





# БИЗНЕС-БЮРО

ИНФОРМАЦИОННОЕ



АГЕНТСТВО

мнение ученого

## Металлургия Кузбасса: что впереди?

Думаю, что основными характеристиками сегодняшнего состояния экономики России являются явная и скрытая безработица, спад производства, задолженности (кредиторские, дебиторские и бюджетные), отсутствие нормальных источников социально-экономического развития (высокий % кредитования, преимущественное направление работы банков по схеме «короткие деньги»), отсутствие программ социально-экономического развития страны, региона, города, отдельных субъектов хозяйствования (предприятий различных форм собственности).

Подобная ситуация сложилась не сама по себе. Ее обусловил, на мой взгляд, целый комплекс негативных факторов, среди которых я особо выделяю быстрое отсутствие ясных и понятных большинству граждан России целей развития страны, ее экономики. Свою роль играет и несовершенство законодательной и правоохранительной систем (разрешено все, что не противоречит закону, которого нет), отсутствие системы регулирования экономики страны, полнейшей разобщенности по иерархии и «ветвям», определяемое в основном некомпетентностью кадров, которая в свою очередь определяется их подготовкой и подбором, а также нестабильность поли-

тической обстановки, картина причинно-следственных связей переживаемого кризиса будет достаточно полной. В такой сложной ситуации определить направления развития металлургии Кузбасса архисложная задача. Если средством социально-экономического развития России избрано построение рыночных отношений, то и направления развития металлургии Кузбасса должны исходить из основного из этой посылки. В системе рыночных отношений предприятия, как и в условиях жестко централизованного распределения, должны производить продукцию, удовлетворяющую потребности общества. В настоящее время произошла довольно значительная (к сожалению, непродуманная и неоправданная) переориентация этих потребностей. Я придерживаюсь аксиомы: «Потребности общества определяются потребностями ее отдельных индивидуумов». Из этого следует, что каждый хозяйствующий субъект должен производить не то, что он может, а то, что требует потребитель. И еще одно из немаловажных условий рыночных отношений: потребности могут быть удовлетворены только в том случае, если есть спрос на продукт, удовлетворяющие эти потребности. Спрос никогда не соответствует потребностям, он только в нормальной рыночной системе стремится к этому равновесию, которое определяется, в основном, ценой производимого и реализуемого продукта и наличием у его потребителей денежных

средств. Если говорить конкретно о металлургических предприятиях Кузбасса, то спад их производства и другие проблемы, вставшие перед ними, можно объяснить в основном несоответствием спроса выше упомянутых систем. Таким образом, необходимо определиться с условиями и правилами спроса системы рыночных отношений.

Во-первых, из мировой практики известно, что спрос на продукцию металлургического предприятия в основном обеспечивается в радиусе 250-300 км. Конечно же, это не касается продукции экспортного назначения, производимой в рамках международного разделения труда. К тому же, если говорить о России, то надо принимать во внимание размеры территории нашего государства и существующее размещение по ней металлургических предприятий. К сожалению, связанному с горючестью, решение об освоении и ликвидации практической всякого их регулирования привело к значительному сокращению указанного радиуса рынка металлов (в некоторых случаях до нуля).

Наши металлургические предприятия ориентированы существовавшей ранее централизованной плано-распределительной системой на производство полуфабрикатов, которые в системе рыночной экономики и для производителей, и для потребителей выгоднее производить ближе к месту их потребления. Если, например, обратиться к Новокузнецкому алюминие-

му заводу, то можно без труда определить его как транзитное производство (сырье - импорт, продукция - экспорт). Но и другие наши металлургические предприятия находятся не в значительно лучшем положении, производя в основном полуфабрикаты, реализуемые за пределами Кузбасса и Сибири.

Выход видится в добавлении к существующим предприятиям металлургических предприятий перепелы (предприятия), обеспечивающие производство продукции, которая ввозится в Кузбасс из других регионов страны, а производится зачастую из нашего же металла. Но это, по-моему, не решит задачи уравнивания потенциалов производства металла и его спроса, если в нашем регионе не появится мощный потребитель металла, который, в свою очередь, сможет обеспечить насущные потребности населения (конечного потребителя производства в целом) за счет совладения предложения и спроса. Таким мощным потребителем металла может быть, к примеру, производство автомобилей типа «Volkswagen». Конечно же, без поддержки правительства России и централизованного государственных инвестиций это вряд ли осуществимо. Но надо убедить Законодательное собрание и администрацию Кемеровской области (проведав, конечно, предельно высокие расчеты), чтобы они вышли на межрегиональный уровень (Алтайский и Красноярский края, Новосибирская и Томская области)

решения данной задачи (один Кузбасс это решить не в силах - ни интеллектуально, ни технологически, ни технически). При определенных гарантиях государства и предоставляемых выгодах можно было бы надеяться и на иностранных инвесторов (например, Японии).

Кроме такого грандиозного проекта, связанного с огромными капиталовложениями и требующего значительного времени на его реализацию, существуют проекты, хотя и гораздо менее значительные по своей экономической эффективности, но реализуемые гораздо проще и дающие осязаемый эффект в ближайшем будущем. Речь идет об осуществлении глубокой производственной кооперации существующих предприятий в Кузбассе, на основе чего можно организовать выпуск готовой продукции как промышленного назначения, так и для населения.

В настоящее время шестеркой основных мировых производителей алюминия решено сократить его производство. Но это решение не касается объемов производства алюминия для внутреннего рынка. И для того, чтобы не ввозить готовую продукцию на его основе из-за границы (а также из других регионов страны, что очень накладно из-за высоких железнодорожных тарифов), можно наладить производство проката алюминия (катанка, уголок для промышленного и народного потребления) на действующем оборудовании предприятий черной металлургии, не загруженном в настоящее время. В эту кооперацию можно включить и другие предприятия Новокузнецка, способные организовать производство доводки проката из алюминия до готовой продукции (строительная конструкция, фурнитура мебельная и сапожная, садовые инструменты и т. д. и т. п.).

Кроме этого, возможно осуществление без значительных затрат и следующего предложения, дающего значительный эффект. Как известно, при производстве стали и чугуна со специальными заданными свойствами необходимы раскислители, десульфураторы, модификаторы. Для указанных целей используют специальные присадки, в качестве которых могут служить алюминиевые сплавы: алюминий-титан, алюминий-бор, алюминий-титан-бор, алюминий-редкоземельные металлы. Новокузнецкий алюминиевый завод в состоянии организовать производство перечисленных лигатур в самое короткое время.

Таким образом, основные направления развития металлургии Кузбасса, с моей точки зрения, должны быть:

- реализация проекта создания крупного потребителя металла в том регионе, где он производится;
- создание производств выпуска готовой продукции промышленного назначения и товаров народного потребления за счет осуществления глубокой межотраслевой производственной кооперации существующих предприятий Кузбасса.

И крупные проекты, и малые требуют денежных средств. Решить в значительной мере вопрос о инвестициях можно, создав мощный акционерный промышленный инвестиционный банк в Новокузнецке - промышленном центре Кузбасса. Может быть, на первый взгляд, следующее предложение может показаться абсурдным, но, я думаю, его не следует сразу же сбрасывать со счетов. Известно, что на счетах за границей предприятия имеют огромные суммы валютных средств, оберегаемые от налогообложения. Необходимо на законодательном уровне принять гарантированные административные положения, позволяющие вернуть валюту в Россию и использовать ее для инвестиций в развитие металлургических предприятий. Можно, я думаю, рассмотреть и вопрос о привлечении в состав создаваемых в Кузбассе финансово-промышленных групп иностранных банков.

И, в заключение, еще одно немаловажное положение. Законодательному собранию и администрации Кемеровской области необходимо повернуться в анфас к металлургии, так как развитие металлургии в указанных направлениях гораздо эффективнее и несравнимо более значимое для экономики Кузбасса и его населения в условиях рыночной экономики, чем развитие других отраслей промышленности. Этот вывод можно сделать, например, из сопоставления только лишь экспортных возможностей (для угля, например, кроме коксующегося, они уже в настоящее время равны нулю, а иногда и уходят в минус).

Естественно, что данные предложения требуют для подтверждения глубоких исследований и расчетов, но мировой опыт, экономическая логика, здравый смысл говорят, что они не лишены оснований.

**В. ЧУРКИН**, член Высшего экономического совета Кузбасса, к. э. н., доцент СибГТМА

## КУЗБАССКИЕ ВЕДОМОСТИ

Очередной выпуск журнала «Кузбасские ведомости» N 7-8 вышел из-за обилия материалов собственным. Он открывается публикацией В. Заузелкова, заместителя главы администрации области, «Социальная инфраструктура: проблемы и перспективы», в которой автор размышляет о путях вывода из запущенного состояния жилищно-коммунального хозяйства, важнейших направлениях политики администрации области в разрешении доставшихся в наследство проблем.

Генеральный директор АО «МЖК-Кузбасс» А. Пляхуев своим материалом «Экономично, качественно, в интересах людей» как бы продолжает и развивает на конкретных примерах работы своего акционерного общества тему предыдущего автора. Строительство мансардного жилья, по его убеждению, на существующих жилых домах - один из путей дополнительного обеспечения кузбассовцев благоустроенным жильем.

Актуальна статья генерального директора финансово-инвестиционной корпорации «Кузбассинвест» Б. Крайневича «Уголь Кузбасса ждет на мировом рынке». Автор аргументирует необходимость активного освоения Ерунаковского месторождения на фоне острейших проблем, существующих в угольной отрасли Кузбасса, обосновывает комплексный характер развития ее, высокую значимость для области главного богатства нашего края - угля.

И. Ковтун, председатель комитета по науке, культуре, образованию и национальной политике Законодательного собрания Кемеровской области, своими размышлениями по поводу создания в Кузбассе «Гуманитарного парка» стремится осмыслить пути воссоздания паритета между обществом и природой в условиях непростых преобразований, происходящих в российском государстве и нашей области.

О новых подходах в поддержке высшего образования, вузовской науки рассказывает

в своих заметках «Попечительский совет в вузе» исполнительный директор совета попечителей КузГТУ И. Черноброд. А председатель совета директоров корпорации «Санта-Мария», лидер христианского общественного движения «Знамение» В. Бузин излагает свое мнение о роли и месте российского предпринимателя в духовном оздоровлении общества, поддержке всего чистого и светлого, что несет православие.

Традиционная редакция обращает внимание на проблемы территорий области, рассмотрев пути продвижения реформ на муниципальном уровне. О возможном сотрудничестве в решении городских проблем пишет в статье «Банк и город» В. Сытник, председатель правления банка «Форвард» (г. Прокопьевск).

В этом выпуске журнала продолжается публикация материалов социолога С. Родионова о становлении и развитии рекламного бизнеса.

На этот раз он рассказывает о подходах при осуществлении рекламной кампании. Как всегда, с интересом материалы под рубрикой «В области арбитражного суда». Надеемся, что конкретные примеры разрешения экономических, хозяйственных споров между различными предприятиями, другими структурами могут оказаться полезными читателям журнала.

Редакция подготовила большое количество аналитических и прогнозных материалов, опубликовала сравнительные показатели по ряду сибирских регионов в области приватизации, по банковской деятельности, инновационным устремлениям, темпам роста численности и оплаты труда по отраслям народного хозяйства Кемеровской области.

**К сведению читателей!** Продажается подписка на журнал «Кузбасские ведомости» на 1995 год. Тел. для справок: 23-18-90.

цитата

**«Есть все возможности обеспечить в 1995 г. приrost производства в основных отраслях промышленности Кузбасса. Закупаются технологии, определяются рынки сбыта, создаются рабочие места - рывок вперед возможен».**

**М. Кислюк.**

(Из выступления на заседании Высшего экономического совета 4 октября 1994 г.)

### Уровень объема производства на ряде предприятий области

(за 9 мес. к соответств. периоду прошлого года, в ед. продукции)

Шахта «ЮБИЛЕЙНАЯ»	114 %
АО «АЛАРДА»	118 %
Разрез «КЕДРОВСКИЙ»	117 %
Кемеровский кондитерский комбинат	102 %

Источник: ГЗУ администрации области

цивилизованное лобби

## «Политики приходят и уходят, а промышленники остаются»

Именно эти слова В. Бочарова стали лейтмотивом состоявшегося на прошлой неделе заседания совета по промышленной политике администрации области, или, если хотите, совета директоров промышленных предприятий. Принципиальной разницы нет, ибо трехлетние российские реформ одним из своих итогов на сегодня имеет стойкую убежденность управленческой элиты регионов в том, что китайский лозунг «опоры на собственные силы» не так уж плох. А один из лидеров кузбасских промышленников Г. Солодов выразился на упомянутом совещании более определенно: «Новые направления в ходе реформ стимулируют саморазвитие предприятий. Надеемся на не на кого - только

на собственные силы». Раз надеяться не на кого, разумный принцип существования может быть только один: единство всех, кто заинтересован в стабилизации промышленности Кузбасса. Отдельные исключения, вроде «Токамья» или ряда крупных кузбасских экспортеров, только подтверждают это. И если в начале реформ, с одной стороны, нередко можно было слышать рассуждения о том, что власти отныне экономикой «не рулят», а с другой - что мы, мол, «и сами с усами», то сегодня эти «трехи молодости» выглядят разне что улыбку. Нет абстрактной экономики Кузбасса «на путях рыночных реформ» - есть мощный индустриальный потенциал со всем грузом проблем и перспектив. И разумно распорядиться этим

потенциалом в интересах конкретных людей - это ли не реформа? Не случайно И. Прокудин, первый зам. главы администрации области, подводя итоги дискуссии, со всей определенностью заявил: «Нужно выработать единую промышленную политику и использовать ее».

Этот вывод родился не на пустом месте, ему предшествовал конструктивный диалог промышленников и государственных чиновников. Причем, кто бы и по какому вопросу повестки дня ни выступал (а их было три), речь шла об одном: каков должен быть механизм выработки и проведения единой промышленной политики. Особых разногласий при этом не было, ведь и сам совет директоров, существующий с

1992 года, уже представляет собой попытку согласования интересов промышленных предприятий и властных структур области. Другое дело, что теперь вместо некоего лоббирующего института в виде неформального объединения он мыслится как вертикально организованная ассоциация, объединяющая не только директоров корпорации области, но и высокопоставленных государственных служащих, местных законодателей и наделенная всеми правами юридического лица.

Что же касается содержания работы создаваемой ассоциации, то, судя по всему, это будет своеобразный экспертный совет, чьи заключения по вопросам финансовой, технической политики будут иметь решающее значение при при-

нятии органами власти решений в отношении кузбасской промышленности. Проще говоря, промышленное лобби будет официальным и хорошо организованным, и через эту узкую горловину должен будет пройти каждый, кто пожелает что-либо предпринять в индустриальной области. По крайней мере, так думают «генералы».

Примечательно, что соглашения власти и директоров носят деловой характер и далеко от эйфории на тему «ребята, давайте жить дружно». Времена нынче другие, интересы определились, и обе стороны это понимают. Поэтому рачительные условия сотрудничества оговариваются четко, в том числе и с помощью «красных флажков». Так, Д. Волков, первый зам. главы администрации г.

Кемерово, один из авторов идеи прошлогоднего картельного эксперимента в областном центре, особо отметил в своем выступлении, что основа отношений между государством и предприятиями должна быть исключительно экономической. В то же время А. Севостьянов, генеральный директор АО «Азот», не преминул сказать о другом: «Ценовая политика государства лишила предприятия оборотных средств, не давая самого главного - новой мотивации к росту объема производства».

Окончательное оформление ассоциации промышленников Кузбасса планируется на конец ноября - начало декабря, когда будет проведен сбор всего директорского корпуса области.

**А. КАРЕТИН.**

**КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА**

**HP HEWLETT PACKARD**

Принтеры LaserJet 4L/IV ... \$895/1900  
Принтеры DeskJet 520 ... \$375  
Сканеры ScanJet hp/11c ... \$987/1278

**EPSON**

Принтеры LX-100/1050 ..... \$245/410  
Принтеры FX-1170 (A3) ..... \$680

**РИКВЕСТ.** КЕМЕРОВО ВЕСЕННЯЯ, 4 26-92-65, 26-89-57

МБК-факт

Общая сумма недоимки в областной бюджет стабилизировалась на уровне 230 млрд. рублей. В то же время сумма пеней по неуплате налогов только за август выросла на 200 млрд. рублей и достигла 500 миллиардов. Об этом сообщает главное экономическое управление администрации области.

Растет число представителей частного капитала среди предпринимателей Прокопьевска. В основном это люди 25-40 лет с образованием и возможностями организации собственного дела. Среди них все больше появляется людей

с хорошей профессиональной подготовкой, около 50 процентов сегодняшних предпринимателей Прокопьевска имеют высшее образование, как правило - по профилю своего бизнеса. Особенно это касается строительных фирм, таких как «Егорыч» и «Оптика и К».

Администрация области чрезвычайно заинтересована в скорейшем принятии Законодательным собранием ряда местных законов, регулирующих развитие экономики. Об этом заявил на совещании промышленников Кузбасса руководитель аппарата администрации области Е. Тепляков.

## Рекомендации международной научно-практической конференции «Проблемы реформирования региональной экономики»

«Бизнес-бюро» продолжает публиковать материалы, посвященные итогам международной научно-практической конференции «Проблемы реформирования региональной экономики», состоявшейся в Кемерове 22-23 сентября 1994 г. Сегодня мы предлагаем вниманию читателей рекомендации конференции (в сокращении). Постоянно действующий оргкомитет конференции предполагает не только обнародовать рекомендации для широкой общественности, но и направить их в администрацию Президента России, в правительство РФ, органам власти различных регионов.

Дальнейшее продвижение реформы возможно при условии развертывания ее «снизу» как с точки зрения субъектов, так и объектов - предприятий, хозяйственных комплексов и регионов в целом. Оно должно быть максимально обосновано от идеологических установок, конъюнктурных политических задач и направлено на:

- осуществление структурной перестройки экономики, предполагающей создание материально-технической базы, адекватной современному социально-ориентированному рыночному хозяйству;
- создание полноценной конкурентной рыночной среды;
- преодоление деформаций развития регионов, различий в уровнях жизни и, в конечном счете, устранение опасности территориальной дезинтеграции России;
- улучшение среды обитания, повышение экологической безопасности, стабилизацию и повышение качества жизни.

1. Конференция рекомендует уделить внимание к научной разработке проблем формирования и функционирования региональной экономики по следующим направлениям:

- 1.1. Проблема собственности на недра и природные ресурсы региона, определение доли региона в национальном богатстве страны.
- 1.2. Проблема оптимального сочетания различных форм собственности при одновременном повышении роли частной (мелкой и крупной) собственности и развития государственного сектора как гаранта общенациональных интересов.
- 1.3. Содержание экономического интереса государства в каждом регионе и самостоятельных социально-экономических интересов регионов.
- 1.4. Объект региональной политики, распределение полномочий центра и региона, характер связи между ними.
- 1.5. Сочетание косвенных и прямых методов государ-

ственного регулирования в процессе формирования рыночной инфраструктуры региона.

1.6. Экономический и правовой механизм учета специфики состояния региона в процессе общехозяйственных преобразований.

1.7. Социальная ответственность предпринимателей за развитие региона.

1.8. Совершенствование внутригосударственного административно-территориального деления, определяющего условия функционирования региональной экономики.

2. Конференция считает, что успех реформы зависит не только от изменения субъекта права собственности и формирования рыночных институтов, но и от содержания, целей, темпов и механизма осуществления структурной перестройки. Основными мероприятиями в процессе региональной структурной перестройки должны стать:

- 2.1. Определение состояния производственного потенциала и прежде всего основных производственных фондов и возможностей их дальнейшего эффективного использования, уровня специализации.
- 2.2. Завершение разработки программы дальнейшего изучения минерально-сырьевой базы региона с целью обеспечения предприятий местными сырьевыми ресурсами, уточнения объемов и видов сырья, вывозимого за пределы региона, вовлечения в переработку техногенных месторождений, поиска месторождений с экологически чистыми видами минерального сырья.
- 2.3. Регулирование процессов свертывания неэффективных производств.
- 2.4. Определение совокупных потребностей региона в инвестиционных ресурсах, формирование их за счет внешней торговли, налогов, аккумуляции сбережений населения, разработка приоритетов и механизма распределения инвестиционных ресурсов, разработка эффективной региональной системы налогообложения, определение пу-
- 2.5. Разработка единой комплексной программы развития региона в условиях многосекторной экономики, а также государственных и региональных программ по отдельным направлениям структурной перестройки.
- 2.6. Сохранение и совершенствование государственного контроля за развитием основных структурообразующих отраслей региона.
- 2.7. Разработка региональной целевой программы формирования системы информатизации управления регионом с постепенным выходом на межрегиональные связи.
- 2.8. Обеспечение взаимосвязи приватизации с программами структурной перестройки, конверсии военной промышленности и привлечением иностранных инвестиций.
- 2.9. Использование механизма государственных гарантий по частным инвестициям и банковским кредитам в структурной перестройке, смешанное финансирование, долевое финансирование из средств местного бюджета и внебюджетных фондов по созданию научно-технических объектов.
- 2.10. Углубление интеграционных межрегиональных процессов в рамках «Сибирского соглашения».
- 2.11. Реализация имеющихся отечественных и мировых научных разработок по созданию высокоэффективных утильных предприятий (3-4 доллара за одну тонну).
3. Конференция полагает, что главным в деятельности властных структур по формированию рыночных связей по мере развертывания приватизации должен стать отказ от использования преимущественно распорядительных методов управления и активное формирование конкурентной рыночной среды.
- 3.1. Использование регионального маркетинга в процессе дальнейшего развертывания приватизации государственного имущества для учета особенностей объектов приватизации, информационного обеспечения деятельности приватизируемых предпри-

ятий.

3.2. Создание равных условий хозяйствования для субъектов всех форм собственности: обеспечение доступа к источникам сырья и капитала, свободным производственным мощностям, рынкам сбыта, транспортной и информационной инфраструктуре (в сочетании с равного рода региональными льготами, стимулирующими реализацию приоритетных направлений структурной перестройки экономики).

3.3. Организация рыночного оборота посредством содействия становлению крупных оптовых фирм, биржевых региональных структур, картелей и синдикатов, помощь функционированию обществ потребителей.

3.4. Преодоление конфронтации банковского и промышленного капиталов, организация горизонтальных и вертикальных связей в виде концернов, холдингов, финансово-промышленных групп, проработка механизма их взаимодействия с местными органами власти.

3.5. Расширение сотрудничества территориальных органов управления с региональными финансовыми институтами по созданию научно-технических парков, технополисов, предпринимательских сетей и других форм конкурентного взаимодействия предпринимателей.

3.6. Разработка региональных механизмов преодоления кризиса платежей.

3.7. Сотрудничество властных структур с финансовыми институтами и предпринимателями в процессе формирования фондового рынка, совершенствование контроля за его функционированием с целью защиты интересов инвесторов.

3.8. Создание участием территориальных органов управления научно-аналитического центра, прорабатывающего прогнозы капитальных вложений в регионе, тенденции изменения рыночной конъюнктуры и др.

3.9. Создание в регионе крупного торгового дома, представляющего предприятия на внешнем рынке, обеспечивающего снижение издержек

обращения и устранение конкуренции между российскими продавцами на мировом рынке.

4. Конференция считает важной задачей всемерную поддержку малого и среднего предпринимательства, для чего необходимо создание адекватной среды, предполагающей:

- 4.1. Создание территориальных «центров малого бизнеса», функциями которых является управленческое, правовое и техническое консультирование.
- 4.2. Расширение функций региональных фондов поддержки предпринимательства, в том числе проведение курсов в сфере малого и среднего бизнеса, учреждение акционерных компаний по наиболее перспективным проектам с долевым участием в уставном капитале проектантов и фонда, использование средств фондов для создания страховых компаний, ипотечных банков, взаимодействие с банками для выработки единой финансовой политики в рамках региона и осуществления иных согласованных действий.
- 4.3. Создание «инкубаторов» для первоначальной финансовой и материально-технической поддержки венчурного бизнеса.
- 4.4. Организационное стимулирование и экономическое стимулирование сотрудничества малого и крупного предпринимательства.
- 4.5. Расширение рынка страховых услуг для малого и среднего бизнеса, в том числе, страхование риска неуплаты, упущенной выгоды, строительного и технического риска и др.
- 4.6. Организационное стимулирование и экономическое стимулирование сотрудничества самых малых и средних фирм посредством создания кредитных товариществ, факторинговых фирм и т. п.
5. Конференция рассматривает как приоритетные направления развития агропромышленного комплекса региона:
- 5.1. Разработку продвинутой программы региона, ориентированную на эффективное использование природного потенциала, техническое и технологическое обновление перерабатывающих отраслей АПК.
- 5.2. Стимулирование ускоренного создания малых и средних предприятий по производству пищевых продуктов.
- 5.3. Расширение кооперационных связей производителей сельхозпродукции и переработчиков с целью преодоления монополизма перерабатывающих предприятий.
6. Конференция предлагает в числе мероприятий по формированию регионального рынка труда осуществить как первоочередные:
- 6.1. Формирование механизмов управления развитием социально-трудовых отношений на региональном уровне.
- 6.2. Разработку комплексной программы занятости в масштабах региона и отдельных территорий как в условиях «обязательной безработицы», возможности которой не исчерпывается, так и «структурной безработицы».
- 6.3. Создание единого механизма социальной защиты работников - наемного труда вне зависимости от форм собственности.
- 6.4. Законодательное обеспечение государственного закрепления величины минимальной заработной платы, равной официальному прожиточному минимуму с учетом региональных особенностей.
- 6.5. Восстановление контроля за уровнем оплаты труда на предприятиях, где удельный вес государства в уставном капитале достигает 50 процентов.
- 6.6. Становление и развитие механизма социального партнерства на региональном уровне посредством функционирования региональных комиссий, объединяющих представителей работодателей, наемных работников (профсоюза) и территориальных властных структур.
- 6.7. Использование договорно-согласительных процедур для установления пределов роста заработной платы, достижения ценовых соглашений в рамках региона.
- 6.8. Расширение возможностей финансирования региональных социальных программ из областного и мес-

тного бюджетов за счет увеличения доли налогооблагаемой прибыли, оставляемой на местах.

6.9. Обеспечение доступности и достаточного качества услуг здравоохранения, образования, детских учреждений и отдыха.

6.10. Распределение федеральных средств на социальные нужды с учетом ранжирования территорий по степени социального благополучия и социальной стабильности.

6.11. Обеспечение координации и сотрудничества служб занятости и вузов региона в организации профессиональной подготовки и переподготовки работников в соответствии с конъюнктурой спроса на труд и перспективами структурной перестройки.

7. Конференция подчеркивает, что высшей ценностью демократического общества является человек. В связи с этим целесообразно разработать систему управления качеством жизни населения региона, которая может включать в себя:

7.1. Систему частных и интегральных социальных индикаторов, выражающих меру удовлетворения основных потребностей человека.

7.2. Регулярное проведение комплексного мониторинга качества жизни по различным категориям жителей региона.

8. В связи с участием Кемеровской области в российском эксперименте по выработке комплекса форм и методов, обеспечивающих рациональное природопользование конференция предлагает организовать экспериментальную проверку и использование в хозяйственной практике следующих мероприятий:

8.1. Создание системы комплексных территориальных кадастров природных ресурсов, являющейся основой для определения приоритетов использования природных ресурсов на конкретной территории, обоснования региональных лимитов их использования.

8.2. Приватизация предприятий с учетом экологической безопасности, образования и использования средств фонда экологической санации приватизируемых предприятий.

8.3. Установление корректирующих коэффициентов при применении базовых нормативов платы за сбросы загрязняющих веществ в зависимости от состояния природных объектов региона. Введение системы взаиморасчетов между отдельными территориями региона за загрязнение окружающей среды.

8.4. Формирование региональной системы внебюджетных экологических фондов.

8.5. Введение системы заданных платежей за использование природных ресурсов.

8.6. Освобождение от уплаты налогов, зачисляемых в областную и местный бюджеты, предприятий всех форм собственности, занятых сбором, утилизацией экологически опасных отходов, уборкой загрязненных объектов и территорий, переработкой и захоронением отходов промышленного производства, расширением и реконструкцией очистных сооружений, осуществлением работ рекреационного характера и пр.

8.7. Введение системы экологического страхования населения, проживающего в особо неблагоприятных экологических условиях.

8.8. Разработка механизма контроля за соблюдением экологического законодательства на территории региона.

9. В целях совершенствования правовой базы экономических реформ на региональном уровне конференция предлагает:

9.1. Разработать и принять Закон РФ о разграничении функций, полномочий и ответственности федеральной, региональных и муниципальных властей и местного самоуправления за социально-экономическое развитие регионов.

9.2. Рекомендовать органам власти сопредельных краев и областей координировать разработку и принятие законодательных актов, затрагивающих интересы многих регионов.

9.3. Рекомендовать создание в регионах независимых экспертных советов по экспертизе региональных нормативных актов, а также мероприятий по совершенствованию структуры управления, административно-территориального деления и др.

9.4. Законодательным региональным органам власти принять первоочередные акты о местном бюджете и налоговом регулировании, о системе социальной защиты населения с учетом специфики региона.

10. Конференция считает целесообразным:

10.1. Регулярно проводить обсуждение проблем реформирования региональной экономики (не реже одного раза в два года).

Оргкомитет конференции.

### Комментарий юриста

Тел. 26 - 83 - 62

## Недвижимость - это стабильность и уверенность

Совсем другая обстановка на рынке жилья. Появившаяся с приватизацией жилого фонда огромная количество собственников, возможность иметь в собственности неограниченное количество квартир и домов способствовали резкому увеличению сделок с этими объектами недвижимости: жилье продается, сдается в аренду, меняется, закладывается. Коммерческие банки охотно дают кредиты под залог недвижимости, понимая под недвижимостью чаще всего именно жилье. Стоимость земельного участка с недостроенным домом составляет порой десятки миллионов рублей и значительно превышает сумму цен земельного участка и постройки; из земли появляется новое качество - осязание. Сложилось и успешно действуют несколько фирм, специализирующихся на купле-продаже и обмене жилья. В этой нише рынка недвижимости жизнь «бьет ключом»: здесь делают деньги, сюда вкладывают деньги.

Цены на «квадратные метры» в Кемерове лишь немножко ниже московских, что свидетельствует о высоком платежеспособном спросе на жилье. Конечно, диапазон

цен очень широк в зависимости от места расположения жилья и его качества, однако миллион рублей за 1 кв. м. - не самая высокая цена. Кроме этого, купивший в центре Кемерова квартиру расходует на ее ремонт до 40 млн. руб.

Предприятия и иные имуществовые комплексы пока не заняты достойно на рынке недвижимости. Этому есть, на наш взгляд, две причины: во-первых, то, что может продаваться, охвачено пока поголовной приватизацией с ее необходимыми ограничениями по сохранению профиля предприятия, по соблюдению прав трудового коллектива (эта причина отпала через 2-3 года), во-вторых, общий экономический упадок не делает предприятия привлекательными для возможных покупателей. Сегодня это не касается, пожалуй, лишь магазинов и других торговых точек: их купля-продажа процветает. И хотя все понимают, что такое положение не может длиться вечно, что вкладывать надо в производство, а вкладывают... в квартиры, обсервации, магазины.

Серьезность отношений на рынке недвижимости, значительность сделок с ней требуют серьезного предварительного изучения и оформления таких сделок. Типичной ошибкой является приобретение

недвижимости у лица, которое не имело права ею распоряжаться, чаще всего - не у собственника.

Делается это, как правило, не из злого умысла, а скорее по незнанию, из желания сэкономить на консультациях у специалистов. И совершают такие приобретения не граждане (в этом случае обязательно вмешается нотариус, который проверяет права продавца), а юридические лица. Мы настоятельно советуем до приобретения недвижимости проверить безупречность право титула: документа, подтверждающего право собственности на отчуждаемое имущество. В качестве титула на земельный участок сейчас выступает свидетельство на право собственности на землю, форма которого утверждена вышеупомянутым Указом Президента РФ от 27 октября 1993 г. Этим же Указом установлено, что государственные акты и свидетельства о предоставлении земельных участков в собственность, выданных ранее, имеют равную законную силу с указанным свидетельством на право собственности. Необходимо также обратить внимание на наличие плана участка и на то, соответствует ли он действительности. Поскольку прежний собственник мог «пригородить» дополнительную площадь, это вводит в

заблуждение приобретателя об истинном размере земельного участка. Договоры купли-продажи земли заключаются по установленной форме, которая носит название «купчая» и подлежит обязательной регистрации в комитете по земельным ресурсам.

При приобретении жилого помещения также необходимо убедиться в наличии и наличии оформлении права собственности на него у продавца. Кроме того, жилье часто находится в общей (долевой или совместной) собственности нескольких лиц, и в таком случае сторонами по сделке должны быть все собственники, в т. ч. и несовершеннолетние.

Нужно учитывать, кроме этого, то обстоятельство, что на бойком рынке жилья криминальный фон, если можно так выразиться, значителен: встречаются сделки, совершенные на основании подложных документов. Говорят, что в Кемерове при желании можно купить любые бланки договоров купли-продажи квартир, имеющие заверительные надписи нотариусов.

У прокуратуры и нотариата несколько разные взгляды по поводу необходимости регистрации договоров на приватизацию квартир государственного муниципального жилого фонда. Нотариусы отказыва-

ются заверять сделки по договорам на приватизацию без регистрации их в БТИ. Думается, что в интересах приобретателя жилья у владельца приватизированной квартиры следовало бы, чтобы договор был все-таки зарегистрирован в установленном порядке.

Собственник жилья может, кроме продажи, сдать его в аренду, завещать, подарить, обменять. Причем при обмене квартир, принадлежащих гражданам на праве собственности, происходит смена собственника, и в этом основное отличие такого обмена от обмена неприватизированного жилья, при котором собственник в лице государства или муниципалитета сохраняется.

Интересно с правовой точки зрения происходит обмен приватизированного жилья на неприватизированное. На это требуется разрешение органа местного самоуправления (соответствующей администрации). Легализация такой сделки производится, как правило, с использованием договора дарения, хотя фактически сделка является возмездной. Такая конструкция обмена видится надуманной и не совсем корректной с точки зрения закона, однако это не мешает ее широкому распространению.

Часто встречающейся сделкой с недвижимостью являет-

## Реформы : региональный аспект

Количество приватизированных предприятий (на 1 августа 1994 года)

	Кемеровская область	Томская область	Тюменская область	Новосибирская область	Алтайский край
<b>ВСЕГО</b>	2065	555	1700	741	2034
торговли	893	220	516	423	509
обществ.					
питания	142	34	70	69	124
службы					
быта	380	66	157	249	452
<b>Приватизировано предприятий (в % к общему числу предприятий)</b>					
торговли	18,7	22,3	...	8,6	18,7
обществ.					
питания	7,7	3,7	...	4,5	9,4
службы					
быта	31,4	11,5	...	18,1	23,0

Источник: областное управление



Ежемесячный спецвыпуск  
для молодых

# Таблетка № 2

В подготовке выпуска приняли участие преподаватели школы № 93 и учебного центра фирмы "Технология плюс".

# БИЗНЕС-БИРО

Не в деньгах счастье, - учили нас десятилетиями, при этом вполголоса добавляя: - А в их количестве. Но речь не о человеческом лицемерии. Нас интересует другое: мнение наших читателей на тему:

## Хорошо ли быть богатым?

Звоните "Гаврошу" по телефону 23-18-90

## А чем хуже Прокопьевск?

Всероссийский детский центр «Орленок» расположен на берегу Черного моря. Именно здесь с 17 августа по 7 сентября проходил слет юных бизнесменов, участниками которого стали и восемь школьников из Прокопьевска.

Ребята приехали в "Орленок" в качестве начинающих бизнесменов. Помимо прокопьевчан, здесь были ребята из других городов, где имелись отделения Российской очно-заочной школы менеджера и предпринимателя (РОЗШЮМП), особенно много оказалось волгоградцев. Программа слета называлась «Духовное возрождение села». Участники познакомились с площадками, на которых позже им пришлось работать. В зависимости от увлечений и интересов каждый из них выбрал себе одну. Названия площадок соответствовали направлению работы. Прокопьевчане занимались на площадках «Азбука экономики», «Биржа труда» и «Помоги себе сам» (эту площадку осваивали психологи). Кроме того, действовали площадки «Юный фермер», «Интеллектуальные игры», «Мастер» и «Досу». Занятия вели опытные преподаватели. Так, учебу на площадке «Помоги себе сам» проводила психолог из Московского института народного хозяйства им. Плеханова.

Слет проходил в форме деловой игры, но ребята со всей серьезностью отнеслись к разработке своих предпринимательских

проектов. Это была хорошая проверка способностей, возможность проявить себя на деле. На еженедельных дружеских сходках защищались проекты юных бизнесменов, подводились итоги, команда каждой площадки отчитывалась о проделанной работе и делала доклад о предстоящих делах. Встречи были интересны не только содержательной частью, но и музыкальной, здесь звучали чарующие песни под гитару.

Ребята занимались по свободной программе, но каждый за время слета должен был организовать свое дело. И здесь положительную роль сыграли знания и навыки, полученные нашими ребятами в Прокопьевской школе юных менеджеров. При подготовке проектов участники слета также пользовались специальной литературой, консультировались у специалистов - преподавателей семинаров. Большую помощь, по словам ребят, оказывали и вожатые. Умные, образованные, эрудированные и необычайно интересные люди - на них всегда можно было рассчитывать.

Рассказать подробнее о своей поездке мы попросили участников слета Макарова Евгения и Черных Ольгу. Они объяснили, что приехали в «Орленок» с целью получить экономические знания, обучить психологии (Оля) и попробовать силы в реальном деле. Таким делом для Женя, к примеру, стала лотерея «Орленок» и выпуск газеты «Орленок-клуб». Все было организовано на высоком уровне: было создано рекламное аген-

тство, которое готовило рекламу и для других площадок, спонсорами были предоставлены призы для розыгрыша лотереи. Средства, полученные от проведения лотереи, пошли на помощь в распространение газеты. Сама газета служила и информационным изданием, и одновременно лотерейным билетом. Три первых номера продавались, а четвертый и пятый были переданы в школу бизнеса «Орленок». В успехе своего предприятия Женя помог знаниям, полученным в школе юных менеджеров, где он учился на отделении по подготовке специалистов малого бизнеса.

Конечно, помимо занятий, был и активный отдых: море, незабываемая красивая природа располагали к этому. Днем - пляж и купание, а вечера можно было провести на дискотеке, в кино или же просто на свежем воздухе, ведь погода стояла изумительная. Проводились спортивные мероприятия (особенно запомнились «Игры доброй воли»), была организована экскурсия в Краснодар, ребята ходили в поход. Кроме того, за время слета прошел целый ряд концертов, из которых наибольшее впечатление оставил про-

веденный театром глухонемых детей. В памяти остался и конкурс бального танца.

Конечно, такая поездка не могла не понравиться, но как и всякое новое дело (а, по словам участников слета, мероприятие подобного рода проходило впервые), она имела ряд недостатков. Наряду с предоставленной участникам слета большой самостоятельностью, ребята отмечали недостаточный объем теоретических знаний, полученных здесь. Другим недостатком было отсутствие полной информации о работе соседних площадок. И наконец, ребята хотели бы иметь документ о том, что они прошли учебу. Его отсутствие организаторы объяснили пока еще недостаточным уровнем полученных знаний: прошедший слет явился началом серьезной подготовки, и наиболее способные ребята были приглашены для продолжения учебы на будущий год.

И. ГУЩИНА.



## Если бы я был миллионером!

(тест для начинающего бизнесмена)

Любой предприниматель соизмеряет свои действия и планы с реальными возможностями получения прибыли. Однако власть и деньги не только несут с собой уважение и авторитет в деловом мире, но и предъявляют особые требования к нравственным качествам бизнесмена. Поэтому, прежде чем «взвалить на себя» тяжелую ношу миллионера, подумайте, что Вы будете делать с большими деньгами, на что Вы их потратите, с кем и как Вы будете в дальнейшем взаимодействовать.

Предлагаемый тест поможет Вам разобраться в этом вопросе, даст возможность более серьезно отнестись к своим возможностям в коммерческой деятельности, в выборе средств получения первого миллиона (обведите кружком выбранный Вами ответ).

1. Каким образом Вы предполагаете разбогатеть в ближайшее время?  
а) сделать карьеру, поднявшись вверх по руководящей лестнице; б) вкладывать имеющиеся деньги в дело и с выгодой рисковать; в) попытаться счастья в лотерею.
2. Если Вам представилась возможность выступить в качестве актера, то какую роль Вы смогли бы сыграть лучше всего?  
а) Остапа Бендера; б) Левина из «Анны Карениной»; в) Штирлица из кинофильма «Семнадцать мгновений весны».
3. Представьте себе, что Вы заработали миллион. Что Вы сделаете дальше?  
а) вложить деньги в банк и буду жить на проценты от вклада; б) рискуя вложить в прибыльное дело; в) часть денег вложу в новое дело, а часть положу для надежности в солидный банк.
4. Что, на Ваш взгляд, могут принести Вам деньги?  
а) власть; б) жизнь в свое удовольствие; в) много новых забот и забот.
5. Если Вы разбогатеете, то хотели бы, чтобы об этом написали в газетах?  
а) нет; б) да; в) обо мне и так иногда пишу.
6. Какая из предложенных трех групп Вам более всего подходит?  
а) писатель, художник, композитор; б) адвокат, врач, политик; в) глава фирмы, руководитель института, директор издательства.
7. При создании своей фирмы будете ли Вы принимать на работу лиц, ранее бывших с Вами в дружбе?  
а) да; б) нет; в) ответ на этот

8. Представьте себе, что Вы заработали миллион, что бы изменилось в Вашей жизни?  
а) в моей жизни изменились бы лишь квартира, машина, мебель и прочая обстановка; б) я бы позволил себе больше путешествовать; в) я бы кардинально изменил свой образ жизни.
9. Представьте себе, что Вы только что стали директором фирмы. С чего начнете Вы свою деятельность?  
а) с изучения людей, с которыми Вам предстоит работать; б) с основных направлений работы фирмы; в) с подбора надежных помощников.
10. Какое из приведенных утверждений Вы считаете более правильным, если Вы получили повышение и стали директором фирмы?  
а) в моей работе снизилась значимость профессионально-технических навыков и повысилась роль концептуальных знаний; б) чем выше ранг управления, тем более значимы коммуникативные умения и способности по сравнению с профессионально-техническими; в) изменились в равной степени требования практически ко всем качествам личности.
11. В Вашей фирме в одной из бригад возникла конфликтная ситуация, каковы Ваши действия как директора фирмы?  
а) нужно выслушать мнения конфликтующих сторон и убедить их найти компромиссное решение; б) нужно выслушать мнения всех, но окончательное разрешение конфликта поручить бригадире; в) сделать все возможное, чтобы не дать разразиться малому кон-

12. Как часто Вы испытываете потребность иметь больше денег?  
а) постоянно; б) периодически; в) никогда.
13. Если бы Вы имели миллион и Вам предоставилась возможность заключить новую сделку, то какую бы Вы предпочли? Ту, которая даст прибыль:  
а) в четверть миллиона, б) в полмиллиона; в) в миллион.

На отдельном листке Вы должны записать номера вопросов и выбранные Вами ответы, затем подсчитать суммарное число баллов. Ответы оцениваются в баллах следующим образом:

Первый вопрос. Ответы: а) 6, б) 3, в) 0.  
Второй вопрос. Ответы: а) 3, б) 0, в) 6.  
Третий вопрос. Ответы: а) 0, б) 6, в) 3.  
Четвертый вопрос. Ответы: а) 6, б) 0, в) 3.  
Пятый вопрос. Ответы: а) 0, б) 3, в) 6.  
Шестой вопрос. Ответы: а) 0, б) 3, в) 6.  
Седьмой вопрос. Ответы: а) 0, б) 3, в) 0.  
Восьмой вопрос. Ответы: а) 3, б) 6, в) 0.  
Девятый вопрос. Ответы: а) 6, б) 0, в) 3.  
Десятый вопрос. Ответы: а) 3, б) 6, в) 0.  
Одиннадцатый вопрос. Ответы: а) 6, б) 3, в) 0.  
Двенадцатый вопрос. Ответы: а) 0, б) 6, в) 3.

Сложите все набранные Вами баллы и определите уровень своих способностей к риску в коммерческой деятельности.

1-й - очень низкий уровень (от 0 до 11 баллов), 2-й - низкий уровень (от 12 до 19 баллов), 3-й - значительно ниже среднего (от 20 до 27 баллов), 4-й - чуть ниже среднего (от 28 до 35 баллов), 5-й - средний уровень (от 36 до 43 баллов), 6-й - чуть выше среднего (от 44 до 51 балла), 7-й - выше среднего (от 52 до 59 баллов), 8-й - высокий уровень (от 60 до 67 баллов), 9-й - очень высокий уровень (от 68 до 78 баллов).

Если Вы определили, что у Вас способности к риску в коммерческой деятельности находятся на 1, 2 или 3-м уровне, то лучший способ разбогатеть для Вас - это упорно работать, избегая карьеры менеджера, руководителя.

Если Вы находитесь на 4, 5 или 6-м уровне, то шансы разбогатеть у Вас есть, но Вам необходимо активнейшим образом развивать в себе способности коммерсанта. Если Вы находитесь на 7, 8-м уровнях, то у Вас есть шанс овладеть профессией менеджера.

Если же Вы набрали от 68 до 78 баллов, то есть находитесь на 9-м уровне, то у Вас есть реальные шансы стать миллионером, если Вы им уже не стали!

## Что такое инфляция?



**ИНФЛЯЦИЯ** происходит от латинского слова "инфляцио" (вздутие). В простом смысле употребляется в медицине (вздутие живота), в переносном - в психологии (гордыня, возгордиться, надуться) и в экономике (вздутие цен).

Инфляция в экономике наступает тогда, когда количество денег в обращении растет быстрее, чем количество товаров. Возникает конкуренция покупателей, а от нее растут цены.

Причины инфляции могут быть различными. Если государство увеличивает свои расходы больше, чем позволяет его доходы, то это бюджетная инфляция. Кредитная инфляция наступает, когда рост объема денежных ссуд банков превышает рост производства, ради которого якобы берутся эти ссуды.

В разное время резкое увеличение темпов инфляции пережили многие страны. Сегодня это одна из самых острых экономических проблем России.

## Мини - маркетинг

В кемеровской школе № 93 существуют экономические спецклассы, где ребята по углубленной программе изучают историю и теорию экономики, специальные дисциплины, в том числе и основы маркетинга. Одно из заданий, регулярно выполняемых будущими предпринимателями, - исследование различных сфер городской экономики. Предлагаем вниманию читателей первый опыт маркетинга будущих Морозовых, Демидовых и Третьяковых.

**СМИРНОВ РОМАН, 7 "К":**  
- В один из выходных дней я с мамой поехал на вещевой рынок (его у нас еще называют «барачной»). Выйдя из автобуса, идешь по ухабистой призывной дорожке, которая дальше засыпана гравием, где сразу же по обочинам видишь продавцов с товаром: кто держит его в руках, кто разложил на земле, подстелив что-либо, но здесь, в основном, товар попросше, да и продавцы тоже.

Идем дальше, где расположены ряды прилавков, мелкие киоски. Здесь товар поинтереснее по ассортименту, и продавцы «покруче». Товара мы увидели очень разного и много. Перечислять можно долго, могу смело сказать, что есть все. Нам нужны были брюки. Подошли к одному продавцу, спрашиваем: «Сколько стоит?». Ответ: «26 тысяч рублей». - и мы пошли дальше, т. к. брюки, которые нам были нужны, продавались в нескольких местах. Но обслуживание было разное и отношение продавцов к покупателям было тоже разное.

Мы с мамой подошли к одному молодому мужчине, уточнили цену брюк. Ответ был - 26 тысяч рублей, но если мы будем брать у него, то он уступит в цене. Продавец был аккуратно одет, вежлив и так

убедительно старался нам помочь! Но мама сказала ему, что брюки нужны для подростка, т. е. для меня, и попросила продать подешевле, что он и сделал, продав нам брюки за 22 тысячи рублей. Брюки мы смотрели на прилавке без упаковки, а у продавца за них деньги, продавец поднал нам их в красивой упаковке, предвзвешенно открыв ее, чтобы проверить, нет ли брака. Он поблагодарил нас за покупку, и мы с мамой ушли с хорошим настроением.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

Мне бы хотелось, чтобы рынок был более просторным, чтобы дорожки были засафальтированы и стояли красивые указатели с рекламой товара. И главное, чтобы были культурные взаимоотношения между покупателем и продавцом.

**СОЦИАЛЬНЫЙ ЦЕНТР МОЛОДЕЖИ КУЗБАССА**

**Предлагает приобрести навыки:**  
кроя и шитья в швейной студии "Надя", английской речи в школе "Топорун", программирования и основ информатики.

**получить специальность:**  
секретаря-делопроизводителя, секретаря-референта (на базе ср.-техн. и высшего образования), бухгалтера малого и среднего бизнеса.

**Обращайтесь:**  
г. Кемерово ул. Погорельская, 3. 26-40-20, 26-76-60.

за один приход в магазин. ушли с хорошим настроением и пришли опять.

**БРЕЖНЕВ АЛЕКСАНДР, 9 "К":**  
- Очень большой выбор качественной аудио- и видеотехники в магазине "Мастер", что на улице Весенняя. Работники магазина внимательны к покупателям, стремятся, чтобы они пришли еще раз.

**ХАКИМОВ КОНСТАНТИН, 7 "К":**  
- Если говорить о магазинах, то мне очень нравится "Мастер". Там хороший выбор товаров, а цены московские, низкие. В большинстве же дарьков товар однообразный, ведь продают одно и то же. Если бы у меня был свой киоск, я бы старалась завозить такие товары, которых нет у других. Сервис и тоже сделал бы другим. Продавец должен благодарить за покупку, чтобы люди

**ЛУКЯНОВ СЕРГЕЙ, 9 "К":**  
- Мне нравится отдел "Sound" в Центральном универсаме. Там в комплексе продают все необходимое для видео- и аудио-аппаратуры, кассеты, наушники и т. д. А вообще, покупатель у нас не приучен еще к хорошему сервису, поэтому большинство магазинов не обращает на это никакого внимания. Конкуренция между ними идет пока только в цене, но, к сожалению, не в качестве сервиса. Очень жаль, что в нашей стране такое засилье импортных товаров, тем более, что далеко не всегда нам поставляют лучшее, а сплавляют устаревшие модели, как, например, большая часть видеомагнитофонов, продающихся у нас.





