макета и разработки дизайна до печати и брошюровки, то есть выпуска конечной продукции. Неважно, берется ли фирма за глобальный проект или выпуск ценников для уважаемых магазинов — все делается на высшем уровне.

Полиграф. ДЕВЯТОВ.

Личный счет

Россиянам не стоит беспокоиться по поводу предстоящего обмена долларовых купюр

Банк России рекомендует гражданам, владеющим банкнотами США старого образца, не торопиться обменивать их на новые. Старые купюры остаются законным платежным средством, никаких ограничений по отношению к ним не вводится. Об этом шла речь на пресс-конференции, состоявшейся в ЦБ РФ 4 декабря.

В соответствии с действующими нормативными документами доллары старого образца должны приниматься и обмениваться на рубли или иную иностранную валюту по их номинальной стоимости всеми пунктами обмена валюты без каких-либо временных и количественных ограничений. Любой отказ в приеме, ограничении сумм, уценка, установление специального обменного курса или любая другая дискриминация банкнот старого образца является нарушением валютного законодательства Российской Федерации. Центральный банк гаранти-

рует, что и через год, и через два вы сможете обменять сто-долларовые купюры на рубли или положить их в банк. Более того, отказ в обмене на рубли или в приеме как платежного средства повлечет за собой штрафные санкции в отношении банков-нарушителей вплоть до лишения лицензии.

Так, за девять месяцев этого года ЦБ было проведено 29 тысяч проверок обменных пунктов. По результатам проверок 2232 пункта закрыты. В частности, закрыты обменные пункты, устанавливавшие «специальный» курс для обмена купюр 1988-го и более ранних годов выпуска. Та же участь постигнет и те пункты, которые попытаются ввести «специальный» курс для обмена на рубли нынешних сто-долларовых купюр.

По новым правилам, в каждом обменном пункте должен быть указан телефон Центрального банка, по которому клиент может пожаловаться на нарушение правил обмена. Однако коммерческие бан-

ки вправе по собственному усмотрению устанавливать комиссионный сбор за обмен старых сто-долларовых банкнот на новые. По расчетам Центрального банка, комиссионный сбор не может превышать 1-2 процентов.

При совершении обменных операций или выдаче наличной валюты со счетов клиентов банк может использовать для расчетов любые банкноты, если иное прямо не оговорено в соглашении с клиентом. Проще говоря, и вы можете сдать в банк купюры старого образца, и банк может расплатиться с вами теми же самыми купюрами.

Однако, по мнению специалистов из Центрального банка, главная проблема состоит не в процедуре обмена, а в наличии огромного количества фальшивых сто-долларовых купюр. По экспертным оценкам, сейчас «в чулках» хранится не менее 2 миллиардов фальшивок. Надо полагать, у фальшивомонетчиков запасы «товара» тоже весьма солидные, и они тоже попы-

таются поскорее сбыть его, пользуясь моментом.

В коллекции ЦБ уже хранятся четыре фальшивые купюры нового образца, хотя они еще не вошли в оборот даже в Соединенных Штатах. В свете этого следует ожидать появления обменных «будок-однодневок».

Поэтому рекомендуем обменивать валюту только в банках.

Еще один довод в пользу спокойного, планомерного течения обмена банкнот. Больше других в этом заинтересована Федеральная резервная система США, так как в случае паники все банкноты старого образца различных путями хлынут в США и увеличат дефицит национального бюджета. Получены официальные гарантии американской стороны, что в любой момент после введения в обращение банкнот нового образца в кратчайшие сроки будут выполнены заявки на поставку любого количества новых банкнот.

(По страницам российской прессы).



Конфетки, бараночки не возили на саночках

В те далекие годы литературу и русский язык преподавала нам Вера Григорьевна Серкова, эвакуированная из Ленинграда и олицетворявшая высочайшую интеллигентность в манерах ведения уроков и общения с учениками. А в тот день разбора ошибок в написанном накануне диктante на Веру Григорьевну было больно смотреть. Она страдала. Случилось невероятное. Почти все ее шестиклассники известное музыкальное слово написали с одним «к» и с окончанием «т» — акорт. Но еще больше расстроилась Вера Григорьевна, когда ученики стали горячо доказывать, что они правы. И ведь действительно, хоть и не правы, но и не виноваты они были.

Каждый из нас часами разглядывал синенькую, совсем стертую металлическую табличку, прибитую у входа в магазин, попасть в который можно было, лишь выстояв огромную очередь. В нем выдавали по хлебным карточкам на каждую семью точно отмерянные граммы. И на табличке было название магазина «Акорт». И только сейчас, десятки лет спустя, я узнал, что это — аббревиатура, означавшая Сибирское акционерное общество розничной торговли. Было оно организовано и открыло свои действия в 1926 году. Основной капитал был определен в 1 миллион рублей, но уже через два года был доведен до двух миллионов. Акционерами общества являлись: краевой исполнительный комитет Сибирского края, Сибкрайторг и исполкомы областей. На территории Сибири акционеры имели более 120 магазинов, в основном расположенных в городах (с годовым оборотом от 25 тысяч до 25 миллионов рублей). Правление находилось в Новосибирске.

Сибирское акционерное общество розничной торговли заменило собой бесчисленных одиночек — коробейников, развивших по деревням и пригородам нитки и баранки, сапоги и конфеты. В уставе общества значилось, что торговля по магазинам — универсальная и основной ассортимент определяется такими товарами: мануфактура, бакалея, кожаная обувь, готовое платье, продукты сельского хозяйства, мясо, рыба и галантерея. И дела по-

сути было чуждо пролетарскому государству. Потому в те годы в правительственных постановлениях особо подчеркивалось: «Пролетарское государство не допускает биржевой спекуляции акциями, у нас не существует частных банков, занимающихся специально учредительством акционерных предприятий, с единственной целью извлечения учредительской прибыли». Так что перспективы у «Акорта» совершенно не было, потому что официальная пропаганда порочила все, имеющее отношение к подобной системе.

Сибирское акционерное общество розничной торговли просуществовало всего два года. К началу первой пятилетки акционерная форма утратила свое значение. С 1929-30 годов начался процесс ликвидации акционерных обществ.

Эдуард СТОЙЛОВ.
Фото автора.



шли настолько успешно, что розничная продажа за первый же операционный год составила более 41 миллиона рублей.

Но всякое акционерное общество

На снимке: в этом доме на пересечении проспекта Ленина и Дальне-Ключевской находился магазин «Акорт».

Налоговая полиция научилась выбивать долги

С начала нынешнего года Департамент налоговой полиции РФ выявил более 9 тысяч преступлений и нарушений налогового законодательства в особо крупных размерах (за весь прошлый год — немного более 8300), пред- ставлено к взысканию в бюджет в общей сложности около 6 т р л н. Об этом сообщили корреспонденту АЭН в руководстве департамента. Больше всего таких нарушений — 46 проц. — приходится на торгово-закупочную сферу и 22 проц. — на производственную. По объему доначислений, наоборот, «лидирует» промышленная сфера — 44 проц., доля торгово-закупочной составляет 27 процентов.

Рис. Надима КАСИМОВА.

За успех нашего предприятия!

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: 21-38-65
писем 21-28-42
информации 21-36-44

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

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

Тираж 56.936. Заказ 308

1 2 3 4