

ТВ-неделя



Стр.15-16

Выставки, презентации, бизнес-новости



Стр.6-7

Деловой партнер с кровавым молотком



Стр.2,4,5

Вы хотите торговать с Западом?



Стр.8-9

Интервью с президентом Союза предпринимателей Кривбасса В.ДУНАЕВСКИМ



Стр.3

Криворожские ведомости

Выходит с февраля 1991 года

21(77)
май
1993

Цена 30 крб.

ВЛАСТЬ ВО ВЛАСТИ КРИЗИСА

Отставка премьера не состоялась, но состоялась премьера нового политического спектакля

Итак, уже третий за последние три года премьер-министр Украины заявил о своей отставке. Явление, конечно, беспрецедентное, если оглянуться на не такую уж далекую нашу партийно-советскую историю, когда наши бессменные руководители оставляли, как правило, свои посты, уходя разве что в мир иной.

Однако и эта, с виду весьма демократичная, чехарда в верхних эшелонах власти, вряд ли сегодня может чем-то утешить нашего, кажется, уже во всем разуверившегося, обывателя. Тем более, что в нынешних условиях от такой смены власти едва ли что-то изменится, зато сутью обещанных реформ становится не их конкретное наполнение, а их бесконечная имитация, что безнадежно усугубляет и без того критическое положение в экономике.



Достаточно вспомнить, что на протяжении последних двух лет сменяющими друг друга правительствами было предложено семь программ вывода экономики из кризиса, и все они были одобрены Верховным Советом. Но, как отметил в своем докладе на сессии Верховного Совета 20 мая Президент Кравчук, через оторванность их от жизни, неопределенность функций и полномочий властных и управленческих структур, отсутствие ответственности почти во всех звеньях хозяйственного механизма, они выполнялись неудовлетворительно, и даже собственную бюрократию, по мнению президента, не удалось обуздать.

Если же говорить о заявившем об отставке премьер-министре Леониде Кучме, то его кабинет вообще не имел никакой программы, за исключением разве что восьми пунктов действий правительства, сформулированных им еще при вступлении в должность. Хотя справедливости ради, следует отметить, что деятельная решимость Кучмы навести хотя бы элементарный порядок в народном хозяйстве, утопающем в захлестнувшем нас беспорядке и анархии беззакония, и как-то приструнить некоторых зарвавшихся хозяйственников, встретила понимание и поддержку довольно широких слоев населения. Достаточно вспомнить попытки премьера отстранить от должности и привлечь к ответственности некоторых руководящих лиц, замешанных в так называемом нефтяном деле, бесконтрольном вывозе за пределы Украины сырья и промышленной продукции и многих других злоупотреблениях. Однако действуя несколько до старинки и прибегая зачастую лишь к декретно-административным методам, не имея достаточной поддержки не только со стороны политических партий или того же Верховного Совета, но и нередко со стороны исполнительных структур на местах и руководящего им же правительства, премьер был просто бесцелен что-либо

изменить в данной ситуации. Запросив дополнительные полномочия на полгода, премьер так и не смог реализовать их за такое короткое время. Возможно, продление этих полномочий, на что, безусловно, надеялся премьер перед последней сессией ВС, и позволило бы Кучме в какой-то мере реализовать свою программу из восьми пунктов, но без целостной концепции реформ, широкой поддержки и опоры на влиятельные политические силы, а главное - без сплоченной правительственной команды единомышленников-реформаторов, вряд ли бы ему удалось хотя бы приостановить катастрофический обвал в экономике. И это подтверждают результаты

полугодового периода деятельности Кучмы. Прежде всего, его кабинету не удалось добиться хоть каких-то сдвигов в проведении антиинфляционной политики. Если в ноябре-декабре ценовая инфляция достигала 40 процентов, то сейчас она уже вплотную приблизилась к рубежу 100 процентов. И это в то время, когда очевиден успех экономических реформ в Польше, Болгарии, бывшей Чехословакии, когда смогли стабилизировать денежную единицу в Эстонии и Латвии. Антиинфляционные процессы в этих странах в первую очередь удалось преодолеть за счет крайне жестких финансово-кредитных рычагов, не прибегая к реализации министерств и ведомств и к сугубо административным методам управления, что попытался сделать кабинет Кучмы. Но основная ошибка правительства, как считают некоторые специалисты, не в том, что он пытался восстановить управляемость экономики, а в непоследовательности действий, ориентированных на весьма противоречивые цели, как то: административная централизация экономики и расширение рыночных отношений, снижение падения производства и антиинфляционная политика, государственная поддержка базовых отраслей, в том числе и заведомо убыточных предприятий, и структурная перестройка экономики. Все это, безусловно, усугубило кризисные явления в экономике.

Но, несмотря на всю противоречивость и непоследовательность Кучмы, его уход представляется весьма поспешным. В нынешних условиях и при существующем раскладе политических сил в обществе, стратегический курс премьера на административную централизацию управления экономикой, возможно, является наиболее приемлемым.

контроля над госсектором, составляющим, как известно, ни много ни мало, а около 90 процентов во всем нашем народнохозяйственном комплексе, начнутся радикальные реформы и структурные изменения в экономике. Кстати, незадолго до последней сессии ВС в одном из своих интервью Л.Кучма заявил: "Хоть чуть-чуть мы начали управлять процессами в экономике: благодаря декретам правительства перестали (в той степени, как это было раньше) разворовывать государство. Нет уже неконтролируемого вывоза". Достижения, конечно, довольно скромные, если брать во внимание обрушившуюся на нас лавину сложнейших социально-экономических проблем. Но и без снижения криминализации общества, особенно в сфере производственно-экономических отношений, и твердой государственной власти невозможно двигаться по пути реформ, проводить широко приватизацию и акционирование предприятий, соблюдая хотя бы элементарную логику реформ и социальную справедливость.



В условиях непрекращающегося развала экономики, падения производства, тотального беззакония и ценового беспредела, происходящих на фоне неуклонного обнищания масс и абсолютного равнодушия властей, обывателю, конечно же, хочется хотя бы элементарного порядка. И тут, естественно, возникает наша традиционная тоска по решительной и сильной руке. При фактическом бездействии президента и беспомощности парламента, при нежелании ни одной из политических партий брать на себя ответственность за проведение реформ, определенные надежды многие, и в первую очередь производственники, все-таки связывали с прагматиком Кучмой. И, видимо, совсем не случайно по данным опроса ведущих экспертов, проведенного Центром рыночных реформ, Л.Кучма имеет на сегодня самый высокий рейтинг (7,40 по десятибалльной шкале), среди политиков и государственных деятелей, опережая Л.Кравчука (7,22), И.Плющу (6,82) и других политических деятелей.

Почему же все-таки требования Кучмы о продлении срока действия дополнительных полномочий не получили решительной поддержки ни со стороны парламента, ни со стороны президента? Хотя по логике вещей, в сложившейся в Украине ситуации (которую эксперты наывают иначе как чрезвычайной, и, как выразился сам президент, дальнейшее торможение реформ представляет угрозу экономической безопасности Украины и социально-политической стабильности) такие полномочия все-таки нужны.

Однако находившийся все время как бы в тени весьма осторожный президент вдруг решил, по выражению некоторых обозревателей, сделать ход конем и решительно заявил о своем намерении взять непосредственно на себя

ГОРОД УЖЕ С БЮДЖЕТОМ, А БЮДЖЕТ - С ДЕФИЦИТОМ

Сессии горсовета проходят все спокойнее, а социально-экономическое положение в городе становится все напряженнее. Этот прогноз подтверждает фраза из доклада заместителя председателя горисполкома В.Н.Колотилкина на состоявшейся 21 мая 14 сессии горсовета: к концу года около 90 тысяч трудоспособных криворожан станут безработными, хотя в "Индикативном плане экономического и социального развития города на 1993 год" указана цифра 3,4 тысячи. Дело, однако, в том, что кроме "чистой" безработицы существует и т.н. скрытая (исполнительный день, неоплачиваемые отпуска и т.п.), которая в первом квартале этого года составила 43 тысячи человек. Ее удвоение вполне реально.

Сессия рассмотрела все 19 утвержденных вопросов повестки дня. И хотя вопросы об индикативном плане и бюджете были центральными, председатель Совета и исполкома Ю.В.Любченко начал с других. Отметив, что все города все увереннее ведут сессию, по последним, 21 мая, утверждает, что был вопрос не 19, а 119, и по ним Юрий Викторович усматривал бы организовать принятие решений за один сессионный день. В этом случае не только и не столько власть депутатов, сколько переход и переходу воедино сессии без влиятельных "государств" по вопросам повестки, но и без прямых ответов на вопросы депутатов. Отвечая подобным вопросам и замечаниям как второстепенным, председатель упрям, если не сказать напором, идет к поставленной цели, и предложенные проекты становятся решениями. Лучше как хуже для города то, что решения принимаются почти сразу, почти "на ура", полагает время, однако такая политика городского руководства - все не больше дая тактика, нежели стратегия. А стратегия, как всегда, покажет прошедшие время, все же больше занимается исполкомом, а не Совет.

В самом начале сессии приняла такие решения: о создании комиссии по вопросам восстановления прав реабилитированных (председатель комиссии С.А.Стрелкова - зам.председателя горисполкома); об изменениях в составе комиссии по делам несовершеннолетних при исполкоме горсовета (председатель Н.К.Дабига - зам.председателя горисполкома). В связи со смертью председателя постоянной комиссии горсовета по вопросам строительства и архитектуры А.Ф.Гаврильченко (его память депутаты почтили минутой молчания) и по предложению членов этой комиссии ее председателем избран В.Ф.Вербило.

Учитывая низкую активность избирателей и высокие затраты на избирательную кампанию только по одному округу (до 3 млн.крб.), сессия согласилась с предложениями горизбиркома позволить объе-

динить выборы депутатов горсовета вместо выбывших 10 человек (выехавшие, умершие, освобожденные по личному заявлению) с общегосударственными избирательными мероприятиями, намеченными на осень 1993 г. Депутатам смежных со свободными избирательными округами поручено взять на себя исполнение обязанностей выбывших депутатов.

Доклад об индикативном плане сделал В.Н.Колотилкин. О бюджете города на 93-й год и исполнении бюджета за 92-й - заведующий финансовым отделом горисполкома Е.В.Штедьях. Соколадчик - председатель постоянной комиссии горсовета по вопросам экономической реформы, планирования, бюджета и финансов Г.Ф.Дробин.

В обсуждении вопроса приняли участие депутаты от всех постоянных комиссий. И именно на нем Ю.Любченко продемонстрировал свою жесткость, помогая докладчикам ответить на острые вопросы и убеждая депутатов в необходимости принятия проекта решения, подготовленного исполкомом. Да депутаты не очень и сопротивлялись. Заметим попутно, что большинство документов были не только заранее подготовлены и проработаны, но и разосланы депутатам накануне сессии, чего они добивались давно, но до последнего времени безуспешно. Часть принятых документов публикуется на стр. 12 и 13.

Сессия утвердила также отчет об исполнении бюджета за 1992 год и городской бюджет на 1993 год. Напомним, что его расходная часть была утверждена ранее. Итак, городской бюджет на 1993 год утверждён по доходам в сумме 35091,1 млн.крб. и расходам в сумме 39571,8 млн.крб. с превышением расходов над доходами в сумме 4480,7 млн.крб. Следует, видимо, напомнить, что из городской казны финансируются жилищно-коммунальное хозяйство, авто- и электротранспорт, капитальные вложения, здравоохранение, а 51% городского бюджета составит плата за землю, которая по решению правительства возросла в 30 раз. Все остальные затраты ложатся на бюджеты районов.

Сессия приняла решение об ужесточении порядка экологических платежей (штрафов) и о городском природоохранном

фонде. В ценах на 1 января 1993 г. затраты на первоочередные природоохранные мероприятия, подлежащие финансированию из внебюджетного природоохранного фонда горсовета, составят 611,42 млн.крб. Расчет лимитных платежей предприятий города за загрязнение окружающей природной среды на 1993 год прогнозируется в размере 4274 млн.крб.

На финансирование убытков авто- и электротранспорта предусматривается выделить 10572 млн.крб. А кинопрокат и кинотеатры приравнены к бюджетным организациям по платежам за теплоносители, электроэнергию, водоснабжение, аренду и другие коммунальные услуги с 1 мая 1993 г. Принимая такое решение, депутаты выразили надежду на "смягчение" нынешнего кроваво-сексуального репертуара городского кинопроката.

Освобождены с 1 апреля 1993 г. от нологообложения доходов убыточные предприятия: объединение "Криворожэлектротранс" и его депо, жилищно-коммунальные конторы, "Криворожтеплосеть" и редакция газеты "Черный гиринк".

Выплаты одноразовой помощи на оплату стоимости лечения родителей, вдовам и инвалидам из числа воинов-афганцев" составят по 20 000 крб. на человека. Установлены и размеры ежемесячных доплат, начиная с 1 января 1993 года, к пенсиям матерям, отцам и вдовам в сумме 2300 крб. каждому, а инвалидам-афганцам" по группам: I - 3450 крб.; II - 2300 крб. и III - 1150 крб. Выплаты рекомендовано райисполкомом проводить за счет средств внебюджетных фондов.

Сессия утвердила перечень объектов, подлежащих приватизации, проведение которой поручено управлению коммунальной собственности и приватизации горисполкома в соответствии с действующим законодательством и городской программой приватизации на 1992-1994 гг.

Остается добавить, что в нашем городе, как и в Украине в целом, с приватизацией не спешат, а число собственников не будет расти столь же стремительно, как растет число мелких торговцев или подпольных миллионеров. А человек без собственности - не свободный человек, способный лишь на зависть и пересчет чужих денег.

Олег ПАВЛОВ.

КРИМИНАЛЬНАЯ ХРОНИКА

* 22 мая Савсаганский РОВД возбуждено уголовное дело в отношении одного из владельцев цехов Криворожского проектно-производственного строительного объединения, который по предательскому договору с мастером того же КППО похитил металлопрокат на сумму 21179 крб., изготовил из него гараж, который продал за 150 тысячкрб. Ведется расследование.

* 22 мая в Савсаганский РОВД по 8-й районности поступило сообщение о том, что к ним "срочно поехали" доставили второсортные Виталий и пронаследники разности гудовой слески. Он пояснил, что 21 мая при обходе района по дороге его ударила порочившим колесом знаменитый мальчик Вадим. Поляки установили, что ранение ребенка нанес его ровесник, сосед по подъезду.

* В Ингульский РОВД обратился 16-летняя Светлана П. (имя скрыто), на 9 месяце беременности), которую 20 мая вечером на стадионе по ул. Рудной избил 26-летний Светлана Б. Конфликт, по словам потерпевшей, возник на почве ревности. Доказана по факту хулиганства проводил Ингульский ГОМ.

* ОЗСПН Дзержинского РОВД собрал материал в отношении 26-летнего Виктора Д. из города Херсона, который в апреле закупил дома комплект по 1950 крб. за коробку и продал ее на нас на рынке Дзержинского района по цене 2400 крб. Предлагала взять нажиму 18900 крб. Проводится расследование.

* 21 мая на стройплощадке по ул.Павлова, где строится коттедж, произошла несчастный случай: от второго этажа при выполнении работ сорвался и смертельно травмировался 63-летний бригадир заводов МП "Простор".

* На рынке приворожана Юбилейный бл. задержан 19-летний А.К. в виде на работнички, который скупил \$ 100 за 190 тыс.крб., что было подтверждено штрафом в сумме 10 тыс.крб. Однако это решение было оспорено прокурором Савсаганского района и 21 мая возбуждено уголовное дело. Савсаганский РОВД проводит расследование.

* В Дзержинский РОВД с жалобой на мошенника обратился 44-летний С. 2 марта в здании Крытого рынка, что в Соколовце, 26-летний Нуридунмет М., владелец "Криворожтеплосети", под предлогом оказания помощи во внеочередном получении жилья заведает на деньги - 25 тыс.крб. Ведется расследование.

* В этот же день в Савсаганский РОВД с жалобой на мошенника обратился 36-летний Ч., у которой 26-летняя Ангелина К. завысила 4 тыс.крб. под предлогом продажи сахара. Мошенница в итоге и никогда не работала.

* 21 мая в 4-ю районности доставили 15-летнего Виталия Л. Дингос: травматическая пуля в фаланг первого и второго пальцев руки. Он пояснил, что 23 мая в 17.50 в районе профакультета, что в поселке Юность, пытался бросить зарекавший баллончик от сарфа, который застрял в него в руке. Ведется расследование.

* 25 мая в сессии коммунальных товаров в торговом зале 1-го этажа универмага на проспекте Металлургов были украдены научные часы "Самит" стоимостью 170 тыс.крб. Оперуляционно-участный ОУР Дзержинского РОВД А.Саваню по горячим следам задержал 37-летнего Марину К. - виновника кражи. Уградинок у нее изъяты, ведется расследование.

* 25 мая в 19.20 в Ингульский городской милиции позвонили и сообщили, что по проспекту Победы в г.Инульке движется инспектор под управлением водителя, который шло нетеря. На место прибыл народ милиции. Действительно, в створку 17-й районности ехал инспектор. На требования работников милиции, бывшего в формальной очереди, водитель не останавливался, пытался скрыться и содал угрозу безопасности движения транспорта и пешеходов. После неоднократного словесного требования прекратить движение работник милиции предельно выскрели по колесам инспектора, после чего тот был остановлен. 35-летний водитель Е.К.-ов (УМ-2 треста "Криворожжильстрой") доставлен в выдворительств.

В.КНОХОВ, инспектор ЦОС УВД области.

ВЛАСТЬ ВО ВЛАСТИ КРИЗИСА

(Окончание. Начало на стр.1)

руководство Кабинетом министров, что и вынудило Кучму подать в отставку. Шокированный подобным исходом парламент после двухдневных бурных дебатов предложение президента и отставку премьеря все-таки не принял, но и дополнительных полномочий последнему не дал. В итоге, по мнению обозревателей, две ключевые фигуры исполнительной власти вынуждены отступить на исходные позиции осени 1992 года. Единственный из треугольника власти, кто получил преимущество в данной ситуации - это спикер парламента Иван Плющ, рассчитывающий, очевидно, на то, что в дальнейшем события будут развиваться исключительно по сценарию и под диктовку Верховного Совета.

Подобная культурная борьба весьма красноречиво свидетельствует о том, что проблема разделения властей, со всей остротой проявившаяся в соседней России и некоторых других республиках бывшего Союза, пока еще не преодолена и в Украине, хотя и существует здесь в более скрытой завуалированной форме. Но тем не менее нам от этого не легче, поскольку общий паралич власти у нас, на мой взгляд, гораздо глубже, и, учитывая последние события, это явление может иметь довольно затяжной извнутрительный характер. Как это может сказаться на судьбе будущих реформ - предсказать совсем несложно. И какие

бы перестановки в верхних эшелонах власти в данных условиях ни происходили, в народе пока говорят по этому поводу: "Уж лучше старые да сытые руководители, чем новые, да голодные. Пока они надеются - мы ноги протанем". Этот далеко не бесосновательный народный скепсис как нельзя более точно характеризует ситуацию, сложившуюся сегодня в молодом украинском государстве, заложенном на старом, но еще довольно прочном партноменклатурном советском фундаменте. И какие бы новые демократические институты государственной власти и руководящие структуры у нас ни создавались, их будет заполнять все та же правящая элита, которая никогда не допустит, чтобы в эти структуры вливались качественно новые силы, за исключением разве что отдельных лиц из числа так называемых демократов - либералов, радикалов, центристов и даже крайних националистов. Старая власть, облачившись в новые демократические одежды, пока еще нуждается в демократическом имидже и... мальчиках для битья, которых она, как правило, старается выбирать среди политиков новой формации.

Хотя нам можно было бы рассчитывать и на совершенно иной исход наших судьбоносных изысканий, при том условии, что цивилизованным демократическим путем нами был бы решен вопрос качественной смены власти. Как, к примеру, в той же Польше, когда всенародно набранный президент Лех Валенса данными ему народом

полномочиями расформировал старый сейм и правительство и назначил новые демократические выборы. Пойди и мы таким же путем вчера - сегодня бы не уязвили в таком безнадежном кризисе власти, с нелепой войной декретов и законов и бесплодными шарханьями из стороны в сторону, породившими глубочайший кризис и хаос в экономике.

Тем не менее у нас еще остается маленький шанс - досрочные выборы в парламент на многопартийной основе или созыв учредительного конституционного собрания, о котором все чаще начинают говорить политики и не только они. Но удастся ли нам его использовать - как знать.

А пока нам остается только удивляться, глядя на некоторых наших недавних соратников по содлагерю и даже по бывшему Союзу, ушедших далеко вперед по пути осуществления рыночных реформ, и недоумевать тому, что мы, громкогласно заявляя о том, что следом этим же курсом, крутим штурвал то в одну, то в другую сторону, а корабль тем временем несет в совершенно противоположном направлении - на близлежащие рифы. И, кажется, спорить уже некогда, но рулевой никак не может справиться со штурвалом, в который с разных сторон вцепились капитан со штурманом, а опасенная команда, затаив дыхание, гадает: "Пронесет или не пронесет?"

Владимир СТЕЦЮК.

НОВЫЙ ТЕЛЕФОННЫЙ СПРАВОЧНИК

Более семи тысяч телефонов руководителей всех городских служб - от председателя горисполкома до священника - найдете вы на 335 страницах "Справочника делового человека", работа над которым завершается Криворожской типографией. Справочник содержит адреса, фамилии, виды услуг, в том числе и негосударственного сектора экономики, МП и кооперативов.

Дополнительно помещены полный список улиц и переулков города, автозаправок, гостиниц, расписание движения железнодорожного и автобусного транспорта, коды телефонной связи со всем миром, реквизиты многих зарубежных коммерческих организаций.

Первый тираж справочника распространяется только по безналичному расчету. Для того, чтобы получить это полезное издание, необходимо перевести на счет Криворожской гортипографии № 363501 в Дзержинском отделении Промстройбанка, МФО 305330, три тысячи карбованцев, включая НДС, за каждый экземпляр (с пометкой "За телефонный справочник").

Справочник выпускается в твердой обложке.

Фирма «КаТри»
реализует со склада в г. Кривом Роге

- Автомобиль КАТ 250-100 бортовой
- Автомобиль КРАЗ 250-100 с контейнером
- Автомобиль ГАЗ-53 бортовой
- Двигатель ЮМЗ-240 НМ
- Автоприцепы ГКБ 5,5 и 9 тонн
- Оказываем услуги по перевозке нефтепродуктов автомобилем МАЗ

Контактные телефоны:
36-69-46, 35-22-34

В. Дунаевский: СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРИВБАССА ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ ПОЛИТИКОЙ



Пожалуй, это первое интервью Владимира Абрамовича Дунаевского в качестве дважды президента - являясь президентом концерна "Евроатлас", он стал еще и президентом Союза предпринимателей Кривбасса.

Судя по всему, ему до этого не так часто приходилось давать интервью: во всяком случае, концерн "Евроатлас", став за год своего существования одной из самых заметных коммерческих структур в городе, тем не менее остался своего рода инкогнито, породив немало вопросов: как, откуда возник "Евроатлас", и как ему удалось стать тем, кем он является сейчас...

Единственное, что было известно к началу нашей беседы: В. Дунаевский до своего прихода в бизнес работал в системе метрополитана и завоевал немалый авторитет среди коллег по всему бывшему Советскому Союзу.

- Все решительно переменялось в августе 91-го, - рассказывает он. - Я оставил в Днепрпетровске работу, сдал там квартиру и переехал в Кривой Рог.

- Почему так?
- Потому, что увидел: все рушится, понял: перспектив дальше никаких. Метрополитан стал синонимом слова "долгострой", причем чем дальше, тем хуже, и оставаться в той системе означало обречь себя на прозябание.

- А почему именно в Кривой Рог?
- Я здесь родился, здесь могли мои предков, по этому городу скучал, когда жил в Кабарде, в Днепрпетровске. Я понимаю: Кривбасс запятанный и так далее, по чему здесь, казалось бы, скучать, но все же...

К тому же в этом городе у меня остались друзья. Вот с одним из них, Петром Бабенко, работавшим до этого в "Криворожжидлоостро", мы сложились и

склеили фирму. Зарегистрирована она была 25 ноября 1991 года, называлась "Биват". Но первое время дело не давалось, скорее всего потому, что я до этого очень устал: довольно долго не был в отпуске. Ну, а после Нового года подобралась команда, у нас уже было три фирмы. Офис всех трех находился у меня дома, в прихожей, где собирались три бухгалтера, три директора... В феврале 92-го у нас был месячный оборот уже 12,5 млн., а к 10 апреля имелось уже 16 фирм, среди них по две - в Чехо-Словакии, Грузии, Прибалтике. Так и возник концерн "Евроатлас".

- Сегодня процветать можно, скорее всего, за счет посредничества.

- Естественно, но что касается нашего концерна, то можно сформулировать так: все виды бизнеса. Мы разворачиваем производство в самых разных направлениях: стройматериалы, мебель, обои, посуда. Закупили мини-заводы по производству сыра, переработке овощей, колбасный цех.

Очень серьезно готовимся к строительной программе. Недавно встречались с заместителем представителя Президента в Запорожской области, и у нас намечается весьма тесное сотрудничество с этим регионом. На Днепрпетровщине местные власти пока, к сожалению, к нашим предложениям не готовы. Там же, в Запорожье, подготавливаем программу по производству лекарств.

Кроме филиалов на территории бывшего Союза (кстати, на днях открылся еще один из них - "Антрацит", в Луганской области), наши филиалы имеются в Братиславе и в Париже.

- Владимир Абрамович, только что созданный Союз предпринимателей Кривбасса, увы, не первое подобное объединение в городе, прельдившее как-то утихали сами по себе...

- Но ведь фирм, крепко ставших на ноги, не так уж и много. Кстати, почему мы упускаем из виду государственные предприятия? Да, сегодня предприниматели с недоверием относятся к госструктурам. Но я уверен, что руководители госпредприятий - это невостребованный потенциал, причем потенциал мощнейший. И моя твердая точка зрения - директоров нужно сделать владельцами контрольных пакетов акций руководимых ими госпредприятий. Лучше директора никто не знает, как навести порядок в своем хозяйстве. Что, лучше будет пустить на завод хозяином коммерсанта со стороны, который скопил деньги, скажем, примитивным посредничеством? Если раньше директор был под мечом у министра, то теперь будет под мечом у этого коммерсанта.

Не согласен я и с тем, что хозяевами госпредприятий должны стать коллективы. Общее - это ничье, и наша история это убедительно доказывает. Руководить предприятием сможет лишь специалист своего дела, а руководить по-настоящему он им сможет лишь тогда, когда станет его хозяином. Да, конечно, можно раздать все акции трудным коллективам, но в конце концов хозяевами все равно смогут стать лишь немногие, так зачем понапрасну терять время.

Понятно, что этот вопрос, как и многие другие, нужно решать на высшем уровне власти. А для того, чтобы их поднимать и решать, я считаю, и создан Союз предпринимателей.

- На учредительной конференции которого как раз больше всего споров и вызвал этот вопрос: чем союзу заниматься - политической или экономической?

- Я, например, не пойму - если не решением политических вопросов, то чем? Экономическими вопросами? То есть, фирмам, банкам и другим собравшимся в союзе нужно начинать какую-то совместную коммерческую деятельность, закрывать какие-то совместные дела, проекты, и пошло-поехало? И родится какая-нибудь новая корпорация, концерн, синдикат или что-то там еще. Все, союз предпринимателей на этом закончится. Но это лучший вариант (городу не помешает еще одна крепко стоящая на ногах фирма). Худший - это те предыдущие объединения, о которых вы упоминали.

- Но и на политику бизнесмен давно уже махнул рукой, наверное, еще с тех пор, как занялся своим делом.

- Значит, такой из него бизнесмен. Да, я союз вижу в перспективе как партию. Но я за партию, которая не будет партией банкиров и бизнесменов. Нет, мы должны создать баланс, равные условия - чтобы население смогло покупать нашу продукцию, а бизнесмен мог производить ее. Но какая перспектива у делового человека может быть сейчас, когда потребитель, т.е. его покупатель, нищает с каждым ме-

МАГАЗИН «ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА»

РЕАЛИЗУЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ТОВАРОВ:

- стенки «СОНЕТ» Донецкого производства
- мягкую мебель «АЗАПИЯ» Донецкого производства
- мягкую мебель «АСКАНИЯ» Херсонской мебельной фабрики
- стиральные машины (полуавтомат) «ИВУШКА»
- телевизоры «ЭЛЕКТРОН» 5-го поколения
- телевизоры «САДКО»
- автомобили МАЗ-500; Волга ГАЗ-24; Москвич 412.

Адрес магазина: 129 квартал, ул. Ватутина, 66 А.
Телефон 53-50-31.
Магазин работает ежедневно

сяцем, а самого предпринимателя гонят из угла в угол парламент с правительством своими декретами и постановлениями.

Поэтому деловые круги и должны думать о выдвижении своих депутатов с финансированием их программ.

- А на нынешние парламент и правительство нет уже надежды?

- Кто-то должен определиться и стать лидером. У нас нет ни одного лидера, нет и ясной, четкой программы выхода из кризиса. В России Егор Гайдар совершил ошибки, но шел вперед. И Ельцину россияне выразили доверие прежде всего потому, что он выходил и объяснял народу: так, мол, и так, вот такие наши политика, стратегия, тактика, такие наши шаги были, а вот такие будут.

А что могут сказать своему народу наши руководители? Они же идут с завязанными глазами, сами не зная куда. То выпускают закон о жестких ограничениях во внешнеэкономической дея-

тельности, то, спустя короткое время, Декрет о либерализации внешнеэкономической деятельности. И примеров таких дерзаний туда и обратно - масса. Иногда, кроме абсурда, ничего в их действиях не видишь.

- Так что, никакого проблеска вы не видите?

- Ну почему, каждый из нас сам по себе что-то значит. А тем более, если мы объединимся...

Вел беседу
Николай МЕДВЕДЬ.

Телефоны, по которым можно проконсультироваться по поводу вступления в Союз предпринимателей Кривбасса:

28-31-61
(концерн "Евроатлас"),
74-47-56, 23-32-98
(горком профсоюза работников кооперативов и других форм свободного предпринимательства).

Фирма «КаТри» реализует со склада в г. Кривом Роге

- Спальни «Офелия»
- Спальни «Мирослава»
- Кухонный набор «Угличанка»
- Набор делового человека
- Мягкие уголки
- Холодильники «Мир»

Контактные телефоны:
36-69-46, 35-22-34

Фирма «КаТри» реализует со склада в г. Кривом Роге

- Газовые колонки, Апоки
- Видеопроектор «Терминал»
- ПЭВМ «Электроника 1502»
- Мини-пекарню

Контактные телефоны:
36-69-46, 35-22-34

ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР С КРОВАВЫМ МОЛОТКОМ

В этот вечер было все, как обычно. Олег, крадя поглядывая на экран телевизора, услаждался в чужие глаза детектива. Его мать, Шефра Зейхона, заканчивала сушить по дому и уже собралась ложиться спать: завтра пойдут на работу вставать рано. Звонки в дверь удивили: они никого не ждали, тем более в такое позднее время.

— Олег, я тебе Фархад, — окликала мать из коридора, впуская гостя в квартиру. Фархад часто приходил к Олегу. Не раз оставался ночевать. Поэтому и в тот вечер просил провести ночь у них дома не показываясь странной. Все было понятно и так: один в чужом городе, в гостинице скучно, хочется быть поближе к людям. Суется некоторое время (надо же было гостя хоть чем угостить) в одной из квартир дома №14 по улице Ташкент все улеглись спать.

Они были знакомы относительно давно, да и связывали их чисто деловые отношения: Олег интенсивно занимался скупкой и перепродажей валюты, металлических рублей и т.д., а Фархад часто вояжировал, кое-что привозил, в том числе и валюту. А познакомил их общий друг, некий Сафонов, который с Олегом и жил-то в яслях, в секции одной занимались вместе, почти дружили. К слову, Василий Сафонов, бывший сотрудник милиции, в настоящее время находится в розыске по факту убийства своей сожительницы...

В понедельник, 16 февраля, в 11 часов утра в УВД города поступил сигнал по улице Ташкент, в доме №14, квартира 35, обнаружены группы Федорченко Олега Ивановича и его матери Валентины Шефры Зейхон. На место происшествия выехала обычная для таких случаев группа. В дальнейшем выяснилось: в обоих случаях смерть наступила от нескольких ударов по голове тяжелым грузным предметом. Следы борьбы отсутствуют, нет также и следов беспорядка в квартире.

Они жили небогато, да и откуда ему взяться, богатству? Шефра Зейхона работала в ЖЭКе №21 дворником, порядочная женщина, мать двоих детей. От того и ударились в коммерцию Олег, чтобы как-то поправить материальное положение. Ведь понятно, что скупка и перепродажа валюты сулила неплохую прибыль. Мать часть его спрашивала: "Не опасно ли это, сынок? Может, лучше чем другим заняться?" Он как мог ее успокаивал: нет никакого риска, кому надо они платят и

занимаются своим делом вполне спокойно. А опасность подстерегала как раз в другом месте.

Свидетелем вышло на Фархад быстро: в квартире были взяты записные книжки, где среди прочих был и его домашний телефон в городе Навои. А после опроса соседки вскрылись некоторые обстоятельства его дружеских и этому двойному убийству. Да еще, как оказалось, на следующий день после совершения преступления Фархад выехал в Узбекистан, к себе домой. Параллельно работала группа все по тому же Сафонову. И у них пролокали свидетелем некий Фархад, телефон которого был также найден в записной книжке. Один и тот же.

Решение было принято однозначное: необходимо ехать в Навои. Для этого и была сформирована группа из четырех человек, возглавлял ее начальник отделения отдела уголовного розыска УВД города В.С.Перегудович. 22 февраля группа отбыла в командировку. Он тщательно подготовился к задуманному: купил в одном из магазинов города обыкновенный молоток, который позже был выкинут в один из водоемов, договорился своего земляка Ергашева, который ожидал его на крыше девятиэтажки в том же районе; подготовил пути ухода. Первым убил сонного Олега: 25-летний парень так и погил спящим, ничего не успев понять и осмыслить. Просто уснул и не проснулся. На свою беду в это время встала попить воды Шефра Зейхона. Двух ударов молотком по голове для пожилой женщины было достаточно. Собрав валюту и кое-что из ценных вещей, Фархад через крышу покинул дом. Там его поджидал земляк и сообщник, который, кстати, до самого момента дачи показаний так и не знал, что его товарищ совершил двойное убийство.

В Ташкенте наша группа долго не задержалась: решил общим вопросом и согласовав свои действия с МВД республики, тут же вылетела в Навои. А через день, в 5 часов утра, при некотором содействии местной милиции была задержана Рахманкулов Фархад Сайфуллаевич, 1973 года рождения, уроженец города Канинских Бугарской области и Ергашев Рашид Ярамавич, 1972 года рождения, уроженец Навои. В тот же день группа и задержанные вылетела в Ташкент, а вечером уже ехали в поезд на Волгоград.

Работать нашим оперативникам пришлось в нелегких условиях. Во-первых, в Навои

незадолго до их приезда были массовые беспорядки на почве национальной розни (ведь рядом Таджикистан). На улицах города снова усилили патрули, БТРы. Атмосфера была накалена до предела. Любая оплошность наших парней могла закончиться для них трагедией. Во-вторых, их предупредили: у Рахманкулова очень большие связи, в том числе и среди высоких чинов в милиции. Главное — не создавать паники, иначе их могли бы просто не выпустить за пределы республики. А то и того хуже: просто пропали бы без вести. Вот поэтому за все время нахождения в Узбекистане задержанные так и не узнали, зачем именно они понадобились Фархадом: успокоили тем, что вызывают его на допрос как свидетеля по делу Сафонова. Поэтому и сопровождали их без наручников, хотя предупредили, что при попытке к бегству будет применено оружие. Этим объясняется и поспешность, с которой была покинута территория республики.

Все операции наших уголовных розысков была проведена быстро и четко. В Волгограде наших оперативников уже встречал конвой, были заказаны номера в гостинице, билеты на поезд. А 12 марта, меньше чем через месяц после убийства, Фархад Рахманкулов дал первые показания, признался в содеянном. Указал даже место, куда выбросил молоток. Таким образом, были восстановлены почти все точки над "i", и дело было передано в прокуратуру. Работа уголовного розыска была завершена.

В спорном времени Рахманкулов предстанет перед судом. И кто знает, что ждет этого молодого, во все ступившего на тропу преступности парня. И хотя можно возмущаться оперативностью действий сотрудников милиции, жить в нашем обществе становится все страшнее и страшнее. Видеть каждый возмущается в нем тем, чем занимается, кто-то ловит преступников и карает их, кто-то с головой уходит в бизнес и забывает обо всем на свете. Ну а кто очень жаждет — спокойно совершает преступления: убивает, грабит. И никто не даст гарантии, что завтра на месте Олега не окажется какой-нибудь Игорь или Коля, может, и а может, и вы. В этом обществе все возможно. Стоит только захотеть...

Руслан ФЕДОРЧУК.

КРИМИНАЛЬНЫЙ КУРЬЕЗ

БЫВАЕТ И ТАКОЕ

Пытаюсь как-то выдюжить в период неужеримого роста инфляции, каждый предпринимает свои, какие-то особые меры. Кто-то с головой ударился в коммерцию; кто-то в период сбора урожая подвизается помогать колхозам и совхозам, которые зачастую расплачиваются овощами и фруктами (можно неплохо запасти на зиму); кто-то приобретает земельные участки, надеясь только на свои силы и на урожайный год.

Вот к одному из таких участков, размером буквально в 2-3 сотки, которых наткано в полях великое множество один возле другого, августовским вечером прошлого года неторопливо подкатила "семерка". Ее хозяин чинно вылез из машины, извлек из багажника ведро и лопату и принялся за сбор урожая картофеля. При этом он старался изо всех сил не подавать вида, будто его что-то волнует. Накопал ведро, второе, третье, как вдруг за его спиной раздался голос: "Слышь, парень, дай литр бензина, а то домой доехать не на чем". Возле его машины, придерживая мотоцикл, стоял мужчина и заискивающе поглядывал в глаза сборщика урожая.

— Не, у самого мало, — спокойно ответил сборщик урожая, и, пытаясь закончить разговор, принялся за прерванное дело. Одним словом, еще немного поуготоварив хозяина "семерки", мужчина получил вожделенную банку бензина, а огорожник, повернувшись к нему спиной, снова взялся за лопату. В это время происходили странные вещи: мотоциклист, увидев наконец-то спину хозяина машины, быстро расплескал весь бензин по "семерке", немного вылил внутрь салона, затем быстро завел мотоцикл, зажег спичку, и... На вопрос: "Ты чего?" — заданный побелевшими губами (состояние огорожника можно себе представить), последовало:

— Как ты мой огород, так и я твою машину. — И истинный хозяин земельного участка исчез за горизонтом.

Эта история — не плод воображения. Это реальный случай, произошедший в Донецкой области, когда хозяин оборванного огорода в отместку сжег машину вора. Из этого можно уяснить только одно: прежде, чем украсть, подумай, чем это может для тебя обернуться.

Самый высокий годовой процент

СЕГОДНЯ и ЗАВТРА

только в страховой компании
«СКАЙД-КРИВБАСС»

Уважаемые господа и милые дамы!
Только у нас осуществляется страхование
Ваших денежных средств
от инфляционных процессов

СЕГОДНЯ

под 130% годовых

а
ЗАВТРА

под 214 — 244% годовых

Тем клиентам, которые будут активно участвовать
в страховании, мы обеспечим
высокие ежемесячные доходы
от 10% до 33% в месяц

Наши гарантии — это мощные страховые фонды,
эффективная финансово-кредитная политика
и высококвалифицированные кадры.

324069, г. Кривой Рог, а/я 43, пл. Советская, 1,
Институт «Металлургавтоматика», комната 402.

За справками обращаться:
Тел.: 74-01-91
Факс: 74-36-32



ДЕМБЕЛЬСКИЙ КРЕСТ

В фотоальбомах почти всех демобилизующихся солдат и сержантов нашего призыва была одна, нарисованная цветной тушью, заключительная картинка: уходящий вдали "дембельский поезд", а за ним медведь, сорвавший и завязавший узел один из рельсов. Назад хода нет! Позади - почтенная обязанность, право и долг одновременно по защите своего Отечества.

Была в наших альбомах записана и одна переиначенная песенка В.Высоцкого, в которой с радостью упоминался этот самый дембельский крест, поставленный на завершившуюся воинскую службу.

Но есть и другой крест, который хоть и дает избавление от того, что должно называться службой, но приносит с собой неизгладимое горе и скорбь, безжалостно ломая жизнь родных и близких.

Говорить с ними было невероятно тяжело. Трудно было смотреть в глаза Анатолию Ивановичу и Надежде Федоровне. Все слова сочувствия и утешения застревали в гортани, казались какими-то фальшивыми и лживыми. И ко всему этому еще добавлялось какое-то тяжелое, гнетущее чувство вины перед ними. Что сказать им, что необходимо сделать, чтобы уменьшить их скорбь и боль? Их сын - их кровиночка, их надежда - убит во время прохождения воинской службы.

В тот день, 5 января 1993 года, - вспоминает А.И. Стогний, - меня вызвали срочно прямо с трассы в автоколонну кооператива "Славутич", где я работаю. Сказали, что мне надо поехать домой: есть плохие известия с места службы сына.

По дороге товарищ по работе, который меня отвозил, сказал: "Анатолий, пришла телеграмма, что твой сын погиб при исполнении воинских обязанностей".

На второй день военком дозволился до той воинской части, в которой Володя служил, и мы узнали, что был он убит в казарме одним сержантом.

На армейскую службу Володя пошел не со своими одногодками: надо было закончить учебу в Криворожском политехническом техникуме. Так вот и получилось, что попал он в армию, когда исполнился ему 21 год. Мысли о том, как избежать, "сачкануть" от службы, он никогда не высказывал. Готовился к ней самым серьезным образом.

ИЗ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ВЫДАННОЙ ГОРОДСКИМ КЛУБОМ "ЮНЫЙ АВИАТОР":

"Стогний Владимир Анатольевич за время обучения в парашютно-десантном кружке проявил себя дисциплинированным, исполнительным, мужественным курсантом. Программный материал усваивал хорошо, много занимался самостоятельно. Совершил 3 прыжка с парашютом, присвоен III спортивный разряд по парашютному спорту. Физически развит хорошо, имеет III разряд по легкой атлетике.

По характеру спокоен, выдержан, принципиален и самокритичен. В стрессовом отношении подтянут и опрятен".

По состоянию здоровья и деловым качествам Володя Стогний был рекомендован к службе в десантных войсках.

Скупые строки характеристики, разумеется, не в состоянии дать исчерпывающего представления о человеке. Ну скажите, разве уместится человеческая душа в одну машинописную страничку? Нет, не уместится ей и в тысячу таких страниц. А сколько страданий и горя, сколько душевной боли может вместить всего-то полудождовой отрезок времени. Отрезок, вторая дата которого - 5 января 1993 года - стала для Владимира роковой.

Он был направлен на службу именно в воздушно-десантные войска, в воинскую часть, дислоцированную в Хмельницкой области. Было это 16 июня 1992 года. А 19 июля родители приехали в часть на принятие присяги. Парень уже потихоньку стал втягиваться в службу. По крайней мере, не было у него каких-либо жалоб. Правда, надо заметить, что не очень любил Володя жаловаться родителям на трудности. Считал, что это не по-мужски.

Командир части лично обратился ко всем родителям, прибывшим на принятие сыновьями воинской присяги. Заверил их: "Не волнуйтесь, матери, ваши дети под нашим надежным присмотром".

О том, как проходили первые месяцы службы, родители просто не ведали. Не хотел, наверное, сын их расстраивать, а может быть, еще надеялся на какие-то перемены к лучшему. Маме писал, что все хорошо. А вот друг его завкадечный, тоже Владимир и тоже солдат, другие письма от Володи в Ахтырке получал:

"Сегодня убрали расположение с подъема и до ужина. Получили зарплату по 375 карбованцев, и "старички" сразу собрали "дедам" на самогон. Только я боюсь, чтобы эта водка не вылезла нам синяками и "застрелками" ночью.

Я отдал 300 карбованцев - всю свою зарплату. Вернее, мы скинулись, чтобы за эти деньги купили самогонки и нам отбили старшую "череповку", которая мне практически ничего не дает. Просто так положено, чтобы отбили. Без нее не отбивают "фазанку". А так у меня есть шанс, чтобы я прошел все этапы этих правил и этой службы, прочувствовал их на себе".

А вот строки из другого письма:

"Казалось бы, все хорошо, но на следующий день нам сказали, что мы едем в бригаду, и выдали сухие папки. В этот день

я был дневальным. Шоколадки, сгущенное молоко и сахар из наших папок сразу же позабыли. Сухой паек, тоже без шоколада и сгущенки, взял и один сержант-фашист, подозвал меня к себе и спросил: "Где все это?" Я не знаю, зачем он спрашивал, ведь он сам забирал все из наших папок. Я сказал, что не знаю. Тогда он начал меня избивать. Это было ночью. Потом он сказал мне: "Иди и рожай, чтобы через 5 минут у меня все было". Я ушел и не пришел бы, но я был дневальным - надо возвращаться. Сержант опять меня подзывает и говорит: "Где?" - Я молчу. Он начинает меня бить, и я чувствую, как что-то тепло потекло по моим губам.

Когда от меня отпустил, я вышел в коридор, дотронулся до своего лица: мне показалось, что дно было сплошным синяком".

И еще писал Владимир своему другу:

К РУКОВОДИТЕЛЯМ
ПРЕДПРИЯТИЙ
И ОРГАНИЗАЦИЙ
ГОРОДА

Комитет солдатских матерей г.Кривого Рога просит вас оказать благотворительную материальную помощь для его дальнейшей работы.

В ваших коллективах работают люди, сыновья которых служат или будут служить в Вооруженных Силах Украины. Многие из них обращаются к нам за помощью, так как комитет ведет работу по социальной и правовой защите призванных, военнослужащих срочной службы и их семей, принимает участие в расследовании незаконных действий командиров воинских частей, способствующих неуставным отношениям, случаев травматизма и гибели солдат при несении воинской службы.

Только за 1992 год в комитет поступило более 600 заявлений от военнослужащих и их семей. Решение вопросов связано с расходами на командировки, телеграммы, письма, транспорт, проведение конференций и проч.

Комитет работает с 1990 года на общественных началах, и безудержный рост цен поставил нас в затруднительное материальное положение. Ваше предприятие может помочь комитету, перечислив деньги на расчетный счет N100700310, МФО в Держинском ПСБ г.Кривого Рога, почтовый индекс 324027.

Тел.для справок 23-61-28, по субботам с 10.00 до 13.00 час. Пл.Советская,1, ком.140.

Заранее благодарим вас за помощь.

Л.Г.БУЛАС,
председатель комитета солдатских матерей,
Л.И.СТОГНИЙ,
зам.председателя комитета солдатских матерей.

"Привет, дружище! У меня дела, скажу прямо, - хреновые. Во-первых, в переносищу погулил, и теперь под глазами синяки. Во-вторых, бушлат зимний, камуфлированный, украли, и ремешек тоже. Ну, а в-третьих, я стал дерьмом бесхарактерным и слабеньким. Да еще друзья у меня нет. Не с кем даже поговорить, поделиться в трудную минуту. Драться я как не умею, так и не умею, а на таких, как ты знаешь, воду возят".

Второй раз поехала мать к сыну 1 ноября. Дошли до нее недобрые вести от сына, да и сердце материнское уже начало предчувствовать беду.

Он не выдержал, заплакал при встрече: "Мама, если бы у меня были сигареты, я бы отдал их "дедам", тогда, может быть, меня никто и не трогал бы". И еще просил не поднимать шума, иначе служить ему здесь будет невозможно.

Даже то, что Володя не курил, оборачивалось для него настоящей трагедией.

Первое тревожное письмо матери он написал через неделю после ее отъезда.

"Здравствуй, моя дорогая милая мамочка! В первых строках своего письма хочу тебе сообщить, что у меня все хорошо, хотя уже третий день лежу в медроте с большим сердцем. А все из-за пустяка. В воскресенье наша рота сдавала кросс 5 км. Я держался впереди, хотя сразу почувствовал, что на этот раз безу тяжело, не так, как всегда. Так я пробежал подстанции. Потом мне сказали, что я должен развернуться и пробежать за другого до половины дистанции и там вместо него отместится. Я развернулся, пробежал и отстал, но за это время очень сильно отстал от наших. Двое из них поджали меня впереди и начали подгонять, так как рота могла не уложиться во время. Сначала меня толкали и подгоняли, но потом силы меня покинули, и меня схватили за руки и дотащили до финиша. Там я упал и очнулся только в медроте".

Ровно через месяц поехала мать в воинскую часть с решительным намерением: забрать сына домой. Но не захотел сын создавать проблемы своим родителям.

"А что обо мне скажут соседи? Я должен выдержать эти полгода, мама", - только и услышала она от него. Да и в части ее заверили, что наведут порядок.

Может быть, и наведут порядок отцы-командиры в своей одной отдельно взятой воинской части, но кто и когда наведет порядок в украинской армии? Ведь "дедовщина", произвол и неуставные отношения не вчера в ней появились. Впрочем, то, что сейчас происходит в нашей армии, может быть, вовсе и не является неуставным. Этот жестокий, зоновский закон, по которому человек человеку иначе, чем волком, не приходится, соблюдается и выполняется всеми с молчаливого согласия офицера. Соблюдается так, как ни один другой закон или устав не соблюдаются. Мордобой, ночные построения ("застройки") с отбиванием "фанеры" и "череповщины" (удары кулаком в грудь и по голове) - давно уже стали обычным явлением для нашей армии. Казармы давно уже отдалены от откуп полууголовным элементам, и наши молодые бойцы, тоже уже давно, служат не советскому и не украинскому народу, а конкретным лицам из числа старослужащих ("дедов"), добывая ("рожая") для них любой ценой сигареты, водку, подшивочный материал, продукты и деньги. Идет почти открытое закрепление "дедов" за молодыми солдатами, которые обязаны выполнять любую их прихоть. И все это на фоне дикой муштры, оскорблений, унижений человеческого достоинства. А господа офицеры... Впрочем, у них своих личных проблем достаточно, и решать эти проблемы никто за них не собирается.

За полгода службы в подразделении, в котором находился Владимир Стогний, четыре раза менялся командир роты, не было постоянного старшины. Те, кто хоть немного знаком с воинской службой, понимают, что это такое.

Он был убит ночью, ударом кулака в грудь, прямо в сердце. Был убит из-за куска белой материи - подшивочного материала под воротник гимнастерки. Тот самый сержант-фашист, о котором Володя упоминал в письме к своему другу, поднял его с постели и потребовал прийти подворотничок к своей гимнастерке. Он замешкался, еще не придя в себя от сна и... залпал за это своей жизнью.

Расследование по этому делу еще не закончено, но командование части принимает всевозможные усилия, чтобы сузить круг виновных лиц, отвести их от ответственности.

Есть, конечно же, в этой части и честные, достойные офицеры, которые надобно Героя Советского Союза, командира батальона майора Горощко, пытаются восстановить справедливость, бороться со злом. О том, сколь успешной оказалась эта борьба, красноречиво говорится в одном из писем Я.Горощко к родителям Володи Стогния: "Кроме меня рапорты на увольнение написали еще несколько офицеров, а старшина роты собирается перевестись в национальную гвардию. Поступаю так, потому что не могу кривить душой: свои погоны я зарабатывал кровью на войне и честь свою марать не приучен. Борьба дальше с этим злом не вижу смысла. Так что поймайте меня и простите".

Прости и ты нас, Володя Стогний! Всех нас, оставшихся жить, прости за то, что не уберегли тебя. За то, что мы имеем армию и не имеем порядка в ней. За то, что послали тебя в эту армию на верную погибель.

Геннадий ОМЕЛЬНИЦКИЙ.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА "ИНТЕРЭКОРУДМЕТ"

работает в нашем городе с 1 по 5 июня.

По мнению ее организаторов и президента днепропетровского малого совместного предприятия "Юнион" Ю.Г. Пономаренко, все выставки из серии "Приднепровские контракты" - это прежде всего встречи деловых людей, знакомства, и, конечно, заключение контрактов.

Во Дворце культуры и техники металлургов широко развернуты экспозиции фирм из Германии, Польши, Чехии, Италии и других европейских стран представляют их продукцию.

По мнению организаторов, это мировые достижения в области экологии, охраны труда, оборудования металлургических предприятий, теплотехники, энергетики и т.п.

Часть экспозиции посвящена экологически чистым высококачественным

продуктам питания и товарам широкого потребления.

Организаторы выставки солидные - вместе с "Юнион" это "Днепропетровск" и Торгово-промышленная Палата Украины, концерн "Укррудпром". В проведении выставки участвуют структуры областных и городских властей.

Итак, в первые июньские дни многие фирмы или госпредприятия Кривбасса, заинтересованные проблемами руды, металла, притом, в экологически приемлемых условиях выживания, обратят, очевидно, внимание на обещающее быть ярким и необычным событие, происходящее в ДКиТ металлургов. Не говоря уже о том, что по-своему будут рады и просто посетители. Ведь кого-то заинтересует модный ширпотреб, кого-то

культурная программа, которая тоже не забыта в программе выставки.

Пока наш большой промышленный город трудно назвать центром генерации новых деловых идей, однако опыт выставочного бизнеса все же можно было перенять. Тот же "Юнион" делает на "Приднепровских контрактах", судя по практике двух днепропетровских выставок, и деньги, и имя. К слову, среди партнеров, заключивших с иносфирмами контракты на приобретение новой продукции в ходе двух прошедших выставок, есть и криворожане.

Так что же лучше - ждать очередного "высокого" посещения с подобными выставками или попробовать проводить нечто подобное самим?

Выставки,
презентации

ТОВАРЫ ФИРМЫ "SONY"

представляет криворожанам местная фирма "Импэкс" на еще одной постоянно действующей выставке-продаже, открытой в помещении малой сцены городского музыкально-драматического театра.

Экспозицию выставки составляет около 50-ти разновидностей теле- и аудиотехники всемирно известной корпорации "SONY". Столь престижные эксклюзивные права криворожский "Импэкс" имеет на том законном основании, что является официальным представителем дилерских интересов корпорации по Днепропетровскому региону.

Отличительной чертой нашей выставки является то, что мы торгуем только техникой выпуска 1992-93 годов, то есть той, которая находится сейчас на конвейере "SONY", - рассказал коммерческий директор фирмы "Импэкс" В.А. Капитонов. - Еще одно не менее важное отличие в том, что вся реализуемая техника сопровождается выдачей гарантийных талонов и гарантийным обслуживанием.

Предательная техника не имеет ценников: дальнейшая информация - уже для конкретного покупателя.

А он в любом случае должен иметь не менее миллиона карбованцев.

Если решились на покупку, то интересующую вас технику можно выбрать по каталогу "SONY" и оставить заявку, которая будет выполнена в течение пяти недель. Это значит, что любому покупателю из Днепропетровской области "Импэкс" доставит покупку на дом своим транспортом, произведет ее установку и обучит пользованию силами своих специалистов.

Выставка популярна - ежедневно здесь бывает около 400 посетителей. Конечно, далеко не каждого хозяина выставки поздравляют с удачной покупкой. Но все же - что покупают здесь криворожане чаще всего? Пока это телевизоры. Сколько может стоить подобный "привет" от "SONY", сопровождаемый, кроме совершенства изображения, еще и стереозвук? Коммерческая тайна фирмы, впрочем, как и нечестных покупателей.



Здесь была собственная издательская деятельность, от которой он, при коммерческих успехах своей фирмы, не намерен отказываться и в будущем.

Фото Елены СКЛЯРСКОЙ.

"ВИКТОРИЯ-1"

Эта постоянно действующая выставка-продажа тоже работает во Дворце культуры и техники металлургов.

В дни проведения международной выставки "Интерэкорудмет" ей придется потесниться.

За первый месяц работы нашли своих покупателей около 40 процентов представленной здесь офисной мебели, компьютеров и другой оргтехники. Как рассказали хозяева выставки, реализовано и около половины предложенных покупателям автомобилей. Среди них новые "Москвичи", а также японские "Хонды". Организаторы "Виктории-1" уверенно говорят: "Наши компьютеры, например,

класса "АSI", собирались только на фирмах-производителях. А автомобили хоть и предназначены для Европы, но тоже собраны в Японии".

Заинтересованные покупатели, судя по всему, находят нужную продукцию сами. А что же покупают больше всего?

Оказалось, итальянскую офисную мебель из настоящего дуба, выполненную в черном и белом дизайне. Она комплектуется в 20 различных вариантах, где всегда присутствует кресло "президент" с подбаюющими стульями и т.п. Конечно, солидные покупатели подразумевают под комплектом офисного оборудования далеко не только мебель, но и компьютеры, факсы, сейфы. Именно такой "полный набор" обещает покупателям коллектив малого предприятия "Виктория-1", который и организовал одноименную выставку. Этому предприятию всего 1 год, молодцы его создатели и руководители О.Е. Козьяк и О.А. Киселев, перспективны и честолюбивы их дальнейшие планы. Последнее, может быть, совсем не лишнее в нашем своеобразном деловом мире, особенно, если далеко идущие идеи уже испытаны первым деловым опытом. Таковым для О.Е. Ко-

КЛУБ
"ГРАЖДАНСКАЯ
ИНИЦИАТИВА"

Инициативная группа приглашает на собеседование граждан, осознавших, что в условиях катастрофического состояния, в котором находится наше общество, лишь их активное участие в общественной жизни способно привести к позитивным изменениям.

Целями Клуба являются:

- поиск и привлечение к активной работе граждан, осознавших, что Советы народных депутатов, как структуры государственной власти и как носители социализма и социалистических отношений, должны прекратить свою деятельность; а также способных предложить нашему обществу, взамен Советов, другие формы органов власти, которые смогли бы своей конструктивной программой не только вывести наше общество из экономической и политической стагнации, но и стать в дальнейшем органом вла-

сти, отвечающим всем требованиям подлинной демократии;

- способствовать устранению и замене тех лиц в нынешних структурах власти и в директорском корпусе, деятельность которых наносит явный ущерб обществу;

- стать центром правозащитной деятельности на Криворожье;

- инициировать создание таких же клубов в других городах с целью перерастания их во всеукраинское движение "Гражданская инициатива", формирования теневого кабинета - Правительства Народного До-

верия, способного предложить и реализовать комплексную программу выхода страны из кризиса;

- выявлять граждан, способных войти в состав Правительства Народного Доверия и в будущие органы представительной власти. Обеспечивать им надлежащую известность в обществе, чтобы в день выборов их успех был беспорочным, а избиратели получили для себя достойных выразителей их интересов.

Контактный телефон: 36-27-45.

Эдуард КРИЦКИЙ.

в помещении госцирка

Открытие торгово-выставочного салона фирмы «Кин»

Вас ждет большой выбор оргтехники, автомобилей, аудио- и видеотехники, товаров народного потребления. Форма оплаты любая.

По случаю презентации ожидается шоу-программа, которая будет интересна и взрослым, и детям.

Мы принимаем от населения товары на комиссию. Комиссионный сбор всего 5-10 процентов!

Только 29 мая мы продаем товары с 5-процентной скидкой!



Тел.: 23-71-28; 23-50-72
Факс: 71-42-68; 71-69-17

29 мая в 11-30

ЦЕНЫ НА НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ПРОДУКТОВ НА РЫНКАХ ГОРОДА

Рынки /наименование	Центральный	Соцгородской	мкрп Юбилейный	Жовтневого района (44 кв-л)
картофель, кг/кг	800-1000	900-1200	1000-1200	800
огурцы, кг/кг	300-650	650-750	-	650
помидоры, кг/кг	1500-1800	1700-2000	2500	2000
капуста молодая, кг/кг	800	800-1000	-	900
редис, кг/кг	400	350-400	400	400
дук репчатый, кг/кг	50	50-70	50	80
дук-перо, кг/кг	60-100	80	100	80
яблоки, кг/кг	600-1000	550-1000	500-800	-
черешня, кг/стакан	150	150	200	-
клубника, кг/литр. банка	-	-	2000	-
масло растительное, кг/л	-	600	600	650
яёд, кг/кг	3000	4000	2000	4000
мясо, кг/кг	1800-2000	2000-2500	2000-2200	1800-2000
сало сол., кг/кг	1800	1800-2500	2000-2200	2200-2500
куры, кг/шт.	3000	2500-3500	2000	-
яйца, кг/дес.	270-190	260-280	270-300	300
рыба свежая, кг/кг	800-1000	800	700-800	800-1200
молоко, кг/л	150	150-170	150	130
сливки, кг/л	1600	1800	1900	1400
творог, кг/блюдце	350	400-500	400	450

Примечание: 1. Цены приведены по положению на 26 мая 1993 года.
2. Прочерк в таблице означает отсутствие информации.

СПАД

ПО СООБЩЕНИЮ МИНСТАТА УКРАИНЫ

На протяжении первого квартала продолжался спад общественного производства.

Валовый внутренний продукт снизился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 10 процентов, выработанный национальный доход - на 11, производительность общественного труда - на 8 процентов.

Превышение расходов над доходами достигло 56,7 миллиарда карбованцев.

Эмиссия денег за первый квартал увеличилась к соответствующему периоду прошлого года в 12,6

раза и составляет 405,1 миллиарда карбованцев.

Денежные доходы населения увеличились в сравнении с соответствующим периодом прошлого года в 14,1 раза. Денежные расходы населения за данный период увеличивались более высокими темпами - в 14,5 раза.

Доля расходов на питание в бюджете семьи увеличилась по сравнению с первым кварталом прошлого года с 36 до 41 процента, одновременно доля расходов на непродовольственные товары снизилась с 39 до 37 процентов и на услуги - с 8 до 6 процентов.

Цены в государственной и кооперативной торговле в первом квартале 1993 года по сравнению с первым кварталом 1992 года увеличились в 14 раз, при этом на продовольственные товары - в 16 раз, на непродовольственные - в 12 раз.

Производство товаров народного потребления упало на 8 процентов по сравнению с первым кварталом 1992 года.

Не лучше обстоят дела и в промышленном производстве (оно продолжает падать), сельском хозяйстве, строительстве, транспорте.

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ ДЕКРЕТ "О НАЛОГЕ НА ПРОМЫСЕЛ"

Декрет КМ Украины "О налоге на промысел", который вступает в действие с 1 июля, добавил хлопот не только торговцам, но и сборщикам налогов: именно на них взыскана кропотливая работа по выдаче желающим одноразовых патентов на право продажи товаров.

Порядок получения патента таков. Гражданин, который, скажем, собирается на вещевой рынок, чтобы "толкнуть" 2-3 пуховых пальто, доставленных из Китая, должен прежде всего навестись в налоговую инспекцию и заполнить декларацию о своих намерениях - "наименование товара", "количество (прописью)", "стоимость единицы" и т.д. Если патент вам необходим на 3 дня, размер налога составит 10% начальной стоимости товара, но не меньше минимальной зарплаты; на 7 дней - вдвое дороже. Выплачиваете соответствующую сумму в сберкассе и получаете в инспекции патент, где указано наименование вашего товара, количество, срок, в который вам позволено его продать.

Планируется, что после 1 июля налогоинспекция вместе с милицией будет проводить рейды на вещевых рынках и выявлять "беспатентных" торговцев.

Учитывая, что декрет предусматривает не более четырех патентов за год, тем, кто придет в пятый раз, предложат зарегистрироваться в местной администрации как предпринимателю. На нарушителей декрета разрешено накладывать штраф в размере от 1 до 10 минимальных зарплат, при повторном нарушении - от 10 до 20 минимумов.

Таким образом, введение в действие налога на промысел приведет к массовой регистрации торговцев с вещевого рынка как субъектов предпринимательской деятельности. Ведь это намного выгоднее: если "простому смертному" налог на промысел исчисляется без учета расходов, то субъекту предпринимательской деятельности при уплате налога на прибыль исключаются расходы, связанные с приобретением товара и его реализацией.

КОРОТКО О РАЗНОМ

* 25-27 мая в техникуме гостиничного хозяйства г.Киева состоялся Международный круглый стол. В программе - презентация зарубежных фирм, переговоры по сотрудничеству с украинскими предпринимателями, обмен опытом по законодательному обеспечению импортно-экспортных операций и многое другое.

* В Минюсте зарегистрирована Конституционная партия. Как заявил ее председатель В.Золотарев, кадеты представляют правое крыло объединения "Новая Украина". Среди целей, стоящих перед партией, он отмечает борьбу за созыв Учредительного собрания, которое должно принять новую Конституцию Украины.

* Прошло очередное заседание Комиссии ВС по разработке проекта новой Конституции Украины. Решение, принятое ею, обнадуживает: рабочей группе поручено доработать материалы с учетом обсуждения и голосования и до 10 июня передать документ на рассмотрение парламента. Так что работа над проектом завершается. Теперь дело за Верховным Советом... или Учредительным собранием?

* Восемь десятилетий назад на Торговой площади Харькова находился склад-магазин французской автомобильной фирмы "Пежо". Наши деды и прадеды любили эту недорогую и надежную в нашем бездорожье марку. И вот спустя почти век "Пежо" снова возвращается на просторы Украины. Пока это только выставка-продажа все в том же Харькове, но уже действует украинское представительство фирмы и центр гарантийного и послегарантийного обслуживания в Киеве.

* По предложению Минэкономики и республиканского Центра выставок и ярмарок при поддержке со стороны Кабинета министров Украины с 4 по 8 октября 1993 г. в Киеве состоится выставка "Продукция промышленных предприятий Украины". Организационный комитет возглавит заместитель председателя ВС Украины В.Б.Гринев.

* Как считает экс-председатель правления Национального банка Украины Вадим Гетьман, Украина пожинает сейчас плоды безрассудного выхода из рублевой зоны: она инвестирует экономику России. Главным элементом этого безрассудства является сегодняшняя огромная инфляция, аккумулированная в рубли. Импорт Украины на 70 процентов сформирован из российского экспорта: с каждым рублем мы завозим инфляцию, по множенную на 5, согласно установленному Центральным банком России курсу карбованца. Единственный выход - установить паритет двух валют: при равном курсе в Москве и в Киеве невозможно работать.

* В условиях рынка возникновение сети бизнес-школ - дело нужное. Но эти школы не могут удовлетворить потребности рынка в квалифицированных специалистах: сами преподаватели этих заведений в большинстве своем не извлекли еще западного рынка и поэтому не могут знать всех особенностей и тонкостей бизнеса. Выход - начать переподготовку преподавателей. В этом взялась компания Украины "REESMARTEN" LTD: по мнению президента компании Гвилама Риза, в январе-феврале будущего года под контролем английских специалистов за парты созданного компанией "института бизнеса" сядут украинские профессора.

* С 1 июля вещевые рынки ждет шок - вступает в силу декрет "О налоге на промысел". Следует ожидать, что торговцы его тут же вычтут с нас, повысив цены. По оценкам экспертов, крупные акулы базарного бизнеса легко уплывут от этого налога, а мелкий торговец попросту уйдет с рынка. И другой аспект проблемы: для сбора налога на промысел только столице Украины нужно еще более 20 тысяч инспекторов. Где взять такую армию специалистов на невысокую зарплату?

* Только за одну неделю из денежного оборота Украины изъято свыше 184 тысяч фальшивых карбованцев. Среди них 137 купюр по 1000, 336 - по 100, 150 - по 50 карбованцев. Кроме того, в Сумской области работникам милиции удалось "обезвредить" 5 поддельных купюр достоинством в 5 тысяч рублей. Всего на данный момент выведено из оборота 26 миллионов 166 тысяч 930 поддельных карбованцев.

ШКОЛЬНИКОВ ПРИГЛАШАЮТ ЗАРАБОТАТЬ

О том, как это делают в межшкольном учебно-производственном объединении Центрально-Городского рона, рассказывает его директор Ю.И.Баратюк:

- Раньше мы были обычным учебно-производственным комбинатом, но с каждым годом все больше убеждались, что форма УПК, которая, кстати, существует и поныне, не может устраивать ни школьников, ни нас, взрослых, да и народное образование в целом. Дело в том, что она очень сдерживает своей узкой специализацией, абсолютно не учитывает возможности и потребности детей. Вот тогда мы и решили хотя бы у себя коренным образом изменить положение вещей. То, чего мы сейчас достигли, - большой успех. Ведь заряду с общеобразовательными задачами (обучение старшеклассников различным специальностям) мы решаем и социальные: даем им возможность не просто учиться, а и зарабатывать деньги.

Сегодня наше объединение состоит из отделов и участков. В отделе информатики и вычислительной техники на 58-ми компьютерах ребята получают практические навыки работы на ПЭВМ. Есть отделы дизайна, художественно-декоративной обработки дерева, разработки моделей одежды. Есть у нас и хозяйственно-ремонтно-строительный отдел, в котором ребята своими силами выполняют ремонтные работы.

Наш автотранспортный отдел обеспечивает транспортом все учреждения народного образования города: приобретаем ткани - шьем наволочки, пододеяльники и распределяем их по детским садам, школам-интернатам; выполняем ремонтные работы в рона, детских садах и т.д. У нас строгий учет детского труда: начальники участков, мастера строго следят за тем, чтобы каждый час детского труда был оплачен, вся работа строго калькулируется.

Да и вообще выбор у нас огромный, и зарабатывать учащиеся могут порядка 10 тысяч карбованцев и больше. Стоит только захотеть и как следует потрудиться. А работать у нас можно не только во время каникул, но и в течение всего учебного года, во внеурочное время.

Обратиться к нам не сложно: позвоните в отдел профориентации и организации занятости школьников внеурочной деятельности по телефону 28-29-29. А опытные психолог и методист-профконсультант протестируют вас на компьютере по специальной програм-

ме, оценит ваши склонности и возможности и порекомендует тот или иной вид деятельности в нашем трудовом клубе старшеклассников.

Записал
Руслан ФЕДОРЧУК.

P.S. Об организации трудовой деятельности школьников кооперативов в школах №№ 40, 70 и 120 читайте в следующих номерах "Криворожских ведомостей".



На снимке: На площади Освобождения открыт киоск МУНО Центрально-Городского рона, в котором реализуются плоды трудовой деятельности школьников.

Фото Елены СКЛЯРСКОЙ.

Уважаемые читатели! Прежде всего мы выражаем нашу глубокую признательность газете "Криворожские ведомости" ("Ярмарка") за предоставленную нам возможность изложить на ее страницах некоторые соображения по поводу совместного бизнеса.

Компания HARRINGTON WEST INTERNATIONAL CORP. основана в 1978 году и является одной из ведущих международных фирм в области маркетинга. Штаб компании состоит из 75 человек. Компания специализирована на крупномасштабных маркетинговых операциях на территории США и за их пределами и помогает американским и иностранным клиентам определить наиболее выгодные и перспективные направления в их сфере деятельности и осуществить намеченные сделки.

Компания занимается маркетингом импорт и экспорта товаров и услуг. В сферу ее деятельности входят практически все известные из производства, товаров, технологий и услуг, включая инвестиции.

Компания располагает банком данных о 1 127 000 всевозможных фирм по всему земному шару и имеет долговременные надежные связи с 14 банками, а ее деятельность поддерживается 2 крупнейшими юридическими фирмами, которые обеспечивают ее клиентам юридическую помощь по всем вопросам ведения бизнеса в США и за рубежом. Компания осуществляет совместные операции со многими другими маркетинговыми компаниями в Центральной и Южной Америке, Южной Африке, Австралии и Юго-Восточной Азии. Многие из сотрудников компании имеют разносторонний личный опыт проведения сделок с компаниями из СНГ и стран Восточной Европы.

Существенно успешного делового сотрудничества между предпринимателями СНГ и США сегодня мешают не столько препятствия политического или юридического характера, сколько более существенные, создаваемые стереотипами мышления участников бизнеса.

ИТАК, ВЫ ХОТИТЕ ТОРГОВАТЬ

Часто возникает вопрос, а возможен ли, в принципе, выход продукции, технологий и услуг СНГ на американский рынок? Безусловно, возможен.

Мы не знаем, кто в бывшем Советском Союзе выдвинул тезис о том, что для выхода на западные рынки нужны изделия, отвечающие "лучшим мировым стандартам", и придал этому тезису силу закона. Закрепившись в сознании предпринимателей, этот тезис и сегодня продолжает душить внешнюю торговлю СНГ.

Немного в Америке могут позволить себе приобретать изделия, соответствующие "лучшим мировым стандартам", например, плаще от Диора или автомобиль самого высокого класса. Такого рода товары отнесены в США к предметам роскоши и облагаются повышенным налогом. Это приводит к сокращению их выпуска, поскольку большинство населения Америки - люди среднего и ниже среднего достатка, которые приобретают недорогие изделия и товары среднего и даже ниже среднего качества. Именно такие изделия и товары пользуются основным спросом в США. Приведем перечень взятых наугад изделий. Чем американская вилка или ложка отличаются от производимых в СНГ? Тарелка или нож? Американская мебель, предназначенная для широкого покупателя, явно уступает аналогичной мебели, выпускаемой в СНГ. А чем отличаются такие изделия, как, допустим, нитки, швейные иглы, трусы, майки, простой слесарный инструмент, садовый инструмент, гвозди, бижутерия, носовые платки и многое, многое другое. Число этих товаров - бесконечность.

Из-за высокой заработной платы в США, ограничений, налагаемых профсоюзами, льгот, предоставляемых рабочим и служащим, себестоимость производства в США стала настолько высокой, что продукция американских предприятий становится неконкурентной по цене. Это привело к тому, что американские предприниматели выво-

зят свои предприятия и размещают свои производства или заказы в странах Среднего и Ближнего Востока, Малайзии, Корее и Китае. Товары из указанных стран, качество которых весьма далеко от совершенного, буквально заполнили сегодня американский рынок. Очевидно, что технологические возможности этих стран уступают таковым в странах СНГ, а о квалификации рабочей силы, научно-техническом потенциале и сырьевых ресурсах и говорить нечего! И при этом в СНГ сегодня самая низкая стоимость рабочей силы! Разве это не самые идеальные условия для конкурентной борьбы? И разве американскому предпринимателю не выгоднее разместить заказы или приобрести товары у предприятий СНГ вместо организации их производства, скажем, на Филиппинах, где ему приходится затрачивать большие средства на обучение рабочей силы, вплоть до обучения грамоте, подготовку специалистов, внедрение технологий, транспортировку сырья и многое другое, т.е. начинать практически с нуля.

Любые товары, выпускаемые в СНГ, от сложных обрабатывающих центров с числовым программным управлением и до "семейных" мужских трусов, носков и бюстгалтеров, могут найти спрос на американском и канадском рынках.

Это относится также к такому товару, как научно-технический потенциал и технологии. Заказы на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) могут представлять весьма серьезную базу для совместного бизнеса. Средние и мелкие фирмы США имеют ограниченный доступ к научно-техническим разработкам, и предоставление такого рода услуг по ценам более низким, чем в США, могло оказаться для них очень привлекательным.

Другим препятствием являются цены, устанавливаемые предприятиями СНГ. Большинство новых бизнесменов СНГ плохо представляют себе структуру ценообразования на американском рынке, принципы его

функционирования и то, что именно самая низкая стоимость рабочей силы обеспечивает промышленности СНГ возможность стать сильнейшим конкурентом на этом рынке.

Парадокс заключается в том, что при самой дешевой рабочей силе цены устанавливаются на уровне, а иногда и выше уровня мировых розничных цен. Логика "назначения" продажных цен иногда просто непостижима.

Норма прибыли, которую устанавливают предприятия СНГ, не может присниться самому отъявленному капиталисту. Вложив в маркетинг и рекламу миллионы, всемирно известная американская фирма рассчитывает получить от силы 40 % прибыли, а предприятие СНГ, которое не имеет никакого имени в США и никому не известно, намерено получить тысячи процентов прибыли благодаря самой низкой в мире стоимости рабочей силы! Естественно, что все преимущества в конкурентной борьбе, которые дает продавцу дешевая рабочая сила, теряются.

Только реалистический подход к установлению продажных цен может обеспечить выход продукции СНГ на рынки США и Канады. Этот подход состоит в том, что конкурировать надо не с розничными ценами, а с теми закупочными ценами, по которым дистрибуторы закупают товар у первичного производителя, причем, поскольку подавляющее большинство производителей находится в странах с очень дешевой рабочей силой, эти закупочные цены могут быть в десятки или сотни раз ниже розничных. И именно с этими ценами нужно конкурировать предприятию СНГ.

Как это ни парадоксально, но именно этот фактор, а не высокое качество товара, является решающим и может обеспечить предприятиям СНГ прибыльную торговлю на американском и канадском рынках и извлечение значительных прибылей в твердой валюте.

Несколько слов об общем уровне, на котором строится попытка установления де-



HARRINGTON WEST INTERNATIONAL CORPORATION

Global Marketing Group

1170 BROADWAY, S.814,
N.Y.C., N.Y. 10001, U.S.A.
Tel.: (212) 532-1408,
Fax: (212) 532-2439

ВСЕМ ПРЕДПРИЯТИЯМ СНГ!

Если вы хотите продавать любую свою продукцию в США или Канаду и понимаете необходимость маркетинга вашей продукции в этих странах как важнейшего средства достижения успеха, - свяжитесь с нами!

Если вы хотите приобрести ЛЮБОЙ ВИД ТОВАРА или ОБОРУДОВАНИЯ, СЫРЬЯ и МАТЕРИАЛОВ из США или Канады, - свяжитесь с нами! Действуя через нашу фирму, вы сможете приобрести товары по заводской отпускной цене. Между вами и фирмой-изготовителем не будет посредников, т.е. вы не будете нести никаких дополнительных расходов на их оплату.

Наши комиссионные оплачиваете не вы, а фирма-изготовитель.

Если вы хотите выполнять производственные заказы, технические или научные разработки для фирм США и Канады и четко представляете необходимость маркетинга своих услуг в этих странах, - свяжитесь с нами!

Наша фирма, одна из крупнейших и известнейших в мире маркетинговых компаний, заинтересована в сотрудничестве с посредническими и маркетинговыми компаниями в СНГ для совместной работы в качестве партнеров.

Маркетинг является единственным могучим средством проникновения предприятий и фирм СНГ на американский и канадский рынки.

Такая совместная работа сулит нам с вами и нашим потенциальным клиентам огромную выгоду. Мы ищем солидные и энергичные фирмы в СНГ, которые стремятся к большому доходу и большому престижу.

Каждая фирма, оперирующая в своем районе, приобретает статус международной компании.

Необходимый начальный капитал - пять тысяч долларов или их эквивалент в рублях. Телефон и факс - необходимы!

Наш адрес: 1170 BROADWAY, S.814, N.Y.C.,
N.Y. 10001, U.S.A. Tel.: (212) 532-1408,
Fax: (212) 532-2439

С ФИРМАМИ ИЗ США?

ловых отношений с фирмами США. Из СНГ в США по вопросам бизнеса прибывает волна случайных людей, у которых нет ни опыта работы с зарубежными фирмами, ни представления об американском законодательстве в области бизнеса, финансовой, банковской и налоговой системах, а зачастую - и знания языка. Естественно, что эти люди не способны самостоятельно выйти на американские компании и ищут связи через своих знакомых, живущих в США. Не располагая ни серьезными полномочиями, ни финансовыми гарантиями, ни достаточной информацией, не обладая возможностью серьезно и в выгодном свете представить свое предприятие и свой товар, они наносят больше вреда, чем пользы совместному бизнесу, подывая доверие к нему среди американских фирм. Основной задачей фирм и предприятий СНГ является создание себе положительного имиджа надежного и солидного партнера. Первым шагом на этом пути является широкое рекламирование как самого производителя, так и выпускаемого им товара.

Основным и неотъемлемым элементом современного бизнеса является маркетинг, одной из наиболее важных составляющих которого является реклама. Предприятия СНГ совершенно не учитывают того, что продать товар без вложений в маркетинг и рекламу можно только в условиях полного дефицита и централизованного планирования.

Предлагая свой товар на американский рынок, предприятия СНГ зачастую указывают только наименование товара, даже не утруждая себя указанием цены! Предполагается, что такое предложение может сначала найти спрос, а затем уже можно будет выпустить "кота из мешка", т.е. стереотипы дефицитной экономики полностью переносятся на бизнес в США. Но в США дефицита нет, и для того, чтобы найти покупателя, его прежде всего необходимо убедить, что лучшего и более дешевого товара ему не найти, что продавцом товара является солидная фирма и что без этого товара он просто не

может существовать. Ему не только сразу же нужно представить всю информацию в соответствующем исполнении, но и представить образцы товара. Это можно сделать только с помощью высокопрофессиональной рекламы. О какой же рекламе может идти речь, если о товаре, кроме его наименования, ничего не известно, даже цена!

Несколько слов о закупках товаров в США. Купить в США можно практически все, но это также требует определенных расходов на поиск дистрибуторной компании, связь, переписку, встречи, переговоры, поездки и т.п. Неизмеримо большие расходы требуются тогда, когда мы получаем заказ на приобретение "чего-либо" по самой низкой цене. Затраты на поиски неопределенного товара по самой низкой цене не окупаются комиссионными, получаемыми от реализации товара по такой цене! Поэтому уважающие себя американские фирмы не берутся за подобного рода задачи, а фирмы СНГ, не учитывая этих обстоятельств, выходят на сомнительные компании, которые в поисках заработка берутся за все. Но и эти компании часто теряют доверие к покупателям СНГ, поскольку, затратив время и деньги, они часто сталкиваются с некредитоспособностью покупателя. Недаром почти все фирмы, которыми руководят люди, знающие ситуацию в СНГ, требуют от покупателя предоплату.

Как мы уже говорили ранее, большинство бизнесменов СНГ идут связи с американскими фирмами весьма непрофессиональными способами, ставя перед собой нереальную и противоречащую самой структуре американского бизнеса цель - выйти непосредственно на американского производителя или потребителя. В результате бизнесмены из СНГ вынуждены действовать через случайных посредников.

В то же время такие функции в США выполняют на высокопрофессиональном уровне узкоспециализированные маркетинговые компании, которые располагают до-

ступом к специализированным банкам данных, использование которых требует значительных средств, и высококвалифицированным персоналом. Естественно, что ни одно предприятие СНГ не располагает и не может располагать такой информацией.

Американские компании, как правило, достаточно консервативны и редко меняют старого и надежного партнера на другого, неизвестного им, тем более, что все средства массовой информации пестрят сведениями о нестабильности экономической и политической ситуации в СНГ. Таким образом, американские компании, как правило, предпочитают вести дела с американскими компаниями. Каким бы авторитетом ни обладала зарубежная компания, американцы в большей степени доверяют американским компаниям. С этой точки зрения роль американской маркетинговой компании в привлечении потенциального американского партнера является неопределимой. При налаживании деловых контактов посредством солидной американской маркетинговой компании авторитет партнера из СНГ подкрепляется и усиливается авторитетом маркетера, и в этом случае американский партнер легче и быстрее идет на деловые контакты, преодолевая свою собственную "закомплексованность". Кроме того, очевидно, что, вооруженная знанием американского рынка и американского законодательства, располагающая правовыми и финансовыми службами, доступом к источникам информации и банкам данных и имеющая связи с другими американскими компаниями и банками, маркетинговая компания способна значительно более эффективно и быстро обеспечить взаимодействие потенциальных партнеров.

Немаловажным фактором, усиливающим роль маркетинговой компании, является то, что, как правило, в таких компаниях работают весьма эрудированные сотрудники, следящие за ситуацией в СНГ и достаточно хорошо разбирающиеся в этой ситуации, которым значительно легче усвоить новые реалии сегодняшней экономической структуры СНГ и которые могут эффективно способствовать установлению взаимовыгодных связей.

Цель нашей компании - это, используя весь ее огромный маркетинговый потенциал, помочь будущим партнерам найти друг друга и успешно провести сделку.

Если наша компания принимает в число своих клиентов предприятие из СНГ, предлагаемее свои товары и услуги для продаж на американском рынке или стремящееся приобрести товары или услуги, она предлагает такому клиенту абсолютно необходимый минимальный комплекс маркетинговых услуг, причем пренебрежение любым этапом на этом пути неизбежно ведет к провалу и необоснованным затратам.

Маркетинг включает в себя исследование рынка, популяризационные мероприятия и непосредственную посредническую деятельность. В результате такого системного подхода потребитель из США должен обратиться непосредственно к предприятию или фирме в СНГ (или к нашей фирме, представляющей это предприятие в США).

Понимая те финансовые трудности, которые сегодня имеют место в странах СНГ, наша фирма готова взять на себя до 50 процентов расходов на маркетинг и рекламу. Естественно, что наша фирма не является благотворительной организацией и не намерена вкладывать деньги в проекты, заведомо обреченные на неудачу. Мы готовы пойти на обоснованный риск в том случае, если у нас будет уверенность, что, осуществляя маркетинг вашего товара или услуги, мы можем рассчитывать на большие комиссионные от продажи этого товара или услуги.

Наш интерес состоит также в том, что мы прекрасно понимаем всю выгоду открытия для нашего бизнеса такого уникального и безграничного рынка, как рынок в СНГ. Мы к Вашим услугам, господа! Дело за вами.

Harrington West International Corporation
1170 Broadway, Suite 814
New York, NY, USA
Tel. (212) 5321408
Fax. (212) 5322439
Эдуард КОТЛЯР

президент компании НВИСогр.
Нелсон МАКИЛВЕЙН,
первый вице-президент компании

Все виды рекламных услуг, кроме медвежьих!



Вы мечтаете о профессиональной рекламе?

У Вас до сих пор нет своего цветного проспекта, плаката или хотя бы визитной карточки?

О Вас и о вашей продукции или услугах еще мало знают?

Вы хотите добиться успеха, не сотрудничая с нами?

НАША ЛОЖКА МЕДА РЕШИТ ВСЕ ВАШИ ПРОБЛЕМЫ!

Изготавливаем и размещаем рекламу во всех средствах массовой информации Кривого Рога и Украины.

Изготавливаем цветную продукцию.

Проводим рекламные кампании различного масштаба.

Ну, знаете...

78-45-23

РЕШЕНИЕ

14 сессии XXI созыва

от 21.05.93
г.Кривой Рог

О городском бюджете на 1993 год

Городской Совет народных депутатов решил:

1. Утвердить городской бюджет на 1993 год по доходам в сумме 35091,1 млн.крб. и по расходам в сумме 39571,8 млн.крб. с превышением расходов над доходами в сумме 4480,7 млн.крб.

2. Установить доходы городского бюджета на 1993 год по основным видам поступлений в таких суммах:

	(млн.крб.)
Налог на добавленную стоимость	1835,6
Налог на доходы предприятий и организаций государственного подчинения	971,8
Акцизный сбор	61,8
Налог на доходы предприятий и организаций коммунальной собственности	303,5
Плата за землю	27519,3
Подоходный налог с граждан	3888,2
Сборы и другие неналоговые доходы	170,8

3. Установить в городском бюджете на 1993 год ассигнование на осуществление таких мероприятий:

	(млн.крб.)
Социальная защита населения из них:	37,1
социальное обеспечение	
Финансирование мероприятий, связанных с осуществлением государственного регулирования цен (государственная дотация на медикаменты, жилищно-коммунальные услуги, автомобильный транспорт)	15495,2
в том числе на:	
- медикаменты	234,4
- жилищно-коммунальное хозяйство	11860,8
- услуги городского автомобильного транспорта	3400,0
Финансирование социально-культурных организаций и учреждений - всего	6133,3
в том числе:	
- образования	1412,9
- культуры	518,9
- здравоохранения	4166,5
- физической культуры	35,0
Государственные капитальные вложения	5657,9
Народное хозяйство - всего	8741,1

из них:	
- благоустройство города	6061,0
- капремонт жилья	1700,0
- приобретение техники для управления жилищно-коммунального хозяйства	826,5
Финансирование затрат штаба гражданской обороны	42,4
Содержание правоохранительных органов	793,0
Содержание органов управления	500,1
Фонд непредвиденных расходов	600,0
Пополнение оборотной кассовой наличности	785,8

4. Утвердить на 1993 год нормативы отчислений от общегосударственных налогов и сборов в бюджет районов городского подчинения в следующих размерах (процентах от общей суммы):

(первая цифра - налог на доходы предприятий и организаций государственного подчинения, 2 - налог на добавленную стоимость, 3 - акцизный сбор, 4 - подоходный налог с граждан)	5	1,7	2	74
Центрально-Городской	5	1,7	2	74
Дзержинский	1	-	-	32
Жовтневый	5	1	5	77
Ингулецкий	1	-	-	42
Терновской	25	2	10	100
Саксаганский	31	10	10	100
Долгинцевский	3	3	-	100

5. Утвердить на 1993 год нормативы отчислений в городской бюджет: от налога на добавленную стоимость 1,2 процента, налог на доходы предприятий государственного подчинения 4 процента от предприятий, которые контролирует непосредственно городской финансовый отдел согласно Законам Украины "О плате за землю" (ст.19), "О налоге с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов" (ст.2); плата за землю, налог с владельцев транспортных средств полностью зачисляются в городской бюджет.

6. В связи с тем, что в бюджетах районов предусмотрены ассигнования на финансирование медицинских вытрезвителей, обязать начальников медвытрезвителей обеспечить зачисления платы от лиц, помещенных в медвытрезвители, в бюджет района, на территории которого он находится.

7. Установить на 1993 год размер оборотной кассовой наличности по городскому бюджету в сумме 786,9 млн.крб.

8. Поручить финансовому отделу в связи с утверждением сессиями областного и городского Советов народных депутатов перечня имущества областной коммунальной собственности внести соответствующие изменения во взаиморасчеты городского бюджета с областным бюджетом и бюджетами районов по доходам и расходам. Предприятиям, которые входят в коммунальную собственность города и имеют расчетные счета в других учреждениях банков, кроме Дзержинского отделения Украинского акционерно-коммерческого промышленно-инвестиционного банка г.Кривого Рога, сдавать поручения на оплату налога с доходов на счета городского финансового отдела № 1130801 в Дзержинском АКПИ банка г.Кривого Рога.

9. Довести до сведения, что Законом Украины "О государственном бюджете Украины на 1993 год" предусмотрено:

а) регулируемыми доходами между всеми уровнями городских бюджетов является подоходный налог с граждан, а также часть платы за землю в размере 40 процентов от общей ее суммы, которая соответствует Закону "О плате за землю" (ст.2) должна централизоваться на специальных расчетных счетах области;

б) взносы предприятий, учреждений и организаций на социальное страхование, отчисление в Фонд для осуществления мероприятий по ликвидации последствий чернобыльской катастрофы и социальной защите населения, а также обязательные взносы в Фонд содействия занятости населения проводятся в порядке и размерах, установленных в 1992 году;

в) установить на 1993 год, начиная с 15 апреля, ставку налога на добавленную стоимость в размере 28 процентов к налогооблагаемому обороту;

г) восстановить действие Закона Украины "О налогообложении доходов предприятий и организаций", начиная с 1 апреля 1993 года;

д) установить, что дополнительные затраты относительно решений, принимаемых республикой Крым, областными Киевским и Севастопольским городскими и местными Советами народных депутатов всех других уровней, могут осуществляться только при условии зачисления дополнительных финансовых ресурсов;

е) исходя из уточненных показателей индикативного плана экономического и социального развития Кабинета министров Украины, определить показатели доходной, расходной части бюджета и нормативных отчислений от общегосударственных налогов.

10. Установить, что во внебюджетный фонд исполкома городского Совета зачисляются:

- штрафы за нарушение надзора за соблюдением стандартов;

- штрафы за получение предприятиями, организациями и учреждениями необоснованного дохода в связи с повышением цен на продукцию (работы, услуги);

- доходы от продажи населению квартир и домов, относящихся к коммунальной собственности;

- штрафы за административные правонарушения, учиненные на территории города.

Председатель городского Совета
Ю.ЛЮБОНЕНКО.

РЕШЕНИЕ

14 сессии XXI созыва

от 21.05.93 г.
г.Кривой Рог

Об индикативном плане

экономического и социального развития города на 1993 год.

Рассмотрев показатели индикативного плана экономического и социального развития города на 1993 год, разработанного исполкомом городского Совета народных депутатов, исходя из необходимости решения важнейших вопросов с учетом всех источников поступления финансовых, материальных и товарных ресурсов для обеспечения потребностей населения города и в соответствии с требованиями Закона Украины "О местных Советах народных депутатов и местном и региональном самоуправлении", городской Совет народных депутатов решил:

1. Определить на 1993 год такие важнейшие задачи и приоритеты:

- стабилизация горно-металлургического комплекса Кривбасса, предотвращение падения производства промышленных предприятий, укрепление финансовой и трудовой дисциплины;

- структурная перестройка городского хозяйства в направлении его социальной переориентации;

- создание новых рабочих мест и реализация мероприятий по предупреждению безработицы;

- накопление коммунальной собственности города и повышение эффективности управления ею;

- социальная защита наиболее уязвимых слоев населения;

- внедрение рыночных отношений, развитие предпринимательства;

- проведение разгосударствления и приватизации;

- увеличение насыщения потребительского рынка товарами народного потребления, платными услугами;

- привлечение природно-ресурсного потенциала города для развития социально-экономического комплекса;

- развитие городского электротранспорта как экологически чистого;

- капитальные вложения в развитие социальной инфраструктуры и в первую очередь в строительство жилья;

- придание Кривому Рогу статуса города неблагоприятного экологического состояния;

- расширение внешнеэкономических связей.

2. Исполком городского Совета народных депутатов:

- разработать с предприятиями, научно-исследовательскими, проектными учреждениями и представить на рассмотрение Кабинета министров программу развития предприятий и региона Кривбасса на базе контрольных цифр, принятых на коллегии Минпрома согласно Протоколу совещания у исполняющего обязанности первого вице-премьер-министра Украины Евтухова В.И. от 21 апреля 1993 года;

- аккумулировать и направить в соответствии с определенными индикативным планом приоритетами внебюджетные средства исполкома, учитывая экологический внебюджетный фонд городского Совета народных депутатов;

- корректировать показатели индикативного плана с учетом текущей экономической ситуации, законов, декретов, постановлений и решений правительства;

- разработать и выполнить практические мероприятия по обеспечению реализации социально-экономических задач на 1993 год.

3. Предложить руководителям предприятий и организаций всех форм собственности:

- осуществлять комплекс мер по стабилизации производства, увеличению, в первую очередь, выпуска товаров народного потребления и объемов реализации платных услуг;

- использовать производственный потенциал для изготовления оборудования и запчастей взамен невозможных из других регионов;

- заключить согласно статье 8 Закона Украины "О местных Советах народных депутатов и местном и региональном самоуправлении" договора с исполкомами городского и районных Советов народных депутатов "Об условиях функционирования в городе и использовании территориальных ресурсов", в которых предусмотреть выделение части продукции для бартерных и валютных операций с целью обеспечения городского хозяйства материалами, сырьем, оборудованием, энергоносителями;

- принять участие в долевом строительстве объектов социально-культурного назначения;

- сделать взносы во внебюджетные фонды исполкомов городского и районных Советов народных депутатов на социальное развитие города.

4. Обратиться к депутатам всех уровней, политическим партиям, общественным организациям принять все возможные действия для стабилизации социальной и политической обстановки в городе.

5. Контроль за выполнением данного решения возложить на постоянные комиссии городского Совета народных депутатов.

Председатель городского Совета
Ю.ЛЮБОНЕНКО.

ГОРОДСКОЙ
БЮДЖЕТ
на 1993 год
ДОХОДЫ

РАСХОДЫ

	(млн.крб.)
1. Налог на добавленную стоимость	1835,6
2. Налог на доходы предприятий и организаций государственного подчинения	971,8
3. Акцизный сбор	61,8
4. Налог на доходы предприятий и организаций коммунальной собственности	303,5
5. Плата за землю	27519,3
6. Подоходный налог с граждан	3888,2
7. Сборы и другие неналоговые доходы	170,8
8. Налог с владельцев транспортных средств	217,1
9. Госпошлина	1,5
10. Плата за воду	121,5
ВСЕГО	35091,1
1. Социальная защита населения - всего	37,1
в том числе:	
социальное обеспечение	
финансирование мероприятий, связанных с осуществлением государственного регулирования цен (государственная дотация на медикаменты, жилищно-коммунальное обслуживание)	15495,2
в том числе на:	
- медикаменты	234,4
- жилищно-коммунальное хозяйство	11860,8
- услуги городского автомобильного транспорта	3400,0
2. Финансирование социально-культурных заведений и учреждений - всего	6133,3
в том числе:	
образования	1412,9
культуры	518,9
здравоохранения	4166,5
физической культуры и молодежных программ	35,0
3. Государственные капитальные вложения	5657,9
4. Народное хозяйство - всего	8741,1
в том числе:	
- благоустройство города	6061,0
- капитальный ремонт жилья	1700,0
- приобретение техники для управления жилищно-коммунального хозяйства	826,5
5. Финансирование затрат штаба гражданской обороны	42,4
6. Финансирование правоохранительных органов	793,0
7. Содержание органов управления	500,1
8. Фонд непредвиденных расходов	600,0
9. Пополнение оборотной кассовой наличности	785,8
ВСЕГО РАСХОДОВ	39571,8
10. Превышение расходов над доходами (дефицит)	4480,7

ПЕРЕЧЕНЬ

ОБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВО КОТОРЫХ ФИНАНСИРУЕТСЯ В 1993 ГОДУ

Объекты: объем финансирования на 1993 год (тыс.укр.крб.)

Приоритетные объекты	тыс.укр.крб.
1. Жилье для льготной категории, 10 тыс. кв. м х 240	240000
2. Скоростной трамвай, 3-я очередь - в т.ч. из местного бюджета	800000 220000
3. Первая очередь развития системы водоснабжения Кривбасса	500000
4. Газификация поселков города	100000
5. Расширение и реконструкция общегородских очистных сооружений - в т.ч. из местного бюджета	300000 150000
6. Троллейбусная линия по Днепропетровскому шоссе	40000
7. Тяговая подстанция в районе 3-го участка для городского электротранспорта Дзержинского р-на	78000
8. Диспетчерский пункт троллейбусного депо N 2	26000
9. Реконструкция профилактория по ремонту троллейбусов в пос.Пионер	109000
10. Спальный блок психоневрологического дома-интерната по ул.Тренева	70000
11. Спортивная школа в кв.-ле. 386	5000
12. Троллейбусная линия до завода "Восход"	40000

Объекты в сельской местности в компенсацию за выделенную городу землю

1. Водопровод до пгт Софиевка	75000
2. Больница на 60 коек в с.Свалове	28883

Другие объекты социального назначения

1. Дом молодежи	15000
2. Кинотеатр по ул.Десантной	32000
3. Пристройка поликлинического отделения больницы № 3	50000

4. Артечный склад АПК по ул.Революционной	8000
5. Блок культурно-просветительных учреждений по ул. XXII партсъезда	4000
6. АТС-60 по ул.Панкеева и т.ч. оборудование	1000000 950000
7. Повышающая водопроводная насосная станция в мкрн 2/3 Восточный	90000
8. Канализационная насосная станция с напорным коллектором в жилом пос.Восточный	10000
9. Внешнетерриториальные инженерные сети и благоустройство застройки мкрн Индустриальный	30000
10. Внешнетерриториальные инженерные сети и благоустройство мкрн 2/3 Восточный	40000
11. Общеобразовательная школа N 25 в Долгинцевском районе на 1728 уч. мест (внебюджетные расходы)	132000
12. Общеобразовательная школа N 77 в мкрн Индустриальный-1 на 1728 уч. мест - в т.ч. за счет местного бюджета	213000 200000
13. Общеобразовательная школа N 18 по ул.Шверфной	10000
14. Детский комбинат N 88 мкрн 2/3 Восточный на 330 мест	77000
15. Детский комбинат N 85 мкрн Индустриальный-1 на 140 мест	20000
16. Детский комбинат N 86 мкрн Индустриальный на 140 мест	60000
17. Школа N 89 в Долгинцевском районе	20000
18. Аптека по Днепропетровскому шоссе	10000
19. Канализационная насосная станция по ул.Сиволапа	70000
20. Пешеходный переход в жилом массиве Восточный	30000
21. Электроснабжение пос.Калинина	40000
Всего	6532883
В т.ч. за счет местного бюджета	5657883
На увеличение дефицита местного бюджета	4320883

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНА (ПРОГНОЗА) ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ Г.КРИВОГО РОГА В 1993 ГОДУ

Из 800,8 тысячи жителей города трудоспособное население составляет 405,8 тыс.человек (трудоспособный возраст). Работающие лица старшего возраста и моложе 16-ти лет - 19,7 тыс.человек.

В народном хозяйстве заняты 425,2 тыс.чел., в том числе: рабочие и служащие государственных предприятий, учреждений и организаций (кроме потребкооперации) - 362,6 тыс.чел. Из них в промышленности - 152,1 тысячи; в строительстве - 46 тысяч; 10,5 тысячи человек заняты на малых предприятиях; 5,2 тысячи - на совместных; в общественном хозяйстве трудятся 2,1 тысячи; 8,3 тысячи - в кооперативах; индивидуальной трудовой деятельностью заняты 2,9 тысячи человек.

226,1 тысячи человек - такова численность пенсионеров, получающих пенсию. Объем пенсионных выплат составляет 59690,4 млн крб., а средний размер пенсии - 21984 крб.

Ситуация на рынке труда постоянно меняется. Если на начало года безработных в городе насчитывалось 300 человек, то за первый квартал она достигла 43 тысячи человек (с

учетом скрытой безработицы - неполный рабочий день, неоплачиваемые отпуска и т.п.). "Чистая" безработица к концу года прогнозируется в 3,4 тысячи человек, а вместе со скрытой к числу безработных можно будет отнести 90 тысяч человек. В то же время незанятое трудоспособное население сегодня составляет 41,8 тыс. человек.

До конца года 800 тысяч криворожан съедят: мяса и субпродуктов - 19,98 тыс.тонн; колбасных изделий - 10 тыс.тонн; сельномолочной продукции - 60 тыс.тонн; масла - 5 тонн; сыров жирных - 50 тонн; хлеба - 75,35 тыс.тонн; кондитерских изделий - 800 тонн; а выпьют - 2 тыс.дал шва; 1051 тыс. дал безалкогольных напитков и 5,72 тыс. бутылок минеральной воды. Эти цифры отражают только прогноз производства продукции предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности.

До конца года должно быть сдаано в строй 225,51 тыс.кв метров общей площади жилых домов; 2 общеобразовательные школы; 6 детских дошкольных учреждений; 3 амбулаторно-поликлинических учрежде-

ния; кинотеатр на 1000 мест; 10 магазинов; 12,7 км водопровода; 11,1 км канализации; 13,3 км теплоснабжения; 5,9 газовой сети.

По прогнозу балансе производства и потребления энергии составит 15543,6 млн кВт/час, а расходимый в промышленности и строительстве 14965,6 млн кВт/час; на железнодорожном транспорте - 180 млн кВт/час; на городском электротранспорте - 40 млн кВт/час; в сельском хозяйстве - 240 млн кВт/час; населением - 116 млн кВт/час.

Основные загрязнители окружающей природной среды - "Криворожсталь", СевГОК, ИнГЭК, НКГОК, ЦОК, коксохимзавод, СевГОК, ПО "Кривбасрудра" - вместе с УКСом госполкома - должны до конца года ввести в действие сооружения для очистки сточных вод, системы оборотного водоснабжения и пылегазоочистные сооружения, которые позволят значительно сократить вредные выбросы в атмосферу и сбросы неочищенных промышленных и сточных вод в водоемы.

У НАЦИОНАЛЬНОМУ БАНКУ УКРАЇНИ

ПРО ПОРЯДОК НАДАВАННЯ ПОСЛУГ З ОПЛАТОЮ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Коручись Декретом Кабінету міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю". "Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті", Національний банк України встановлює порядок надання послуг з оплатою в іноземній валюті.

Використання іноземної валюти як засобу платежу на території України (I група валют за класифікатором згідно з листом Національного банку України N 19029/380 від 14.03.93) дозволяється без індивідуальної ліцензії Національного банку України:

- 1) юридичним особам-резидентам (готелям, туристичним, страховим, юридичним, транспортним організаціям, організаціям за яку і телекомунікацій та іншим організаціям для проведення розрахунків з іноземними на території України (крім резидентів країн колишнього СРСР, за винятком Естонії).
- 2) Приймають валюту готівкою реєструється в бухгалтерському журналі обліку суророї звітності, в якому наводяться прізвище та паспортні дані фізичної особа-резидента, що одержала послуги за валюту. Послуги за готівкою іноземною валютою юридичним особам-резидентам (включено послуги туристичним групам) можуть здійснюватися тільки за наявності договору на ці дії. Розрахунки з готівкою за проклятих туристів, які прибули на запрошення юридичних осіб-резидентів, що вказані на себе обов'язок забезпечити розрахунки за їх проживання, здійснюються українськими організаціями в національній валюті. Також у національній валюті проводиться розрахунок за рестрикційні юридичні фірми шляхом підписання з участю фізичних і юридичних осіб;
- 3) Держкомторг України для проведення платежів за надані послуги іноземним з оплатою в іноземній валюті (відсутності ким на видачі);
- 4) юридичним особам-резидентам для проведення платежів у валюті конвертованої валюти за розрахунками з юридичними і фізичними особами-резидентами за туристичні путівки, залізничні, авіа- і інші квитки, страхові поліси на обслуговування за кордоном, у разі якщо українська організація виступає з ролі посередника при розрахунках з іноземними за договорами за послуги на території зарубіжних країн. При цьому до кредиту, що обслуговує посередника, додається копія договору-посередництва.

Стягнення комісійних за послуги в іноземній валюті між резидентами України заборонено. Валютні надходження посереднику від резидентів для розрахунків з іноземними фірмами збиратимуться на окремий валютний субрахунок (ОПІ), з якого переказуватимуться за кордон. Транспортні організації-резиденти, які надають послуги резидентам (фізичним і юридичним особам) по перевезенню пасажирів і вантажів за межами України (організація країни рубльової зони) з оплатою в іноземній валюті, а також організації за яку і телекомунікації, резиденти, які надають послуги за кордоном юридичним особам-резидентам, повинні одержати індивідуальну ліцензію Національного банку України.

Розрахунки за послуги, які надає в Україні резидентів з країн рубльової зони, чи надає в перевезення пасажирів і вантажів на території цих країн, здійснюються в валюті конвертованої валюти, якщо інше не передбачено міжурядовими двосторонніми угодами.

Оплата міжбанківських послуг в іноземній валюті між резидентами України в сумі, яка перевищує 100 доларів США, чи еквівалент у іноземній валюті конвертованої валюти, проводиться в банківському порядку через уповноважений банк. Ці банки за здійснення платежів можуть бути членів і в національній валюті.

РОЗРАХУНКИ З КРАЇНАМИ ЗОНИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РУБЛЯ

У зв'язку з численними запитами Кабінету міністрів України та Національного банку України інструктивним листом від 26 квітня 1993 року N 10046 і 19020/730 розкрито порядок здійснення розрахунків з неюж торговельного обороту українських юридичних осіб з юридичними особами-резидентами країн функціонування рубль - тобто країни-суб'єктами колишнього СРСР, за винятком Естонії.

У подальшому здійснення операцій країн до зони функціонування рубль буде здійснюватися Національним банком України.

1. Положення першого абзацу статті 1 Декрету Кабінету міністрів від 19 лютого 1993 р. N15 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" щодо використання в розрахунках між резидентами і іноземними іноземної валюти не розповсюджується на розрахунки з резидентами країн зони функціонування рубль, які можуть здійснюватися в українських карбованцях, якщо це передбачено контрактом.
- Такий порядок обумовлений необхідністю збереження режиму конвертованості українського карбованця щодо рубля, передбаченого статтею 8 Указу Президента України від 7 лютого 1992 р. N549 "Про реформу грошової системи України". Крім того, можливість здійснення розрахунків з юридичними особами країн функціонування рубль в українських карбованцях передбачена міжурядовими та міжбанківськими угодами, умови яких відносяться до статті 7 вказаного Указу Президента.
- У той же час зберігається здійснення юридичними особами - резидентами проведення платежів в українських карбованцях безпосередньо на адресу інших резидентів за продукцію, в тому числі і шляхом переказу права вимоги боргу, яка закуплена у них резидентами безпосередньо від наявності угод чи фінальних зобов'язань, які можуть виконувати між резидентами та українськими резидентами, які вимагають здійснити подібні платежі). Комарданні банки зобов'язуються здійснювати контроль за додержанням цих умов (у тому числі шляхом порівняння товарно-транспортних документів, вказаних в платіжних дорученнях), в установі Національного банку України в порядку банківського нагляду - перевіряти наявність цих функцій комерційних банків.
2. Положення статті 1 Декрету Кабінету міністрів України від 19 лютого 1993 р. N17 "Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті" щодо обов'язкового порядку переказування юридичні резиденти в іноземній валюті з-за кордону не вліпить 90 днів з моменту переказу митного кордону України продукцією, що експортуються, на відміну вимог Постанови Кабінету міністрів України і Національного банку України від 2 грудня 1992 р. "Про нормалізацію розрахунків з суб'єктами господарської діяльності країн, що використовують рубль як засіб платежу", згідно з яким постачальники продукції зобов'язані здійснювати розрахунки з застосуванням посперальної оплати.
- Вимога посперальної оплати щодо резидентів країн зони функціонування рубль не стосується загальної вимоги Декрету, оскільки при попередній оплаті валюти юридичні, за винятком, повертається не вліпить 90 днів, а це до чергового митного кордону продукцією, що експортуються. Крім того, як пояснено Декрету, так і вимоги Постанови допускають використання арбітражної форми розрахунків.

КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ

ПРО ВИПУСК В ОБІГ ПРИВАТИЗАЦІЙНИХ ЖИТЛОВИХ ЧЕКІВ

ПОСТАНОВА ВІД 26 КВІТНЯ 1993 Р. № 305

Кабінет міністрів України постановляє:

1. Провести випуск приватизаційних житлових чеків у вигляді приватизаційних депозитних рахунків.
2. Національному банку України здійснити випуск приватизаційних житлових чеків на загальну суму 606 млрд.крб. до 30 квітня 1993 р. і зарахувати її на спеціально відкритий позабалансовий рахунок в Ощадному банку України.
3. Кошти на приватизаційних депозитних рахунках повинні бути використані громадянами України на одержання в процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового та земельного фондів до 1 січня 1995 р., якщо інше не буде передбачено Державною програмою приватизації на 1995 рік.
4. Ощадному банку України забезпечити: відкриття громадянам України іменних приватизаційних депозитних рахунків на нову вартість житлового чека - 12 тис. крб. окремо від приватизаційного депозитного рахунку майнового сертифіката за умови надання громадянином України приватизаційних платіжних доручень, виданих органами приватизації, що свідчать про набутий громадянином статус потенційного покупця об'єкта приватизації;

списання частки або всієї вартості житлового чека за поданням органу приватизації державного житлового фонду.

4. Підставою для здійснення операцій з приватизаційними платіжними дорученнями є списки громадян, які мають право на одержання приватизаційних папірців (відкриття приватизаційних депозитних рахунків), а також відповідна відмітка органу приватизації державного житлового фонду у паспорті про право на безоплатку приватизацію житла у відповідному для даного громадянина обсязі.
5. Державному комітетові України по житлово-комунальному господарству, Ощадному банку України за погодженням з Національним банком України у місячний термін затвердити положення, що регламентують шкільні механізми застосування житлових чеків у процесі приватизації державного житлового фонду.
6. Кошти з приватизаційних депозитних рахунків (житлових чеків), використані громадянами України для розрахунків за придбаних об'єктів приватизації та зараховані до відповідних позабалансових фондів приватизації, погашаються і вилучаються з обігу.
7. Ряді міністрів Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міській державним адміністраціям: а) зобов'язати органи приватизації державного житлового фонду провести нарахування вартості житлових чеків і видачу приватизаційних платіжних доручень на суму, що визначається виходячи з розмірів площі, якої не вистачає (якщо загальна площа квартири менше

тієї, яку має право отримати наймач та член його сім'ї), та відповідної вартості одного квадратного метра - 500 карбованців;

на нову визначену вартість житлового чека (12 тис.крб.), якщо громадянин приватизує житло і розмір безоплатної поверхні п'ятикомір (будинку) дорівнює санітарній нормі - 12 квадратний метр загальної площі на наймача і кожного члена його сім'ї та додатково 10 квадратних метрів на сім'ю, а також якщо загальна площа квартири (будинку) перевищує площу, яку має право отримати сім'я наймача безоплатно, і наймач здійснює доплату грошима або цінними паперами, що визначені для приватизації державних підприємств;

- б) визначити органи приватизації і державного житлового фонду, які будуть здійснювати відмітку у паспорті громадян України на право використання частки житлового чека на нову його вартість (12 тис. крб.) у разі якщо громадянин раніше викупив житло, проглядає у будинку житлово-будівельного (житлового) кооперативу, має приватний будинок, взагалі не має житла і має бажання використовувати приватизаційний житловий чек для викupu частки майна державних підприємств і земельного фонду.

Прем'єр-міністр України
Л.КУЧА
Міністр Кабінету Міністрів
України В.ПУШОВІТЕНКО

