

# НЕФТЕЮГАНСКИЙ РАБОЧИЙ

ГАЗЕТА НЕФТЕЮГАНСКОГО ГОРОДСКОГО И РАЙОННОГО СОВЕТОВ НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ  
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА РЕДАКЦИИ

1993 год

6

АПРЕЛЯ

ВТОРНИК

№ 27 (3885)

С 1 МАЯ 1972 г.  
ИЗДАЕТСЯ

ЦЕНА 6 РУБ.

В АДМИНИСТРАЦИИ РАЙОНА

## О порядке расходования

денежных средств районного бюджета  
на компенсационные выплаты льготным  
категориям населения в I квартале 1993 года.

Осуществляя выполненные программы мер по социальной защите малообеспеченных групп населения:

1. Установить компенсационные выплаты за удорожание продуктов питания, коммунальные услуги, возмещение расходов на покупку хлеба, приобретенные медикаментов льготным категориям населения в размере 1500 рублей на 1 человека в месяц, а также на каждого ребенка однополой матери и мно-

годетной семьи.

2. Главным бухгалтерам централизованных бухгалтерий поселковых, сельских Советов произвести выплаты согласно спискам.

3. Контроль за исполнением данного постановления возложить на комитет по делам семьи (Кузнецовских Г. М.), глав администраций поселковых, сельских Советов.

Глава администрации  
А. В. КЛЕПИКОВ

## В гостях у Леопольда

Давняя дружба связала артистов Тобольского драматического театра и нефтеюганцев.

Каждый приезд труппы в город — праздник для местных театралов.

На скольких спектаклях побывала я сама, сколько мы посмотрели вместе с детьми!

Новое поколение волнуется и переживает за новых героев, аплодисментами встречая старых знакомых. Ну кто посмеет сказать, что кот Леопольд и его «закадычные» друзья — Серый и Белый мышонки — нам не знакомы? И вот они на сцене! Белый Леопольд и его друзья преодолевают жизненные невзгоды с помощью своей тетушки — Мюу Мурлыковны. И она достойна своего звания. И спляшет, и споет, и с мышатами отлично воет.

«Леопольд, прощай, пожалуйста, шкаф, иначе там мыши заведутся!»... И мышата остаются без маскарадных костюмов.

«Скорая помощь» достойна пера художника. «Соединить несоединимое, заставить пса лечить кошек и мышей можно только в сказке, — говорит главный режиссер театра В. А. Спицын, — но посмотрите на детей в зале — им тоже хочется приласкать и защитить меньших братьев своих, а мы довольны. Ведь поселки капелюк добра в душах ребятшек, заставив Кота Леопольда вместо «озверина» положить в коробку дрожжи, мы делаем свое дело — очень просто преподаем педагогическую истину: «Ребята, давайте жить дружно!».

Т. ИВАНОВА.

...Получив задание в радиостанции, патрули и передвижные группы заняли исходные точки. Город и выезды из него были блокированы полностью. Так началась операция под условным названием «Квартирный вор», к которой были привлечены подразделения Нефтеюганского ГРОВД.

Мы оказались в одной машине с начальником уголовного розыжка Иксом Гумеровым. Многие не разговаривали, больше прислушиваясь к сообщениям по радию. Поколесив по городу, Гумеров вдруг решает:

— Поехали, сейчас пробуем проверить одну хату. Там должны быть наркотики...

Вызвав подмогу, едем по указанному адресу. Однако улов у нас был другим: две несовершеннолетние девочки. Одна местная, другая — из Москвы. Естественно, обе без документов.

— А ты, детка, что у нас делаешь? — задал Гумеров вопрос москвичке.

— Северное сияние приехала посмотреть с другом...

«Друг» — бородатый дядя из южных краев — не скрывал:

— Взял с собой погулять. Да и по мелочи чтоб помогла: рубашки там постирать, носки... Я все-таки мужчина.

Как вы, наверное, догадались, девочка больше северное сияние наблюдала на дне стакана. А сейчас она его досматривает на стене изолятора временного содержания, пока из Москвы не ответят на запрос, не числится ли она в розыске.

Репортаж с пристрастием

## Рядовая операция

ОРИЕНТИРОВКА

Внимание! Всем постам! Примите меры к задержанию автомашины «Москвич». Цвет... Серый... Номер... Попытка ограбления квартиры.

Сдав задержанных в дежурную часть, мы продолжили обездоланные места. Оперативники проверяли коммерческие ларьки, заехали на городской рынок потрясти на предмет сбыта краденого. Кстати, большинство потерпевших там и надо искать свои пропавшие вещи.

Подъехали к «Универсаму». Гумеров и его ребята безошибочно определяли в суетящейся толпе свопк «подопечных». Один с отсутствующим видом поивал пиво, другой прохаживался неподалеку от входа, третий... Ничем они не отличались от других. Но когда заметили Гумерова, направившегося в магазин, моментально испарились.

— Ничего, что спугнули. Все равно возмем. Недавно тут у нас хорошо ребята-оперативники из Тюмени поработали. Кое-кто уже на зоне отдыхает...

Так, час за часом шла обычная работа. Попискивала рация, переключались патрули и посты.

ОРИЕНТИРОВКА

Внимание! Всем постам! На дороге... угнана ав-

томашина КРАЗ оранжевого цвета, номер... Серий... Примите меры к розыску и задержанию. А вечером ребята подводили итоги операции. Прокомментировать ее я попросил начальника криминальной милиции Ю. РУСАКОВА.

— На территории города и района в последнее время участились случаи квартирных краж, которые совершаются практически ежедневно во всех микрорайонах города. В среднем мы регистрируем их три-четыре.

Способы проникновения в основном одни и те же: либо через форточку, либо путем выбивания входной двери, либо когда хозяева квартиры оставляют ключ в так называемых условных местах, но о них почему-то вдруг узнают воры.

Вносятся, конечно же, дорогие и новые вещи — радио- и видеоаппаратура, меха, золото — и потому установить рынок сбыта этих вещей трудно, тем более без присутствия самого потерпевшего.

Но вернемся к нашей операции «Квартирный вор». Я должен сказать, что она рядовая, но задействованы в ней были большие силы — более 60 человек и десятки автомобилей, все сотрудники были вооружены и имели новые

импортные радиостанции. Кстати, они стоят на службе только в ФБР. И теперь у нас.

Конечно, о специфике нашей работы и говорить не буду. Но кое-какие результаты были получены. Так, например, была раскрыта квартирная кража в 8 микрорайоне. Ее совершили два несовершеннолетних путем свободного доступа. Нашли ключ и похитили вещи.

Операция проводилась как в дневное, так и в ночное время. Если сначала были задействованы оперативный состав уголовного розыска, бывший БХСС, участковые инспекторы, отдел охраны и ГАИ, то затем привлекалась и дежурная часть.

Должен заметить, что кроме воров мы занимались и другим. «Квартирный вор» — это условное название. Выходя на эту операцию, мы практически перекрывали весь город. Выставляли дополнительные наряды ГАИ на всех перекрестках, останавливали все виды автотранспорта, производили досмотр, так как в основном кража совершается при помощи техники. А уже по ходу выявляем и другие преступления — задерживаем наркоманов, находим огнестрельное оружие...

Запасал  
А. ГИННО.

## ВНИМАНИЕ! ЮГАНСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ

продолжает прием заявок на продажу приватизированных квартир. В короткий срок и с минимальными затратами гарантируем оформленные сделки и заверяем нотариально.

Имеются в продаже:

Квартиры: 2-комнатная в п. Каркатеевы, 1 этаж, в деревянном доме, пл. 23,4 кв. м.

Дачные участки: кооп. «Сосенка», 6 соток, домик, теплица, эл./энергия, вода; кооп. «Северный», 9 соток, дом, кухня, кладовая, теплица, 2 парника, вода, эл./энергия.

Предлагаются товары: стиральная машина «Лилия»; телевизор «СОНИ» модель KV-3184 MT диагональ 53 см; пленка п/эт. тепличная, ширина 1,5 м, двойная, цена 180 руб. за 1 п. м; оданье-модуль 18×48×8 и 12×36×8 (г. Нижний Новгород); нефтепродукты, самовывоз из Сургута; дизельное топливо ГИЗ; моторное масло Г-2; бензин: А-92, А-80, А-76.

ВНИМАНИЕ! Каждую пятницу в 10 часов ЮГАНСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ проводит торги по продаже приватизационных чеков.

Справки по телефонам: 7-45-94, 2-49-04.

НАШ АДРЕС: 2 мкр., дом 24, 5 этаж (здание г-ста НЮГС).

## «СМИРНОФФ» НАСТУПАЕТ



В областном Доме культуры «Нефтяник» состоялась презентация знаменитой фирмы «Смирнофф», выпускающей не менее знаменитую водку.

Презентация была организована акционерным обществом «Интернационал ОИЛ ЛТД» и Сибирской торговой компанией. Учредителями первого являются объединение Юганскнефтегаз, управление Мамонтовнефть, Путь-Яхский городской Совет народных депутатов. Наверное, поэтому и затарены наши магазины фирменной водкой в разнокалиберных бутылках. И цены такие же: от 2800 до 20 тысяч рублей. Для земляков могли бы и скинуть.

(Соб. инф.).

## РЕФОРМА: РЕГИОН, КОЛЛЕКТИВ, ЛИЧНОСТЬ

Сегодня появилась возможность познакомиться читателя нашей газеты с представителем третьего сословия. Это определение нового нарождающегося класса весьма относительно, но тем не менее не всех других терминов предпочтению отдается этому.

Итак, Сергей Леонидович Савва — генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Югансктехнополис». Ему 30 лет, Закончил Тюменский индустриальный институт, нефтегазопромышленный факультет. Работал в Нефтеюганском управлении разведочного бурения, прошел путь, как принято писать в таких случаях, от помощника бурильщика до начальника ПТО. Сергей Савва воспитан на уважении дела и традиций своих родителей, которые принадлежат к числу первопроходцев нашего региона.

Он свободно владеет экономическими категориями. Окончил Московские курсы менеджеров. Лишен излишней самоуверенности. Сдержан. Мыслит аналитически, обладает способностью генерировать идеи. Его индивидуальная управленческая концепция не отличается особой сложностью.

уметь пойти и на риск, заставит заниматься самообразованием, мобилизовать все скрытые возможности, нереализованные в тепличных условиях. Очень важно развивать в себе чувство перспектив. А без интуиции не обойтись.

**Корр.:** — Нашим читателям интересно подробнее узнать о характере вашей деятельности.

раемса пускать в оборот, вкладывать в недвижимость, приобретать современное оборудование, станки. Так что мы готовы противостоять нестабильности, защититься от любых случайностей, противостоять углублению кризиса.

Эффективной деятельностью мешает отсутствие надежных гарантий от лица государства.

менее безболезненно изъять до 20 процентов совокупной суммы налогов.

Расширенное воспроизводство еще в какой-то мере наблюдается при ставках до 23 процентов, но серьезной инфляции уже не избежать. Рост ставки до 32 процентов приводит к прокращению уже в простом воспроизводстве. Инвестиций нет. Все работает за «наличку». Вот таким способом возвращается потенциал телевиз. Лучшее и не скажешь.

**С. С.:** — Новое налоговое законодательство необходимо.

**Корр.:** — Сергей Леонидович, а желавши приобрести ценные государственные бумаги у фирмы нет?

**С. С.:** — Пока нет. Но приватизационные чеки представляют интерес. Верю в их перспективность. Хотя оно и не близко. Будущие владельцы заводов, предприятий одновременно станут и распорядителями земель, на которой возведены эти производственные мощности, социальные объекты.

Мы тоже работаем над созданием инвестиционного чекового фонда.

**Корр.:** — Значит, Вы поддерживаете право каждого из нас владеть и распоряжаться землей в качестве собственника?

**С. С.:** — Да. Обязательно.

**Корр.:** — Возможно, прав тот, кто сказал: дайте людям собственность, а богатыми и хорошими они станут сами.

Предприниматели обычно интенсивно работают. Но умеют и отдыхать. Что Вы предпочитаете читать в свободные минуты?

**С. С.:** — Постоянно «Экономпик и жизнь», «Известия». Литературные пристрастия остаются неизменными. Люблю перечитывать русскую классику — она глубоко нравственна. Сейчас вновь перечитываю роман И. С. Тургенева «Рудин». Нахожу схожесть с нынешней ситуацией в России, описываемую великим русским писателем.

Неизменная моя любовь к Булгакову, Ильфу и Петрову, Аверченко. Черпаю силы в рассказах О'Генри.

**Корр.:** — Припоминаю его новеллу «Роман баржевого маклера». Гарри Максвелл так «крутился» на бирже, что у него не только час полдня, но и минуты висят на буферах... А служилые конторы носятся, как матросы во время шторма...

**С. С.:** — И он, совершенно забыв о том, что накануне обменялся со своей stenografistкой, в коротком перебиве, увидел ее красоту, вновь предложил Лесли стать его женой...

**Корр.:** — И последний вопрос. Вам претит ли равнотная ситуация в России?

**С. С.:** — Думаю, и острая стабилизация обозначается, темпы инфляции замедляются.

Интервью провела Г. МАНАЕВА.

## ДАЙТЕ ЧЕЛОВЕКУ

## СОБСТВЕННОСТЬ,

## а богатым и хорошим

## ОН СТАНЕТ САМ...

Савва озабочен многими проблемами, его тоже яной раз посещают тяжелые раздумья, но оптимизм, подкрепленный компетентностью своих коллег, одерживает верх. Он сумел создать для себя и своеобразную духовную пищу.

В Нефтеюганске много действует коммерческих структур, в основном с торгово-посредническим уклоном. Дело это, конечно, хорошее. Но вдвойне поднимается престиж той фирмы, которая одним из главных направлений своей деятельности выбирает производство научно-технической продукции. И если среди руководителей-бизнесменов будет больше таких людей, как Савва, можно с известной долей уверенности сказать, что традиции российского предпринимательства возродятся. А теперь о недалеком прошлом.

...Чтобы собрать первоначальный капитал, несколько человек отдали свои сбережения в общую копилку. «Югансктехнополис» начал свою деятельность в 1991 году, по меткому выражению коммерческого директора А. Н. Атанова, с курьезной сделки. Будучи тогда брокером, он подробно научил объем и ассортимент «неликвидов» предприятий, оперативно находил покупателя и продавца. Например, в одном из коллективов не знали, куда деть 100 пар валенок, а в другом в них сильно нуждались. Но так как информацией «спрос-предложение» никто не владел, помощь Атанова оказалась весьма кстати. После состоявшейся выгодной купли-продажи все три стороны остались довольными. Вскоре в поле зрения «Технополиса» попались более серьезные товары, например, запчасти, подшипники, сервисное оборудование. Эти операции также осуществлялись блестяще, помогли предприятиям очистить свои склады от завалов, копившихся годами.

Если первая прибыль «Технополиса» исчислялась несколькими десятками тысяч рублей, то за прошлый год товарооборот фирмы составил более 300 миллионов.

Впрочем, остановимся. И предоставим слово Сергею Леонидовичу Савве.

**Корр.:** — Сергей Леонидович, каким образом к Вам пришла мысль создать собственное дело?

**С. С.:** — Первые уроки предпринимательства получил еще в Нефтеюганском управлении разведочного бурения, когда возглавил хозяйственный совет по рационализации и изобретательству. За это я очень благодарен своему коллективу, особенно тем, кто меня поддержал. В первую очередь имеют в виду В. И. Чубко, начальника управления, А. А. Чмелева, главного инженера, Л. К. Вересову, председателя городского Совета ВОИР.

С их помощью тогда, в 1990 году, появилась возможность попробовать свои силы, самостоятельно действовать, видеть реальные результаты своего труда. Получать вознаграждение за интеллектуальные усилия и инициативу. Зная конъюнктуру, мы занимались разработкой технической документации, заключали договора на взаимовыгодной основе. Потребителями нашей продукции стали предприятия системы объединения Юганскнефтегаз. В то время в городе, хотя и не без трудностей, творческая

мысль постоянно обогащалась, и в нас нуждались. Были многоуровневые контакты, семинары, конференции, конкурсы, чтения. Нынче же движение рационализации и изобретательства заглохло. Инженеры не хотят думать, экспериментировать. А я знаю, сколько есть умельцев, находящихся оригинальные технические решения. Но почему-то в одночасье они перестали быть нужными. Понятия «рынок» и «научно-технический потенциал» слабо увязываются между собой, а ведь это без другого просто невозможно.

**Корр.:** — Выходят, не выгодно работать на госпредприятии?

**С. С.:** — Там специалисты, рабочие трудятся ниже своих возможностей. Нет должной заинтересованности. Думаю, после акционирования многого изменится. В нашей фирме оплата труда каждого сотрудника зависит напрямую от размера полученной прибыли. У нас невозможно получить незаработанное, ничего не делая.

А если человек знает, что материальное благополучие связано с его профессионализмом, деловитостью, тут кон-

роль в особые методы повышения интенсивности труда не нужны. Он начинает так действовать, что иной раз трудно остановить. Сегодня хорошо проявили себя сотрудники И. П. Кошелева, В. В. Исаков, А. В. Ефимов. Все они трудятся в системе объединения. Профессионально работает инструкторская вахта буровиков — бурильщики — инструкторы Х. Ш. Якушев, В. В. Верещак.

Средний возраст сотрудников «Технополиса» — 30 лет. Все имеют высшее техническое образование.

**Корр.:** — Желание объективнее оценить свои возможности на конкретном деле окончательно побудило Вас уйти в мир бизнеса...

**С. С.:** — Да. И возможность самостоятельного, без мелочной опеки принимать решения. Лично отвечать за последствия своих действий. Пользоваться результатами труда в полной мере. Мне интересно, ни о чем не жалею. И никаких особых секретов в стиле руководителей нет, хотя я, конечно, знаком с бестселлерами западных деловых людей. Самый лучший учитель — практика. Жизнь, когда нужно



Фото Ю. ШЕСТАКОВА.

**С. С.:** — Мы осуществляем выпуск нефтяного оборудования малогабаритных передвижных установок очистки раствора для подземного ремонта скважин, разрабатываем монтажные схемы для нефтяников. Оказываем всем предприятиям автотранспортные услуги. А Кубанский филиал занимается монтажом систем аспирации воздуха в пневмосистемах. Заказчиками являются цементные заводы и стройматериалов. Успешно функционируют снабженческие службы в Москве, Магнитогорске, Нефтеюганске, Волжске, Краснодаре. На очереди — открытие коммерческих представительств в Тюмени и Болгарии.

Вы, наверное, понимаете, что сегодня нельзя замыкаться на одном направлении. Мы не считаем зазорным для себя, например, привезти нефтеюганцам хорошую мебель, продукты. Недавно в 12 микрорайоне при содействии городских властей, комитета по делам молодежи открыли кафе «Экспресс», где можно отдохнуть вместе с детьми, вкусно и относительно недорого пообедать.

Зарплата у нас сегодня не высока, по крайней мере, ниже, чем, например, у нефтяников. Прибыль ста-

Нет возможности получить землю. Хотелось бы все же заняться лесопереработкой, повышением нефтеотдачи пластов. Это способствовало бы созданию новых, перспективных рабочих мест. Уверен, что предприниматели могли бы существенно повлиять на замедление процессов дезинтеграции регионов. Но много препятствий. К примеру, действующая банковская система не позволяет заниматься делом цивилизованно. Кредитование — под 100 процентов. Платежи проходят из банка в банк в течение 30—50 дней.

**Корр.:** — Суть налоговой политики не более нравственна. Ведь в России когда-то считалось честью платить налоги...

**С. С.:** — Поступление налоговых сборов не отработано. Государство заранее видит налогового плательщика только на криминальном фоне. И как бы заранее говорит: «Заплати спрятавшийся налог». Налицо взаимоборьба. А должна быть система регулирования, социальных приоритетов.

**Корр.:** — Доктор экономических наук Н. Л. Фролов разъясняет методику начисления налогов, которые разрабатываются с одной целью — уничтожить любого при желании. Он говорит, научно доказано, что у налогоплательщиков можно более или

Еще одним необходимым элементом рынка являются банки. Интересно отметить, что формирование банков фирмы, как и большинства других наших структур, прошло критическую фазу, и дальше развита идет как бы само собой. С самого начала мы стремились создать не «экономический механизм», а живой растущий организм. Банки, торгуя капиталами, обеспечивая их перелив туда, где его использовано максимально эффективно. Крупные банки способны собрать и вложить большие капиталы, нужные для современного высокотехнологического производства, особенно в нефтегазовом комплексе.

Формирование всех институтов современного рынка рабочей силы также совершенно необходимо и, конечно, в одиночку «Гермес» не сможет это сделать в масштабе страны. Однако для существенного укрепления социальных гарантий, пока для своих сотрудников, концерн создаст страховую компанию и фирменный профсоюз «Гермес», которым еще предстоит встать на ноги. Судя по первым шагам, они начинают развиваться так же быстро и органично, как и наши банки.

«Гермес» был создан учеными и изобретателями с целью внедрения в производство собственных научных и технологических разработок. Во всем мире сверхприбыль дает не торговля, а высокие технологии, и для ускоренного прохождения инновационного цикла лучше всего подходят научно-технические парки, переживающие в последние десятилетия на Западе настоящий бум. «Гермес» создает свои технопарки, ориентируясь на будущее. Наш наиболее крупный и известный технопарк создан совместно с НПО «Астрофизика» и называется он «Астро-Гермес». Чуть ли не ежедневно мы выслушиваем предложения о выпуске продукции, нужной нефтяникам, но не пользующейся спросом на мировом рынке. Что же это получается? Для других стран это плохо, а нашим можно и такое? Нет, наша цель состоит в том, чтобы российская нефтяная промышленность, и не только она, получила технологию и устройства много выше мирового уровня.

Высокую инфраструктуру, совершенно необходимую для развития страны, могут и должны создавать только крупные предпринимательские организации. Слияние промышленного и финансового капитала неизбежно. Нам кажется, что руководители крупных промышленных предприятий уже делают свой выбор между предпринимательскими фирмами, одни из которых ориентированы на сиюминутную прибыль, другие — на долговременную работу.

#### ОТКУДА У «ГЕРМЕСА» ДЕНЬГИ?

В условиях глубочайшего кризиса и всеобщего разрыва хозяйственных связей фирма может процветать и развиваться лишь в двух случаях. Во-первых, если удастся что-то урвать у государства, то есть за счет перераспределения национального богатства, обворовыва-

ния других, прежде всего государства. Во втором случае успех фирмы обеспечивается тем, что она производит сверхдефицитную и сверхликвидную продукцию, а ее капитал обращается значительно быстрее, чем в обществе в целом. За счет этого образуются доходы, которые превышают темпы инфляции. На втором пути, а именно его избрал «Гермес», предпринимательская деятельность должна быть многоплановой и развет-

вленной сегодня всем нам очень вредит. Несмотря на то, что «Гермес» всячески пытается развивать производство, крупные предприятия в результате неразумной налоговой политики дохода не дают, а требуют все новых и новых вложений. Доход дает только сеть малых предприятий, которые даже в условиях кризиса экономики эффективны. Но основные прибыли у фирмы возникают от других типов опе-

ративного направления работы концерна «Гермес» связано с поставкой бензина и других горюче-смазочных материалов на юг России, а продовольствия — на север Тюменской области. Нам непонятно, зачем нужно покупать продовольствия за рубежом за нефтедоллары, когда нефтепродукты можно использовать для развития сельского хозяйства и получения значительно более дешевой продукции на юге России. В настоящее время концерн «Гермес» имеет собственные безвозмездные станции вдоль основных южных трасс, открыл и открывает собственные автопродовольственные магазины в Тюмени и на севере Тюменской обла-

сти, строит жилье и котеджи для нефтяников во многих регионах России. Где только можно мы пытаемся приобрести и собственность, которая будет давать доход в будущем. Однако состояние экономики таково, что мы не имеем возможности вкладывать в приобретение крупных предприятий, которые могут дать ощутимый доход лишь через годы, более 10—30 процентов капитала, находящегося у нас в обращении. К сожалению, мы вынуждены также рассредоточивать материальные ресурсы и капиталы, часть их направлять в другие страны СНГ и за рубеж. Непредсказуемость ситуации в стране обуславливает необходимость что-то гарантировать своим акционерам, вне зависимости от результатов политической борьбы в России. Это сильно затрудняет работу.

Многие считают, что у предпринимательских структур больше экономической свободы, поэтому они эффективнее развиваются. На самом деле их обязательные отчисления в 3—4 больше, чем у государственных предприятий, за нашей деятельностью строже контроль. Многие из того, что государственными предприятиями достается практически бесплатно, коммерческие структуры вынуждены покупать. И бесконечные поборы властей всех уровней. Где она, эта пресловутая свобода предпринимателей, о которой так часто говорят? Мы начинали с абсолютного нуля. У госпредприятий все же лучшие стартовые возможности.

Многопрофильная и разветвленная структура «Гермес» дает значительные доходы. Как бы ни менялись правила игры, несколько компаний,

входящих в концерн, неизменно оказываются сверхприбыльными. Следует отметить, что на протяжении двух последних лет хозяйственная деятельность «Гермес» сочеталась с созданием все новых фирм, что требовало значительных затрат средств и времени руководства. Мы уверены, что к концу этого года завершится формирование основных структур «Гермес», а дальше пойдет — и уже идет — лавинообразное разрастание региональных и зарубежных дочерних и влиятельных компаний, уже без каких-либо затрат средств и времени. И с этого момента доходы наших акционеров начнут резко возрастать.

Очень многих людей мы делаем собственниками, в торговле домами, предлагается приобретать акции других фирм, входящих в орбиту «Гермес», по цене значительно ниже курсовой стоимости и многих других. И надо сказать, что многие акционеры сумели этим воспользоваться и уже окупили расходы на приобретение акций. Значительная часть информации и силу определенных обязательств закрыта и для большинства сотрудников нашей фирмы. Например, в наших аналитических службах и службах безопасности работает много сотрудников бывшего КГБ и аналогичных структур. И честно признаемся, что мы не всегда до конца знаем, кто из них продолжает работать на своего прежнего работодателя. Мы надеемся на их духовное перерождение. Ведь одна из главных задач «Гермес» — готовить кадры для рыночной экономики.

Очень сложно определить оптимальные размеры дивиденда. Чем больше величина дивиденда, который акционерное общество выплачивает по итогам года, тем сильнее оно замедляет темпы своего развития. В результате акционеры лишаются будущих доходов. Мы стараемся найти оптимальное сочетание доходов будущих и настоящих, ценных людьми много выше. Мы уже сейчас выплачиваем всем своим акционерам такие дивиденды, которыми не может похвастаться почти ни одно из известных акционерных обществ. Скажем, АО НТЦ «Гермес и К<sup>о</sup>» по итогам 1991 г. без ущерба темпу своего развития выплачивает 127 процентов годовых, банк «Гермес-Центр» по итогам 1992 г. гарантирует не менее 50 процентов годовых, а исходя из заключенных сделок, по итогам 1993 г. — не менее 120 процентов годовых. Банк «Тюмень-Гермес» по итогам работы за первый квартал выплачивает 17 процентов, а за второй — еще 40 процентов.

Несмотря на особую сложность экономической деятельности в России, фирма живет, развивается и приносит доход своим акционерам. В настоящее время держатели ценных бумаг всех видов, выпущенных различными акционерными обществами, входящими в концерн «Гермес», в Москве и Московской области около 50 тысяч человек, в России (вне пределов Москвы и области) — около 40 тысяч человек, в России — около 25 тысяч человек. Мы проанализировали, кем являются владельцы наиболее дорогостоящих наших акций. Оказалось, что это люди, которые заглядывают в завтрашний день. Когда начнется подъем экономики России, акции практически всех акционерных обществ вырастут в цене. Однако этот рост будет существенно различным для различных фирм. Мы считаем, что наиболее эффективно работать в условиях подъема экономики смогут акционерные общества, имеющие самую разветвленную и многопрофильную структуру, включающую сеть банков, бирж, торговых домов, посреднических организаций и т. д.

Валерий НЕВЕРОВ, председатель совета директоров многопрофильного концерна «Гермес» и транснациональной нефтяной компании «Гермес-Союз», Владимир ТЕПЛИЦКИЙ, президент концерна «Гермес», Геннадий ДАНИЛОВ, вице-президент ТНК «Гермес-Союз» и президент банка «Гермес-Центр».

# КАКИМ «ГЕРМЕС» ВИДИТ БУДУЩЕЕ РОССИИ И ОТКУДА У НЕГО ДЕНЬГИ?

экономической. Чтобы деньги вращались быстро, да еще в условиях, когда правительство непрерывно меняет правила игры, приходится защищаться то одним, то другим. Для этого, конечно, нужна гибкая разноплановая организационная система, звенья которой обладают высокой степенью самостоятельности и независимости.

К сожалению, мы не можем сказать, что абсолютно никогда не пользуемся протекционизмом. Фирма принадлежит многим акционерам, которые не спрашивают руководство, за счет чего образуется доход, их часто интересует только как он. Поэтому то одна, то другая наша структура без формального нарушения закона вынужденно использует то, что мы назвали протекционизмом. В связи с этим нас угнетают два обстоятельства. Одно — ощущение невозможности дальнейшего ускоренного развития без использования протекционизма. И другое — какое же сильное лобби в России имеют наши конкуренты — зарубежные транснациональные компании, которые развиваются десятки лет и имеют возможность платить долларами, перечисляемыми на счета в зарубежных банках! Конечно, расследование всех этих фактов через какое-то время неизбежно, но многие люди этого сейчас, к сожалению, не понимают. Это еще одна болезнь, которой нам надо переболеть, чтобы стать цивилизованной страной. Чиновники должны открыто и гласно стать собственниками. Тогда они не смогут думать и действовать, как компании, жить одним днем. Всеобщая неуверенность в завтрашнем дне, стремление у-

радий. Приведем в качестве примера конкретную реальную «цепочку» сделок, которая была осуществлена в период становления «Гермес». Несколько сотрудников «Гермес» на свои личные деньги создали избирательные станки для абразивной обработки мелких деталей. Станки были внедрены и продолжают внедряться во множестве машиностроительных предприятий, в том числе, например, на предприятии по выпуску аппаратуры, необходимой для целлюлозно-бумажных комбинатов (ЦБК). Машиностроительный завод расплатился с нами не деньгами, а этой аппаратурой. Полученные в качестве оплаты устройства мы передали на ЦБК, который в свою очередь расплатился не деньгами, а бумагой. Бумага была передана в издательство, за работу «Гермес» расплатился с ним частью готовой продукции. За книги были получены деньги, направленные на финансирование производства и приобретения устройств и приобретение товаров народного потребления, необходимых нефтедобытчикам и нефтепереработчикам. Сейчас у нас непрерывно работает множество подобных «цепочек», связанных с нефтяной и лесной промышленностью. Одна «цепочка» неустойчива, так как срыв может быть в любом звене, поэтому параллельно осуществляется множество взаимозаменяемых операций. Подобная система становится чрезвычайно устойчивой и прибыльной. Эта деятельность, конечно, не исключает и обычную торговлю, причем интересно, что просто покупка и перепродажа, как ни странно, оказывается менее выгодной.

Многие считают, что у предпринимательских структур больше экономической свободы, поэтому они эффективнее развиваются. На самом деле их обязательные отчисления в 3—4 больше, чем у государственных предприятий, за нашей деятельностью строже контроль. Многие из того, что государственными предприятиями достается практически бесплатно, коммерческие структуры вынуждены покупать. И бесконечные поборы властей всех уровней. Где она, эта пресловутая свобода предпринимателей, о которой так часто говорят? Мы начинали с абсолютного нуля. У госпредприятий все же лучшие стартовые возможности.

Многие считают, что у предпринимательских структур больше экономической свободы, поэтому они эффективнее развиваются. На самом деле их обязательные отчисления в 3—4 больше, чем у государственных предприятий, за нашей деятельностью строже контроль. Многие из того, что государственными предприятиями достается практически бесплатно, коммерческие структуры вынуждены покупать. И бесконечные поборы властей всех уровней. Где она, эта пресловутая свобода предпринимателей, о которой так часто говорят? Мы начинали с абсолютного нуля. У госпредприятий все же лучшие стартовые возможности.

РЕКЛАМА. СПРАВКИ. ОБЪЯВЛЕНИЯ

**ВАПСИБКОМБАНКОМ** вводятся новые виды **ВКЛАДОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ:**

- — коммерческий вклад на сумму 10 тыс. рублей сроком на 3 месяца под 95 процентов годовых с квартальным начислением и причислением процентов;
  - коммерческий вклад на сумму 30 тыс. рублей сроком на 3 месяца под 100 процентов годовых с квартальным начислением и причислением процентов.
- Кроме того, в связи с продолжительностью инфляции, с 1.04.93 увеличиваются процентные ставки:
- срочный вклад более 6 месяцев — 110

процентов годовых с начислением и причислением процентов два раза в год — на 1 января и 1 июля;

— срочный вклад с дополнительными взносами более 6 месяцев — 105 процентов годовых с начислением процентов два раза в год;

— долгосрочный вклад — процентная ставка 135 процентов годовых с годовым начислением процентов;

— детский вклад — 135 процентов годовых.

Приглашаем Вас стать вкладчиком нашего Банка.

Обращаться по телефонам: 2-15-75, 2-26-87.

С 1 апреля 1993 года Нефтеюганское отделение Сбербанка № 7962 увеличивает процентные ставки, которые будут составлять:

- по вкладам до востребования 40% годовых;
- по срочным вкладам 100% годовых;
- по целевым вкладам на детей и накопительным вкладам 120% годовых;
- по срочным депозитам на срок три месяца 100% годовых, на срок шесть месяцев 110% годовых, на срок один год 120% годовых.

Меняю новый мотоцикл «Урал-турист» в комплекте на капитальный гараж. Обращаться по адресу: 9-22-30.

Меняю ВАЗ-21053 (1992 года выпуска) на двухкомнатную благоустроенную квартиру. Обращаться по адресу: 3-46-23.

Утерянный аттестат о среднем образовании, выданный СШ № 1 в 1982 году на имя Андреев Андрей Евгеньевича, считать недействительным.

Требуется репетитор для интенсивного обучения французскому языку. Обращаться по телефону: 5-26-32.

Меняю гараж в г. Отрадный Самарской обл. на гараж в Нефтеюганске.

Сдам в аренду автомобиль ВАЗ (с водителем). Продаю видеоплеер «Крони Югра».

Обращаться по телефонам: 3-32-75 (домашний), 2-23-76 (рабочий).

Обращаться по телефону: 2-43-72, после 18 ч.

Молодая семья снимет квартиру, можно на время отпусков.

Молодая семья из двух человек срочно снимет квартиру сроком на один год.

Обращаться по телефонам: 3-41-08 (рабочий), 3-48-66 (домашний).

Порядок и своевременную оплату гарантируем.

Утерянный заграничный паспорт в районе учебного комбината, просим вернуть за вознаграждение.

Обращаться по телефону: 3-42-75, в рабочее время (спросить Акимову).

Обращаться по тел.: 3-48-78, в рабочее время: по тел. 2-36-84, после 18 часов.

Организация купит срочно любую квартиру в г. Нефтеюганске, г. Пыть-Яхе. Телефон: 3-32-19.

22 марта пропал шенок породы эрделтерьер (сука, 4 месяца), на ней был красный ошейник.

Обращаться по телефону: 3-49-28, за вознаграждение.

Коллектив Нефтеюганского речного порта выражает соболезнование семье Черепановых по поводу смерти отца, лодушки **ЧЕРЕПАНОВА** Ивана Андреевича.

Коллектив аппарата п/о Юганскнефтегаз глубоко скорбит по поводу безвременного ухода из жизни нашего сотрудника **МЕЛИХОВА** Евгения Георгиевича и выражает сердечное соболезнование его семье, родным и близким.

Родители I младшей группы и сотрудники я/с «Елочка» выражают глубокое соболезнование Буйловой Екаторине Наумовне и ее детям Данилу и Алене по поводу безвременной смерти мужа и отца **БУЙЛОВА** Валерия Алексеевича.

Коллектив п/о Юганскнефтегаза физики выражает глубокое соболезнование Шведовой Людмиле Ибрагимовне в связи с трагической гибелью сына **ШВЕДОВА** Сергея Юрьевича.

**МЕНЯЮ**

• трехкомнатную квартиру (8 этаж, 2 лоджии, телефон) в центре г. Уфы на четырехкомнатную квартиру лентипроекта или улучшенной планировки. Возможен вариант. 1 этаж не предлагать.

Обращаться по адресу: 16-10-21.

• двухкомнатную в капитальном доме в центре г. Абая Карагандинской области (Казахстан) на двух- или однокомнатную в г. Нефтеюганске. Или двухкомнатную в г. Абае и двухкомнатную (2 этаж в 9-этажном доме) в Нефтеюганске на четырехкомнатную в г. Нефтеюганске.

Обращаться по телефону: 3-39-17, в любое время.

• двухкомнатную или однокомнатную в г. Нефтеюганске на квартиру в Пыть-Яхе.

Обращаться по телефону: 3-32-19.

• двухкомнатную (лентипроект, 2 этаж) и недостроенный гараж в районе аэропорта на трехкомнатную лентипроекта или улучшенной планировки. 1 этаж не предлагать.

Обращаться по телефону: 3-26-41, в рабочее время.

• трехкомнатную (43 кв. м, 3 этаж, комнаты смежно-изолированные) в г. Новосибирске в Дзержинском районе на трех-, четырехкомнатную квартиру в капитальном доме в г. Нефтеюганске. 1 и 5 этажи не предлагать.

Обращаться по адресу: 16а-70-10, в любое время.

• двухкомнатную приватизированную (4 этаж, есть телефон, кафель) в г. Ташкенте на равноценную в г. Нефтеюганске.

Обращаться по телефону: 52-8-06, в любое время.

• трехкомнатную приватизированную в г. Верещагино Пермской обл. на трехкомнатную улучшенной планировки в Нефтеюганске, Пыть-Яхе.

Обращаться по телефону: 54-3-19.

• двухкомнатную благоустроенную в г. Тюмени, или продам.

Обращаться по телефону: 2-51-92.

• четырехкомнатную (лентипроект, 3 этаж, телефон) на двухкомнатную улучшенной планировки с телефоном и две однокомнатные в капитальных домах. 1 и 5 этажи не предлагать.

Обращаться по адресу: 12-12-78. Или по телефону: 3-28-26, после 18 часов.

• двухкомнатную (лентипроект, эркерная, 5 этаж) на двух- и однокомнатную или на две однокомнатные. 1 этаж, 1 мкр. не предлагать.

Обращаться по телефону: 3-26-41, в рабочее время.

• трехкомнатную (лентипроект, 42 кв. м, 5 этаж, 13 мкр.), на двух- и однокомнатную в капитальных домах.

Обращаться по адресу: п. Звездный, балок № 139 (посредник).

• двухкомнатную (32 кв. м, 3 этаж, телефон) в центре города Караганды (в районе «Вечно-го огня») на двухкомнатную в г. Нефтеюганске.

Обращаться по адресу: 13-21-16.

• трехкомнатную (2 этаж, два балкона, комнаты изолированы) на двухкомнатную улучшенной планировки и однокомнатную. В деревянных домах не предлагать. Или недостроенный гараж в районе аэропорта на однокомнатную, по договоренности.

Обращаться по телефону: 2-66-38 (посредник).

• четырехкомнатную (45 кв. м) на двухкомнатную и однокомнатную, можно в деревянном доме. Возможен доплата.

Обращаться по адресу: 8-14-2, после 18 ч.

• трехкомнатную квартиру волгоградского проекта и однокомнатную на четырехкомнатную лентипроекта.

Обращаться по телефону: 54-3-95.

• две однокомнатные

в деревянных домах на двух- или трехкомнатную улучшенной планировки по договоренности. 1 этаж не предлагать.

Обращаться по адресу: 11а-8-21.

• трехкомнатную квартиру в райцентре Ставропольского края на четырехкомнатную в Нефтеюганске или трехкомнатную улучшенной планировки.

Обращаться по телефону: 2-59-71.

• двухкомнатную (1 этаж, 31 кв. м, есть подвал) приватизированную в г. Минводо Ставропольского края на двух-, трехкомнатную в г. Нефтеюганске, в капитальном доме.

Обращаться по адресу: 6-54-43. Или по телефону: 2-38-80.

• двухкомнатную в деревянном доме (2 этаж) и однокомнатную в малосемейке (1 этаж) на двухкомнатную в капитальном доме с балконом. Возможны варианты.

Обращаться по телефонам: 2-14-67, 2-53-48.

**ПРОДАЮ**

Продаю **ВАЗ-2121**, 2106 (1993 года выпуска); видеоманитофон «Орион» (производство Японии).

Обращаться по телефону: 2-13-60.

Продается автомобиль **BMW-528**, 1980 года выпуска, в хорошем состоянии, пробег 140 тысяч, оснащен компьютером, компасом, магнитофоном.

Продается земельный участок (под строительство) 10 га в п. Витязево (3 км от Анапы).

Обращаться в г. Анапа, Краснодарский край, телефоны 4-61-00, 4-54-21. Факс: (8-86-133) 4-08-01.

Продам недорого стиральную машину «Вятка-автомат» в упаковке. Телефон посредника: 54-2-70.

Продаю телевизор марки ТВТ, диагональ 51, дистанционное управление, НЧ выход, кинескоп «Тошиба», новый в упаковке, недорого.

Обращаться по телефону: 2-14-89, после 20 часов, в субботу и воскресенье — в течение дня.

Продам или обменяю капитальный дом (есть капитальный сарай во дворе, погреб) в 3-х км от района, 20 км от областного центра Волынской области на Украине на двух-, трехкомнатную квартиру в капитальном доме в г. Нефтеюганске. Обращаться: главпоч-

тамт, предъявителю паспорта V-ФР, № 512533.

Продаются видеоманитофон «Шарп» (пр-во Япония) по цене 240 тыс. рублей и туфли мужские фирмы «Саламандер» (размер 45).

Обращаться по адресу: 13-11-54.

**КУПЛЮ**

Купим одно-, двух- или трехкомнатную квартиру в капитальном доме. 1 и 5 этажи не предлагать. Или обменяем двухкомнатную приватизированную (4 этаж, саратовский проект) на трех-, четырехкомнатную улучшенной планировки.

Обращаться по телефону: 2-10-92.

Куплю однокомнатную квартиру или обменяю двухкомнатную волгоградского проекта на трехкомнатную с доплатой. 1, 5 этажи, 1 мкр. не предлагать.

Обращаться по телефону: 2-48-74, в рабочее время.

Куплю одно-, двухкомнатную квартиру в капитальном доме. Оплата в СКВ.

Обращаться по телефону: 5-51-70, в рабочее время.

Купим трехкомнатную квартиру (желательно лентипроект или волгоградский проект).

Обращаться по телефонам: 3-16-96, до 16 час., 2-44-50, после 18 ч.

Купим двух-, трехкомнатную капитальную квартиру. 1 этаж не предлагать. Оплата любая.

Обращаться по телефону: 3-41-12 (посредник).

**РАЗНОЕ**

Меняю **ВАЗ 21063** 1989 года выпуска (пробег 40000 км) в хорошем состоянии на двухкомнатную квартиру в г. Нефтеюганске или Пыть-Яхе. В деревянных домах не предлагать.

Обращаться по телефону: 3-28-93 (раб.).

Вам нужны квартира в г. Тольятти или земельный участок!!!

Обращайтесь к посреднику: 10-31-807, ежедневно в рабочие дни после 18 часов.

Меняю гарнитур (серьги, кольцо — 7 бриллиантов) на автомобиль не ранее 1988 года выпуска. Обращаться: главпочтамт, до востребования, предъявителю паспорта ХП-АР № 672479.

С 13 марта, по субботам и воскресеньям, открыт маршрут: Автовокзал — лыжная база ПИМ.

Расписание маршрута:  
— автовокзал: 7.00, 8.00, 9.00, 10.00, 16.00, 17.00, 18.00, 19.00;  
— ПИМ: 8.00, 9.00, 10.00, 11.00, 17.00, 18.00, 19.00, 20.00.

Организация купит две двухкомнатные квартиры лентипроекта.

Обращаться по телефонам: 2-24-74, 2-14-67, в рабочее время.

На 44-м году ушел из жизни **МЕЛИХОВ** Евгений Георгиевич. Свой трудовой путь в Западной Сибири он начал молодым специалистом после окончания в 1971 году Хабаровского политехнического института. Прошел трудовой путь от слесаря-моториста до главного инженера предприятия. В аппарате объединения Евгений Георгиевич проработал с 1982 года начальником УТТ, СтпАД, а затем транспортного отдела.

Он был специалистом высокой квалификации, хорошим организатором производства. Внес большой вклад в строительство ремонтной базы объединения, умел видеть перспективу и нацеливать коллектив на прогрессивные методы работы.

За добросовестный и безупречный труд награжден медалями «За трудовое отличие» и «За освоение недр и развитие нефтегазового комплекса Западной Сибири».

Хороший семьянин. Добрый и отзывчивый товарищ.

Светлая память о Мелихове Евгении Георгиевиче надолго сохранится в нашем коллективе.

Муравленко С. В., Артемьев В. Н., Шигапов А. Н., Пупков В. А., Стасенко А. А., Грибков В. В., Московцев О. А., Себелев Ю. А., Ибрагимов Р. Х., Ярмышев М. В.

## ТВОИ ЛЮДИ, СЕВЕР!

МЫ ПРОДОЛЖАЕМ СВЕРЮ МАТЕРИАЛОВ, СОСТАВЛЕННЫХ ПО ВОСПОМИНАНИЯМ СТАРОЖИЛЪ ГРОДА. ПОСЛЕ ПЕРВОЙ ПУБЛИКАЦИИ ЛЮДИ СРАЗУ ЖЕ ОТКЛИКНУЛИСЬ, И МЫ УЗНАЛИ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ИМЕН. ЧЬИ СУДЬБЫ НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНЫ С НАЧАЛОМ ОСВОЕНИЯ УСТЬ-БАЛЫКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ. ЖДЕМ ВАС, ВЕТЕРАНЫ, И СТАРОЖИЛЫ ГРОДА.

НАШ АДРЕС: 9 мкр., дом 28, музей.

## УСТЬ-БАЛЫК:

По документам мы знаем, что район Сургутского Приобья был охвачен геофизическими исследованиями еще в 1958—60 гг., и разведочные бурение проводилось в это время.

А поселок нефтеразведчиков был расположен в Пиме. Первым, кто приехал сюда, пришлось жить в шалашах, затем по реке были доставлены «авгарские балки».

Среди первых был Василий Ксенофонтович Голев. Приехал он в 1958 году по направлению из Новосибирской геологии. В Сургуте получил распределение в Пим.

Жена Ульяна Степановна родом из Краснодарского края, тоже приехала сюда поработать. Здесь познакомилась, сыграли свадьбу и родились у них четверо детей. коренные сибиряки, а теперь растут внуки.

Василий Ксенофонтович вспоминает: «Трудно, конечно, было, но жили мы весело, дружно. Радость и горе одного были радостью и горем другого. Помогали друг другу и за завтрашний день не боялись, как сейчас. Работали «на явную», по принципу — «надо, значит надо».

Площадку под 62 скважину расчищали вручную. В то время я работал помбуром, а пробывались до этой площадки двое суток — через лес, по протокам, на двух тракторах. Даже пришлось заночевать в лесу. А вот обратно ехали 1,5 часа по проторенной дороге».

Об этом же вспоминают и трактористы Николай Михайлович Семин и Мансур Валеевич Вахитов.

Оба они приехали в 1960 году.

Мансур Валеевич — с бригадой буровиков из Средней Азии. По дороге завозили свою семью в Башкирию, потому что дали распоряжение временно семьи не брать, и отстал от своей бригады, поэтому из Сургута был направлен в Пим, а бригада уехала в другое место...

Фарман Курбанович Салманов объяснил, как доехать до места по реке: «Через 2—3 часа увидишь первую буровую, там слезай».

Через некоторое время вызвал семью. На двух листах письма написал жене, как доехать. И так вышло, что Раиса Вагизовна, добралась до Ханты-Мансийска и застряла там без денег на два месяца. Почта поступала плохо. Лишь в 7 ноября поехали за ней и привезли пачку писем и телеграмм от жены. Срочно послал ей денег, но, доехав до Сургута, она вновь не могла выехать из-за 64-градусного мороза.

Здесь родились две дочери. Старшую принимала Анна Иосифовна Тонких, тогда она работала в медпункте.

Мансур Валеевич был к тому же и киномехаником. «Кино крутил» и в Пиме, и на буровой, и в поселке для условий осужденных. Днем — кино, а ночью ехал на буровую «работать» — бывало и такое...

Николая Михайловича Семкина позвал сюда брат — Василий Иванов Храмов, и он приехал с женой, которая ни за что не хотела ос-

тавить своего мужа, хотела делить с ним все тяготы. А сама вот-вот должна была стать матерью. И вновь Анна Иосифовна Тонких принимала через несколько месяцев первенца Семкиных.

Валентина Григорьевна вспоминает, что жили очень дружно, двери никогда на замок не закрывали, а рыбу, если кто-то ловил, то раздавали всем. Трактор муж ставил под окнами дома и чуть свет шел заводить свою технику. Работали месяцами без продыха — получали копейки.

Николай Михайлович вспоминает такой случай: «Весной срочно надо было перевезти через реку на базу «под свечник», а лед уже был в трещинах и тонковат для трактора. Но надо, так надо. Привязали веревки к рычагам, как вожжи для лошади. И поехал мой трактор с «дистанционным управлением», а сам иду на большом расстоянии, управляю. И вдруг оборвалась одна веревка, и трактор, практически, стал неуправляемым. И вот уже на берегу выезжает и катится прямо на котельную. Кое-как догнал его и остановил».

Был еще и такой случай, после которого мою жену стали называть в шутку «женой моряка». Начальник транспортного цеха сказал: «На Пимский участок нужен трактор, если проедешь — будешь там работать». А уже половецье началось, но я знал один брод, да и домой очень хотелось, к семье. Тросом зацепили свой

трактор за другой, который на берегу остался, и поехал, а вода уже кабину залила. Я только об одном и думаю: лишь бы не заглох. Выдержал мой трактор — не подвел. А меня потом долго «мо-

ва» в 1961 году из Ярсома. ва прибыл отряд первопроходцев, тех, кто начинал обживать берег Юганской Оби. Прибыли они на двух баржах, а тонул их катер «Ведущий» — капитан Михаил Шатов, капитан-

мебели нет, окна выбиты, нет никакого инвентаря. Начинать пришлось с нуля. Склады были в Усть-Балыке, туда ездили за мебелью на барже.

«По домам разносили материал для постельного белья — шили те, кто мог, у кого были машинки, — вспоминает Клавдия Ивановна. — Почти все уже было, кроме чайных пар и горшков. Долго не могли купить, из-за этого не открывали садик. Потом я случайно увидела автолавку, а там все это есть. Купили, и через несколько дней открыли садик. Но самый первый инвентарь — это огромная бочка, которую Зоя Федоровна присмотрела под воду. Сначала ее дотащили до столарного цеха — там вырубил широкое горлышко, а затем вдвоём с Зоей Федоровной пинками, толчками — то ногами, то руками — докатили до садика».

Смотрю я на ветеранов, слушаю их рассказы о прожитом и обидно за них становиться. Молодость их прошла в неизмеримо тяжелых условиях, все здоровье отдано Северу, и все это под лозунгом: «На благо Родины, во имя процветания!». А разве они не частица этой Родины? Когда же позаботятся о их процветании? Когда прекратятся унижения? То в горькобесе не хотят их выслушать, то очередь на телефон настолько далека, что они уже не мечтают иметь, а ведь для них это порой вопрос жизни и смерти, если брать в расчет здоровье. А уж насчет квартир не хочется и начинать разговор...

И список этот не заканчивается. Не хотелось поднимать эти проблемы, но и молчать не могу. Может быть, те, от кого зависит решение этих проблем, прочитав об этих людях, смогут чем-то помочь. Очень хочется верить...

Н. ЭСКИНА,  
сотрудник музея.

## ВСПОМНИМ

## ИМЕНА

## ПЕРВОПРОХОДЦЕВ

ряком» звали...

Много хороших, самоотверженных людей мне тогда встречалось. Один из них — Константин Ильич Головин. Работал он начальником транспортного цеха, затем заместителем начальника экспедиции. Очень заинтересованный человек, хороший организатор. Не считался со временем, ездил постоянно по буровым, так же, как и рабочие, терпел все тяготы. Как говорится, знал не понаслышке, как живется рабочим и старался, чем мог, помочь. Он был одним из тех начальников, которые не были «хапугами», не выпячивались, не строили для себя отдельных бань и магазинов. Сутками не покидал буровые, особенно, если авария... Жаль, что такие люди рано уходят из жизни...

Жена Константина Ильича работала в экспедиции кассиром. По тем временам работа была не из легких. Ведь Алексей Алексеевич приходилось возить деньги из Сургута, практически без сопровождения. Выгружат ее на вертолетной площадке с чемоданами денег, и она ждет, когда за ней приплот транспорт. И, как говорится, Бог миловал, что не нашлось охотника в то время на такую «легкую добычу»... Мы писали о том, что

механик Тимофей Латыпович Уразалиев, рулевой-моторист Анастасия Ивановна Уразалиева:

Летом 1961 года они сделали три рейса из Ярсома в Усть-Балык и обратно. Перевозили людей, оборудование, блоки домов, технику.

Работать приходилось без отдыха, ведь северное лето короткое.

«Но бывало и такое, — вспоминает Анастасия Ивановна. — Осенью дали задание срочно привезти трубы, а река уже затягивалась льдом. На двух катерах, пробиваясь сквозь эти льды, груз доставили. А когда весной приехали, то увидели, что трубы лежат на барже не тронуты...

После того, как дали промышленную нефть, нас отделили от Сургута, которому раньше подчинялись. Прибавилось судов-катеров и самоходок. Тогда же с нами работал Федор Недожий — он был капитаном на одном из судов, его еще могут вспомнить почти все старожилы как фотографа».

Первый детский сад «Березка» был открыт в октябре 1964 года. Заведующая детсадом Зоя Федоровна Третьякова и завхоз Клавдия Ивановна Гуляева приехали здание в очень плачевном состоянии:

## СВОИМ ВЫБОРОМ

## ДОВОЛЬНЫ

Ни для кого не секрет, что добыча нефти у нас пока ведет к загрязнению воды, почвы и воздуха — трех основ, жизненно важных для человека. Это, образно говоря, колыбель, купель и твердыня, без которых человеку жить нельзя. На официальном языке они именуется окружающей средой. И вот эта самая окружающая среда здесь с приходом нефтяников переживает отнюдь не лучшие времена. На памяти многих нефтеюганцев пылающие факелы возле города, а один из них гигантским шумным костром горел в самом городе, на окраине 7 микрорайона. Ясно, что такое соседство людям нullo отнюдь не на пользу. И хотя тогда объем добываемой продукции стоял на главе дела, тем не менее началась работа по охране окружающей среды. Плеханова Раиса

Николаевна — одна из тех, кто стоял у истоков этого благородного дела. Их можно назвать врачевателями нашей природы, которая, увы, давно больна. Раиса Николаевна вспоминает, как тяжело становилось у нее на душе при виде разливов нефти по воде. Брала воду на анализ, определяли степень ее загрязнения. На производственных объектах стали вводиться санитарно-технические паспорта.

Работа Раисе Николаевне нравилась, ведь помогать природе, а значит, и людям — что может быть благороднее? Да и по складу характера инженер-природоохранник — спокойный, доброжелательный человек, исполнительный, болющий за дело.

Не думала она, что придется когда-то жить на Севере.

В юности мечтала о профессиях, связанных с литературой, русским языком. Но судьба распорядилась иначе, Раиса поступила в Куйбышевский политехнический институт на нефтетехнологический факультет. И в выборе своей профессии не раскаялась. Учеба нравилась, и после окончания вуза с увлечением приня-



лась за работу. Начала в научно-исследовательском институте, в проектной организации, занимающейся проектированием установок по переработке нефти.

Через год приехала в Нефтеюганск. Решила познать профессию с «азов», стала рабо-

тат оператором в НГДУ Юганскнефть. Лучше освоить технологию производства ей позволила и работа в проектно-сметном бюро (ПСБ), куда она поступила позже. Из ПСБ Раиса Николаевна перешла работать инженером по охране водных ресурсов в ЦНИПР, в отдел промышленной санитарии. В 1978 году их отдел вошел в состав ЦНИЛ, только что создавшейся организации. Так что Плеханова работает в ЦНИЛ со дня ее создания. А когда работа нравится и выполняется человеком, которому дорога профессиональная честь, то ее результаты, как правило, высоки.

В 1987 году Плехановой Р. Н. было присвоено звание «Почетный нефтяник Тюменской области». Немало заслуг и времени она отдала и общественной работе в местном комитете. Она из тех

доброжелательных людей, которые всегда могут прийти человеку на помощь, посочувствовать, поделиться добрым словом и советом. Никогда такие люди никого не обижают, но и сами за себя постоять смогут. Они не зарабатывают авторитет шумной рекламой, звучными речами, а своим повседневным трудом и чувством достоинства приобретают уважение в коллективе.

Рассказ о Раисе Николаевне был бы неполным, если не сказать о ней, что она заботливая жена и мать. Так уж получилось, что рано ушли из жизни родители Алл, племянницы мужа. И девочка нашла в их доме своей второй дом, материнское тепло и уют. Сейчас Альбина учится в инженерно-строительном институте в Тюмени.

Л. ЗОРИНА.

## ВОЗВРАЩАЕМСЯ К АКТУАЛЬНОЙ ТЕМЕ

В МИНУВШЕМ ГОДУ городская стоматологическая служба пережила сложный период массового ухода квалифицированных кадров, одной из главных причин которого был невысокий уровень заработной платы. В результате резко уменьшилась для горожан доступность стоматологической помощи.

О том, какие были найдены пути нормализации обстановки с оказанием стоматологических услуг, рассказала главврач стоматологической поликлиники медсанчасти Тамара Николаевна Бокарева в номере «НР» от 15 мая в статье «Выигрывают все».

Сегодня мы снова обращаемся к Тамаре Николаевне за информацией о положении дел в поликлинике: что изменилось к лучшему и какие у города наметились перспективы в развитии стоматологического обслуживания?

— Проблемы стоматологии: дефицит жилья для специалистов, нехватка кадров, слабая материально-техническая база — наравляя в течение многих лет и крайне обострились в минувшем году. Конечно, решить их буквально за несколько месяцев не представлялось возможным. И тем не менее, уже к осени прошлого года мы вышли из кризиса, вызванного оттоком кадров.

С переходом на тарификационную сетку заработной платы наши повысились. Решением горсовета стоматологи стали получать из городского бюджета 40-процентную доплату. А в этом году она повышена до 75 процентов. То есть, материальное положение коллектива поликлиники стало более стабильным. И это остановило отток кадров.

Конечно, в заработках мы отстаем и будем отстаивать от промышленных предприятий. Но ведь для большинства стоматологов немаловажно и то, в каких условиях они работают. Работа в стационарном учреждении, каким является наша поликлиника, привлекает возможностью профессионального роста, централизованным решением организационных вопросов. Стоматологам у нас не приходится тратить время на обеспечение себя инструментами и оборудованием, заниматься об их ремонте и стерилизации. Таких условий работы нет на предприятиях, где открыты зубные кабинеты, в коммерческих структурах, побочно оказывающих стоматологические услуги, и тем более в индивидуальной практике.

Производственное объединение Юганскнефтегаз выделяло две квартиры, а также места в общежитии, благодаря чему мы смогли во второй половине 1992 года пригласить десять врачей. Они уже работают у нас, и сейчас нет той остроты, что была, нередко свободные талончики остаются до обеда.

В этом году объединение обещает выделить еще три квартиры. На сегодня по штатному расписанию отсутствует порядка 45 процентов от необходимого числа специалистов. Особенно недостает зубных техников. Очень нужен хирург-стоматолог, пока у нас работает только один. Но благодаря новому подходу, решению жилищной и кадровой проблемы сейчас полностью определено. А заключается он в подготовке местных кадров.

# Стоматология: проблемы и перспективы

НА ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ГЛАВВРАЧ Т. Н. БОКАРЕВА

Через год закончим обучение на собственной базе группы зубных техников из 18 человек. Пять из них уже работают помощниками зубных техников, на практике отрабатывают навыки будущей профессии. Также из числа местной молодежи мы приняли в прошлом году 28 человек для обучения специальности зубного врача. Это выпускники школ города, выдержавшие довольно большой конкурс, в котором участвовало 75 человек. Сейчас они проходят общий курс лекций в Сургутском медицинском училище. А в сентябре 1993 года вернутся к нам на специализацию. В течение двух лет мы будем их специализировать и по окончании курса получим необходимое городу количество зубных врачей, а также частично поможем молодыми кадрами району.

— Важным методом работы вы еще пользуетесь?

— Да, пока не можем от него отказаться полностью, хотя качество работы, выполняемой вахтовым методом, не всегда удовлетворяет пациентов. По этой причине мы расторгли два договора.

— А есть спрос на дополнительные (платные) услуги?

— Сейчас необходимость в них отпала. Приняв десять новых специалистов, мы стали справляться с потоком пациентов на бесплатном приеме. А вот весной и особенно летом население пользовалось нашими дополнительными услугами.

В этом году, отказавшись от платных услуг и частично от вахтового метода, мы решили восполнить нашу далеко не полную комплектацию специалистов следующим образом. Приглашаем поработать на 2—3 летних месяца специалистов Ташкентского медицинского института. Это специалисты высокого класса, договоренность с ними уже есть. Почему именно на лето? Зимой у них учебный процесс.

— Обновление кадров, видимо, ставит задачу становления коллектива

завоза? Из поликлиники ушло немало опытных специалистов. Не отразилось ли это потерей авторитета коллектива у горожан?

— Те врачи, что не покинули поликлинику, они не менее опытные. Большим авторитетом и спросом пациентов пользуются врачи Тамара Федоровна Басенкова, она работает у нас с 1988 года и зарекомендовала себя отличным специалистом, Любовь Дмитриевна Шмит, Надежда Тихоновна Сучанова. Неплохо работают и молодые доктора. Поскольку молодых кадров у нас сейчас много, с ними ведется большая работа. Коллектив помогает становлению молодых специалистов. И это естественно: все мы когда-то начинали и опирались на опыт своих наставников.

Ну, а повышение квалификации, мастерства необходимо не только молодым. В нашей работе совершенствоваться нужно всем и постоянно. Силами своего коллектива мы регулярно проводим курсы повышения квалификации средних медсестер. Зубные врачи наши повышают квалификацию традиционно в Тюмени. Но не все могут на время учебы оставить семью, детей. Поэтому планируем в этом году провести курсы здесь, на месте — выездным циклом к нам специалистов из Московского института усовершенствования врачей. Это будет большое дело. К тому же, предполагается, что москвичи будут одновременно и практиковать.

— Тамара Николаевна, вы сказали, что через два года наш город будет полностью обеспечен стоматологами. Значит ли это, что появится возможность вести профилактическую работу, и в первую очередь, среди детей?

— Да, с учетом организации профилактики мы и набрали в группу будущих зубных врачей 28 человек, а не 15, как планировалось вначале. С обеспечением стоматологами школ города проблем у нас сейчас нет. А вот на детские

сады сил не хватает. Поэтому в садиках работают тоже школьные врачи, и только во время школьных каникул. Ограниченные во времени, они не имеют возможности лечить всех детей дошкольного возраста, работают только с теми, кто пойдет в первый класс.

А потребность в стоматологах в детских садах очень большая, потому что в наших сибирских условиях зубы поражаются кариесом в

Какими еще реальными перспективами развития стоматологии в городе можно обнадеежить нефтеюганцев? Что нового предстоит в технической оснащенности, в применении новых видов лечения?

— Каким бы ни был тяжелым для нас прошлый год, а закончился он большими надеждами, реальное основание которым дало руководство ПО Юганскнефтегаз. Оно нашло возможность выделить валют-

тов в минуту. А в новой поликлинике будет установлено оборудование со скоростью бора 350—400 тысяч оборотов в минуту.

Подробнее о технических возможностях новой поликлиники, наверное, нужно будет рассказать ближе к сроку ее сдачи в эксплуатацию. А уже в апреле текущего года мы сможем предложить пациентам лечение лазерным прибором абляционных слезистой оболочки парадонта. Начнем также применять новую технологию протезирования, в которой используются цельнолитые протезы с керамической и пластмассовой облицовкой. Они более прочны и имеют очень красивый вид.

Сейчас у нас заканчивается монтаж нового оборудования зуботехнической лаборатории, поступившего по контракту с иностранной фирмой. В комплекте с ним получены новые приборы, инструменты и материалы. Применение этих новинок улучшит условия труда в лаборатории, и, надеюсь, повысит качество нашей работы.

— А что вас как руководителя беспокоит сегодня больше всего? Появились ли новые проблемы?

— Да, одну я считаю сейчас самой насущной. Меня беспокоят покачивающиеся перспективы развития договорных отношений с предприятиями. Правда, на этот раз заключено более 40 договоров, как и в прошлом. Но более заметным стало стремление предприятий открывать свои собственные зубные кабинеты, принимать в свой штат стоматологов. Что в этом плохого, спросите?

Скажу откровенно, что этим усугубляется наша кадровая проблема. Мы находим специалистов, приглашаем, обеспечиваем жильем. А потом они уходят от нас на более высокие заработки. Руководители предприятий, видимо, не предвидя, что со временем и у них возникнут проблемы — проблемы по содержанию зубного кабинета, ремонту оборудования, стерилизации инструментов и т. д. Того уровня технической оснащенности, какая у нас, большинство предприятий обеспечить своему кабинету не сможет. Сложно и стоматологу работать в отрыве от коллектива медиков.

Предвижу, что многие такие кабинеты проживут недолгую жизнь. Но даже если и не закроются, со всеми сложными случаями заболеваний их пациенты будут направляться на лечение к нам в поликлинику. То есть, в любом случае она прежде всего нужна городу и всем его предприятиям. Так разумно ли ее ослаблять?

Работа нашего коллектива по договорному обслуживанию предприятий обеспечивается на выгодных для них условиях. Есть и другие варианты взаимовыгодного решения организационных стоматологической помощи прямо на предприятиях.

Материал подготовлен ЦИОМ.

раннем возрасте, в 3—4 года. И желательно хотя бы 2-3 месяца в году уделять профилактической работе в каждом детском саду.

Хочу довести до сведения родителей, что в настоящее время у нас есть два детских врача-ортодонта. И все дети, которые состоят на учете, могут получить их помощь. Еще недавно лечить таких детей у нас было некому, теперь этой проблемы нет.

— Уточните, Тамара Николаевна, что вы подразумеваете под предлагаемой профилактической работой: лечение ранних стадий заболеваний или их предупреждение?

— Надеемся, что через два года у нас будет возможность заниматься и тем, и другим. Планируем открыть кабинет профилактики, где можно будет пройти осмотр, получить назначение каких-то лечебных препаратов, принять такие профилактические процедуры, как покрытие зубов фторлаком.

Эта работа, безусловно, должна перейти со второго плана на первый. Значительно повысит ее роль готовящийся в России переход к страховой медицине. В условиях страховой медицины у всех нас появится потребность в профилактике, стимул заботиться о своем здоровье. Ведь, к примеру, из стоматологических заболеваний только неосложненный кариес будет лечиться бесплатно, а точнее, за счет местного бюджета. Ну, а спрос на профилактические услуги будет заставлять медиков шире их разрабатывать.

Мы, например, думаем о том, чтобы при кабинете профилактики открыть аптечный киоск, где можно будет предложить пациентам с ответственными аннотациями травы, витамины, зубную пасту, препараты, полезные для укрепления зубов и необходимые в условиях Севера. Обеспечением города зубной пастой сейчас никто не занимается, ее нет. Так почему бы этим не заниматься нам, специалистам?

новые средства на приобретение высокотехнологичного импортного оборудования, инструментов, пломбирочного материала. Были заключены два контракта: на 460 и 670 тысяч немецких марок. Поставки по ним завершены в начале марта этого года.

А главный подарок объединения городу — это начало строительства новой стоматологической поликлиники в 16-ом микрорайоне. Она обойдется объединению в 8,5 миллиона долларов. Поливну этой суммы оно уже выплатило. Словом, руководство объединения проявило истинную заинтересованность в здоровье не только своих работников, а всех горожан, за что коллектив поликлиники очень признателен руководству объединения, его генеральному директору С. В. Муравленко.

Новая поликлиника будет первым в городе объектом, который возводится под ключ иностранной фирмой по ее проекту. И только нулевой цикл выполняет сама объединение, планирует его закончить к 30 апреля. А в начале мая одна из итальянских фирм приступит к монтажу здания, завершит его к концу октября. В последующие три месяца фирма будет вести отделку и монтаж оборудования. И к 1 февраля (1994 года) обязуется обеспечить пуск всего комплекса.

Оборудована поликлиника будет высокотехнологичной техникой, которую нам предстоит освоить. Есть договоренность, что во время монтажа медицинского оборудования придут представители фирмы: специалисты-стоматологи и техники. И проведут с нами теоретические и практические занятия, инструктаж.

В новом стоматологическом комплексе, где будет находиться и детская поликлиника, гарантированы комфортабельные условия, более высокое качество и менее болезненные ощущения лечения. К примеру, сейчас мы имеем высокоскоростные бормашины со скоростью вращения бара 120 тысяч оборо-



## РЕКЛАМА. СПРАВКИ. ОБЪЯВЛЕНИЯ

## Фирма «Успех»

**ВЫ СПЕШИТЕ ДОМОЙ ИЛИ НА РАБОТУ?  
У ВАС СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СО ВРЕ-  
МЕНЕМ?**

**НЕ ОТЧАИВАЙТЕСЬ, МЫ ВАМ ПОМОЖЕМ!**  
Фирма «УСПЕХ» предоставит вам любой транспорт:  
— такси,

— грузовые автомобили в любую точку СНГ,  
— перевозка грузов для населения.

Наш принцип — максимальная забота о клиентах, а наши цены не испортят нашего настроения!

**МЫ ЖДЕМ ВАС, ГОСПОДА!**

**Звоните нам круглосуточно по телефонам:**

**2-59-66, 2-29-23**

**Только у нас вы можете сэкономить время и деньги**

В управлении социального развития для жителей города и района имеются путевки на отдых и лечение на следующие курорты:

— г. Сочи, пансионат «Светлана», который находится в центре города, двухместные номера, бассейн с подогревой морской водой, возможность лечить многие заболевания гарантирует эта здравница. Отдых с детьми с 5 лет. Стоимость путевки — апрель — 40 тысяч рублей (заезд с 9 апреля), май — 50 тысяч рублей.

— Курорт «Кабардинка», туркомплекс «Прометей», расположен в 27 км от г. Новороссийска. Отдых с детьми с 5 лет. Нефтяникам предложили всевозможные номера: однокомнатные — на 2 чел., двух- и трехкомнатные «люкс» — на 4 чел., со 2 мая по 10 октября. Отдых 24 дня.

Стоимость путевок зависит от номера, от 60 тыс. руб. до 80 тыс. руб.

За справками обращаться в управление социального развития по телефону: 3-23-62.

**Вниманию руководителей, главных бухгалтеров предприятий всех форм собственности!**

Пенсионный фонд напоминает, что сроки сдачи отчетов до 15 числа после отчетного квартала. За несвоевременную сдачу отчета взимается штраф в размере 10 процентов от начисленных взносов (согласно инструкции № 4460-1 от 23.02.93 г.).

Место нахождения пенсионного фонда — бывшее здание ГАИ (рядом с налоговой инспекцией).

Доводим до сведения граждан п. Пойковский. Проживающих в микрорайонах 1, 2, 3, 4, что в 1993 году в связи с программой, разработанной ПЖКК, о приведении территорий, прилегающих к жилым домам, в соответствие с утвержденными генпланами микрорайонов, согласованными с эксплуатирующими организациями и пожарной охраной, будет произведен снос теплиц, парников и огородов на прилегающих территориях.

**ОРГАНИЗАЦИЯ** продает шоколадные конфеты ассорти в коробках «ТРЕТЬЯКОВСКАЯ ГАЛЕРЕЯ» лучшей в России кондитерской фабрики «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ» со склада в г. Ноябрьске. Рекордно низкая цена — всего 960 рублей. Расчет наличный. Минимальная партия — 1200 коробок.

Телефон в Ноябрьске: 6-63-55.

Телефоны в Москве: (095) 180-13-69, 475-11-17, 475-41-92, 338-39-54.

**ТОО «Айрин»** реализует по наличному и безналичному расчету:

— сейфы;  
— автомашины «Ока».

За справками обращаться по телефонам: 3-39-66, 2-40-67.

Наш адрес: 626430  
г. Нефтеюганск, 3 мкр., д. 21  
Раб. с 8 до 17 час. Газета выходит  
2 раза в неделю. Рег. уд. — № 1.

**ТЕЛЕФОНЫ:** редактор — 2-36-41; приемная, отдел информации — 2-37-02, секретариат — 2-39-92, отдел советской работы, отдел культуры, быта и писем — 2-30-61, корр. по району — 2-38-90, бухгалтерия, прием объявлений — 2-37-96, заказ такси — 3-45-04.

Членам гаражного кооператива «Сирена» срочно погасить задолженность по взносам за 1992 год. А также внести до 15-го мая взнос за 1993 год в размере двух тысяч рублей. Не уплатившим в указанный срок размер взноса будет увеличен до четырех тысяч рублей.

О тех, кто не уплатит взносы до 1 июля 1993 года, будет ставиться вопрос об исключении из кооператива.

Правление.

Салово-огородный кооператив «Чесновский» доводит до своих членов кооператива решение собрания уполномоченных:

1. Неуплатившим взносы за 1991 г. по 45 руб. установить штраф в 4500 рублей, уплатить его до 4 мая 1993 г. В случае неуплаты участок подлежит конфискации.

2. По взносам за 1992 г. установить десятикратный штраф — 4500 руб.

3. Взносы за 1993 г. в размере 5000 рублей уплатить до 1 августа 1993 г. По истечении этого срока будут применены штрафные санкции.

## АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК!

Объявляется набор на двухмесячные курсы АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА.

Обращаться по телефону: 2-12-84.

Фирма «ВИТАС» оказывает транспортные междугородные услуги (Курган, Тюмень, Омск и др.) предприятиям и населению на автомашине ЗИЛ-4331.

За справками обращаться по телефону: 7-41-58.

Организация предлагает автоуслуги легкового автотранспорта для организаций и малых предприятий.

Обращаться по телефонам: 2-49-35, 3-33-46.

Нефтеюганский речной порт с 15 апреля 1993 года начинает продажу билетов для проезда на паромной переправе через р. Обь.

Принимает заявки, заключает договора на погрузочно-разгрузочные работы, перевозку грузов и пассажиров, аренду флота в навигацию 1993 года.

Реализует населению и организациям города: доску необрезную хвойных пород, столбики, дрова, горбыль деловой.

Сдаст в аренду в/м КАМАЗ бортовые 10 и 8 т. Обращаться в речной порт с 8 до 17 часов, телефон: 3-18-70.

Организация принимает заказы на изготовление памятников, надгробных плит из мрамора, черного гранита, портреты на граните.

За справками обращаться в похоронное бюро с 10 до 12 часов ежедневно, кроме субботы, воскресенье. Или по телефону: 3-33-08, с 8 до 20 часов.

Профессионально-техническое училище № 37 проводит набор учащихся на 1993—1994 учебный год на базе 9 классов по следующим профессиям:

**СО СРОКОМ ОБУЧЕНИЯ ТРИ ГОДА:**

— электрогазосварщик (юноши не моложе 15,5 лет);

— оператор по добыче нефти и газа (юноши не моложе 15,5 лет);

— слесарь по ремонту автомобиля, водитель;

— электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования;

— слесарь КИПиА.

**СО СРОКОМ ОБУЧЕНИЯ 1—1,5 ГОДА:**

— штукатур (строительный)-маляр;

— столяр (строительный), плотник;

— слесарь аварийно-восстановительных работ;

— каменщик (строительный), монтажник (юноши не моложе 15,5 лет).

## Приглашают на работу:

УВК НПО Жилкомхоз срочно требуются механик по автотранспорту и водитель на автомобиль «ТАТРА-УДС».

Заработная плата составляет 100 тыс. руб.

Обращаться в отдел кадров по телефону: 52-6-24 или в приемную 3-24-91.

Мамонтовское тампонажное управление п/о Юганскнефтегаз приглашает на постоянную работу:

— механиков по ремонту автомобилей;

— механика по навесному оборудованию;

— инжепера ОМТС;

— машиниста автокрана;

— машинистов подъемника А-50;

— водителей категорий С, Д, Е;

— электромонтеров, сантехника;

— механиков КПП.

На работу принимаются лица, имеющие прописку в г. Нефтеюганске, Пыть-Яхе.

Оклады согласно штатному расписанию.

Обращаться в ОК МТУ, телефон: 6-84-76.

Нефтеюганская торгово-производственная фирма «Темп» приглашает на работу лоточниц, буфетчиц на сезонную работу.

Приглашаются лица, имеющие городскую прописку.

За справками обращаться в отдел кадров НТПФ «Темп» по телефону: 3-20-79.

Малое предприятие МСМУ-1 НЦБПО БО приглашает на работу: каменщиков высоких разрядов для строительства дома в 12 мкр. Оплата по договоренности.

Справки по тел.: 51-6-06, 2-55-49. Обращаться в отдел кадров МСМУ-1 на базе НЦБПО БО, п. Сингапай.

Нефтеюганской центральной базе производственного обслуживания по ремонту и наладке энергетического оборудования (НЦБПО ЭО) п/о Юганскнефтегаз требуются рабочие следующих профессий:

— электромонтеры по капитальному ремонту и строительству высоковольтных линий электропередач, оплата сдельно-премиальная;

— электрогазосварщики и электросварщики 3—5 разрядов, оплата сдельно-премиальная и повременно-премиальная;

— сторож, оплата повременно-премиальная.

Обращаться в отдел кадров НЦБПО ЭО, телефон: 3-34-05 (только лицам, имеющим городскую прописку). Проезд автобусом № 1 до остановки «СУ-10».

Магазин № 44 «Электрон» приглашает за покупками. В продаже имеются телевизоры швейцарского и японского производства «Окари» 53 и 37 см по диагонали, мотоблоки «АЙВА», видеодвойки «Шиваки».

Адрес магазина: г. Нефтеюганск, 8 мкр., телефон: 2-28-34.

Редактор Ю. Я. КОНДРЮКОВ.

Индекс 54321. Объем 2 п. л.  
Тираж 18850. Заказ № 1982.  
Подп. в печать 5 апреля в 16.00.  
Факт. в 16.00.