

САМЫЕ СТРАШНЫЕ БОЛЕЗНИ, КОТОРЫЕ ТОЛЬКО МОГУТ БЫТЬ У ДЕТЕЙ, БОЯТСЯ ЕЁ ОПЫТА, РУК И УЛЫБКИ.

Читайте на стр. 3.

Еженедельная газета Нефтеюганского района



Выходит с ноября 1997 г.



№25 (290),
19 июня
2003 года

Югорское

ОБОЗРЕНИЕ

В ФОКУСЕ ДНЯ

ЗАСЕДАНИЕ ДУМЫ

17 июня состоялось последнее перед летними депутатскими каникулами заседание районной Думы.

Настроение депутатов было конструктивным, поэтому большинство решений было единогласным, а само заседание не затянулось. Начали с самого актуального: с решения о переходе разряда оплаты населением услуг жилищно-коммунального хозяйства на 90%. До сих пор депутатский корпус и районная администрация сдерживали рост оплаты, но теперь, в новых условиях недостаточной финансовой обеспеченности, приходится продолжать делать это для района обременительным. Как отметил глава Нефтеюганского района Александр Клепиков, наш район – единственное в округе муниципально-образовательное, где всё ещё население платит лишь 80% реальной стоимости коммунальных услуг. Руководство округа также рекомендовало перейти на 90%. Цифра вполне посильная для жителей. В качестве примера для подражания округ приводит Мегйон, где уже перешли на все сто процентов. Кроме этого было рассмотрено ещё двадцать вопросов.

МУЖЧИНЫ НА СЕВЕР

Итоги переписи населения в районе опровергают песенную статистику про «десять девочек на девять ребят».

Населения у нас прибавилось почти на 14 тысяч, и не в последнюю очередь – за счёт мужчин. По данным переписи, мужчин в районе более 23 тысяч, женщин – 21 тысяча. Работники отдела статистики считают, что причина нетипичного для России соотношения кроется в экономической стабильности округа по сравнению с Центральной Россией. Именно экономическая стабильность может объяснить прирост населения по половому признаку: мужчины со всей страны едут на Север за материальным достатком. Как показывают первые итоги переписи, Нефтеюганский район стоит на втором месте в округе по приросту населения, на первом – Сургутский район. Увеличение численности населения в районе, конечно, прогнозировали, но результаты превзошли все ожидания. Нас стало значительно больше. Причина этому – экономическая привлекательность Севера вообще и Нефтеюганского района в частности.

По сообщениям телекомпании «7 канал».

ПЕРВЫЕ СТАРТЫ СЕЗОНА

Свой шестой день рождения морской клуб «Югра» отпраздновал традиционно – на воде.

Первые в сезоне соревнования состоялись 12 июня. Из 12 экипажей парусных швертботов класса «микро», участвовавших в отборочном турнире, в финал вышли только два. Решающие старты определили сильнейшую команду: Александр Мамонов и Сергей Сначев. Вторыми стали Владимир Гудилко и Марсель Ганеев. На парусных одноместных яхтах «Оптимист» лучший результат среди юношей показал Роберт Гизатуллин, среди девушек – Вера Елфинова. Первыми на лодках класса «Дельфин» стартовали Сергей Лисицын и Ольга Елфинова. Лидерами гонки среди одноместных лодок «Малютка» стали Ислам Бельтуев и Евгения Иванова. Призы для участников и победителей были предоставлены местной администрацией, а также шефами клуба – региональным отделением партии «Единая Россия». Впервые в истории клуба состоялись старты «ветеранов» – бывших воспитанников, чей возраст уже перевалил за 20 лет. Для них был учрежден специальный приз, который получил экипаж в составе Сергея Цимбалова и Николая Литвака.

ДАЁШЬ МАТРОССКУЮ ВАХТУ!

Для 12 пойковских подростков нынешние летние каникулы станут хорошей матросской школой: они проведут их в составе особой трудовой бригады.

Она выполняет работы на территории морского клуба «Югра». Ребята уже очистили от топлива и мусора акваторию, покрасили и отремонтировали весь «транспортный парк» – 38 лодок и яхт. В их обязанности входит поддержание чистоты и порядка на территории клуба, а также обслуживание отдыхающих: выдача и прием лодок, весел, спасательных жилетов, инструктаж при посадке, катание самых маленьких. Сюда привозят на экскурсии воспитанников пришкольных площадок из г. Нефтеюганска, Пойковского, Каркатеевы и других поселков района. С 3 июня в «Югре» ежедневно бывают по 70-100 отдыхающих.

Надежда НАЗАРЕНКО.

ФЕСТИВАЛЬ

Надежда ЧАЛИК, Василий ГАЙДУК (фото)

Тем, кто успел забыть, какая погода выдалась нынче на праздничный день 12 июня, напоминаю: теплая и солнечная. Словно по заказу была сделана передышка в череде хмурых дождливых будней. И в это метеорологическое «окошко» успело вписаться мероприятие, успех которого в немалой степени зависит от погодных условий, поскольку проходит оно под открытым небом. В Пойковском состоялся второй фестиваль авторской песни «Белые ночи Югры».

“БЕЛЫЕ НОЧИ ЮГРЫ”

«В незнакомом городке, Вдалеке от всех Америк Я открою новый берег...»

Этой песней Анатолия Киреева два года назад открылся первый фестиваль, которому прочили большое будущее. Гости в восторге восхитались не только живописностью места – таежный пейзаж украшен великолепным православным храмом, белыми парусами яхт на акватории морского клуба. Отмечались безусловные успехи в организации, хорошее техническое оснащение сцены, наличие перспективных исполнителей. Это была не разовая акция, а старт события, обещавшего стать традиционным. Для любителей авторской песни был действительно открыт «новый берег», и те, кто не успел побывать на нем, мечтали о встрече на следующий год. Однако усложнившаяся финансовая ситуация в районе не позволила провести фестиваль в 2002 году. Возможно, такое непостоянство стало одной из причин того, что в нынешнем году представительство гостей из других городов и районов было весьма немногочисленным. Своих авторов и исполнителей представили нефтеюганский клуб «Дорога» и сургутские клубы «Перекресток» и «Горнолыжники». В номинации «мэтры жанра», а также в качестве членов жюри выступили известные барды Валерий и Вадим Мищуки, Леонид Сергеев, а также Андрей Козловский и Александр Косенков. Программа фестиваля была рассчитана на один день: в полдень началось прослушивание участников, затем прошел конкурс по обустройству лагеря под игривым названием «БАРДАЧОК», конкурс шуточной песни, а в девять вечера состоялся гала-концерт с участием лауреатов фестиваля и гостей-профессионалов. Дневное время отдыхающей публики было заполнено соревнованиями по волейболу, где жаростро сражались команды Нефтеюганска и Сургута, а также неформальным общением и походно-полевыми радостями бытия – кострами, супами-кашами и прочей гастрономией. Недостатки в «прочем» не было: на поляне широко развернули свои торговые ряды местные предприниматели.

Гала-концерт завершился награждением участников программы по трем номинациям. Гран-при фестиваля – великолепную гитару марки «Ямаха» получил сургутянин Олег Осипов, покоривший жюри мастерством создания и исполнения песни. В номинации «автор» весь урожай наград собрали жители Нефтеюганского района. Победителем был признан Алексей Кашкаров из поселка Юганская Обь, второе место занял идейный вдохновитель и главный организатор фестиваля Виктор Калинин, третьим стал пойковчанин Александр Павлов. Лучшим исполнителем был признан президент нефтеюганского клуба «Дорога» Сергей Чернеев, вторым в этой номинации стал Рустам Хабибуллин из Сургута, третье место заняла Ольга Грибок из Пыть-Яха. Среди ансамблей непревзойденной по мастерству оказалась красивая молодая пара из Сургута – Вероника и Евгений



Владимир ЗБОРОШЕНКО (на снимке) своим творчеством подтверждает то, что авторская песня – часть национальной идеи.

Лебедевы; вторым в этой номинации стал дуэт нефтеюганцев, братьев Максима и Павла Саяновых. В конкурсе юмористической песни все призовые вакансии забронировали сургутяне: первое место досталось трио из клуба «Перекресток», третье – представителю того же клуба Алексею Тостоновскому, а второе – «Горнолыжникам». Награду за лучшее обустройство лагеря получил нефтеюганский клуб «Дорога». Помимо хороших призов, все лауреаты получили дипломы и кубки, подарки были вручены также всем участникам гала-концерта, среди которых были наши земляки Сергей Водолага из п.Лемпино, пойковчанин Николай Вольтин, Рашид Минибаяев, Владимир Зборошенко.

«Мэтры», выступления которых ждали с особым нетерпением, построили программу своего выступления с учетом вкусов зрителей, в основном это были жители Пойковского. Публика собралась отдохнуть и повеселиться, а потому особым успехом пользовались забойные шуточные произведения. Литерические открытия негромкой «Пиринки» встречались без большого энтузиазма. Спецификой «Белых ночей» является близость поселка, а значит, на концерт приходят не только истинные почитатели жанра, но и просто

желающие «потусоваться» в толпе, людей посмотреть да себя показать. К сожалению, это во многом определяет характер фестиваля, его дух и настроение.

Кто-то считает авторскую песню жанром вымирающим, который постепенно вытесняется из нашей жизни конвейером «фабрики звезд». А его настоящие ценители и знатоки склонны думать наоборот: вернется русская душа к своим истокам. И столь популярная сегодня тема национальной идеи, которой так не хватает россиянам, могла бы найти свое преломление в том числе и в бардовском движении. Это наше национальное изобретение, целое направление культуры, которого нет ни в одной другой стране мира. Это песни, которым ближе всего понятия «духовность», «откровение», настроение не напоказ. «Не за огонь люблю костер – за узкий круг друзей» – не этого ли объединяющего начала так не хватает в наш рациональный век? Не по нему ли мы так скучаем, с удовольствием вспоминая в подходящей ситуации ставшее классическим: «Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались!»? Хочется верить, что «Белые ночи Югры» еще не раз соберут нас в узкий круг друзей, и круг этот будет все шире.

ТЕЛЕТАЙП

ПРАВА ПО ОСЕНИ СЧИТАЮТ

Оригинальный способ борьбы с нарушителями дорожного движения нашли в пгт. Пойковском. Водителей-любителей в возрасте от 14 лет пригласили на соревнования по фигурному вождению мотоцикла.

Инициативу депутата районной Думы Александра Гаврилова по организации соревнований поддержала местная администрация. В поселке немало поклонников этого вида транспорта среди молодежи, многие из которых ездят нелегально, без водительских прав. Теперь им предоставилась возможность выйти «из подполья» и принародно показать свое мастерство. Удовольствие от состязаний получили и 24 участника, и все болельщики, собравшиеся на территории спортплощадки школы №2. Победители получили в награду наборы гаечных ключей, сборники правил дорожного движения. Возможно, повторные старты мотоциклистов, запланированные на осень, принесут с собой и более весомые награды. Инициативой заинтересовалось руководство окружного ГАИ, и по результатам соревнований главным призом для победителей станет самое ценное для начинающих водителей «аса» – водительские права.

Надежда НАЗАРЕНКО.

СТРАНА СЧАСТЬЯ «ГИПЕРБОРЕЯ»

В поселке Юганская Обь при социально-оздоровительном центре Усть-Юганского сельсовета работает летняя оздоровительная площадка под названием «Гиперборея».

«Гиперборея» - это старинное название северной страны, где живут счастливые люди. Такое же ощущение счастья испытывают дети, посещающие площадку. Здесь проводятся занятия психологической разгрузки, ЛФК, занятия в тренажерных залах, просмотры кинофильмов, а также оздоровительные игры на воздухе, на батуте, поездки в бассейн пгт. Пойковского. Специалисты социально-оздоровительного центра психолог В.Н. Стрижанцева, медработник Т.Г. Киселева, инструктор по спорту О.И. Колесникова, культорганизатор Т.В. Белоусова делают все, чтобы детям в летние каникулы было комфортно и весело.

Л.ЗЛОБИНА,
и.о. заведующей СОЦ.

ГОСТИ

ГУБЕРНАТОР ЛАПЛАНДИИ ПОСЕТИЛА ПРИОБСКОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

12 июня финская делегация во главе с губернатором провинции Лапландия госпожой Ханнеле Покка посетила Приобское месторождение НК «ЮКОС».

В составе делегации были представители деловых и научных кругов, общественных организаций самой северной губернии Финляндии.

Объекты нефтедобычи Приобского по праву можно отнести к достопримечательностям не только ХМАО, но и российской нефтедобывающей отрасли. Применяющиеся здесь самые современные технологии, высокий уровень добычи, квалификация специалистов, соответствующая международным стандартам – все это сделало Приобку настоящей визитной карточкой отечественной нефтедобычи. При этом ЮКОС успешно внедряет здесь экологически безопасные методы разработки углеводородных ресурсов, что положительно сказывается на сохранении хрупкой северной природы.

При знакомстве с технической стороной нефтедобычи наибольший интерес лапландцев вызвала мультифазная насосная станция «Зульцер», не имеющая аналогов в мире.

Госпожа Ханнеле Покка составила собственное мнение о том, как отражается интенсивная нефтедобыча на состоянии окружающей среды Приобского месторождения, а деятельность нефтяников – на условиях проживания коренных народов Севера.

По окончании поездки она отметила: «Нас объединяет то, что и в Финляндии, и в Ханты-Мансийском округе живет одна и та же группа финно-угорских народов. Перед поездкой на Приобское я встречалась с губернатором ХМАО и представителями коренных народов. У нас состоялся разговор о судьбе хантов и манси. На месторождении я убедилась, что здесь высокая культура производства, современная технология, существуют жесткие стандарты по экологии, и что развитие месторождения гармонично сочетается с традиционным укладом жизни ханты».

Финские гости находились в Ханты-Мансийском округе по приглашению губернатора Александра Филипенко с ответным визитом. В феврале, когда делегация округа побывала в Финляндии, был подписан меморандум о сотрудничестве между ХМАО и Лапландией. Он предусматривает взаимодействие в различных областях: социально-экономической, культурной, духовной. В рамках этого взаимодействия и состоялось знакомство финских гостей с уникальным Приобским месторождением.

Пресс-служба НК «ЮКОС».

ГЛАС НАРОДА

Считаете ли вы рекламу искусством?

- 1. Да.
- 2. Нет.
- 3. Какая чушь!

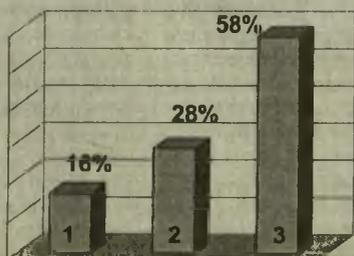


Диаграмма составлена по данным опроса, проведенного редакцией.

ЭКЗАМЕНЫ

Подходит к концу горячая экзаменационная пора в школах. 16 июня выпускники сдали последний из ЕГЭ – историю и вышли «на финишную прямую». До завершения аттестационной поры осталась буквально неделя: заключительные экзамены в районе пройдут 24 июня.

ВЫПУСКНИКИ-2003: НА ФИНИШНОЙ ПРЯМОЙ

Нынче во взрослую жизнь шагнули 528 одиннадцатиклассников. 15 выпускников поселковых школ «идут» на медаль: пять претендентов из ПСШ №4, четыре – из ПСШ №1 (Пойковский), двое – из Каркатеевы; по одному медалисту ожидается из Салыма, Усть-Югана и

Юганской Оби. Появившиеся уже в интернете результаты ЕГЭ по русскому языку показали, что все претенденты на медаль свои «пятерки» подтвердили.

Одним из новшеств этого года в педагогической практике стало создание независимой экспертной комиссии

в профильных классах и у претендентов на медаль. Своеобразный общественный смотр знаний позволил более объективно оценить работу преподавателей и подготовку самих школьников к экзаменам. По словам заместителя председателя комитета по образованию Надежды Александровны Зайнуллиной, при выборе экзаменов «по желанию» наибольшее предпочтение выпускники традиционно отдали таким предметам, как физкультура, ОБЖ и география.

По окончании аттестационного периода всех отличников ждет прием у главы района, «золотых» медалистов – губернаторский бал, а Андрей Новиков – выпускник пойковской школы №4 – удостоен чести побывать на президентском балу в Москве в составе делегации нашего округа.

Фото
Василия ГАЙДУКА.

Надежда ЧАЛИК



ЛЮДИ ТРУДА

МАМА БОЛЬШОЙ СЕМЬИ

Школа поселка Чеускино – одна из старейших в районе, но знаменита она не возрастными показателями, а той особой атмосферой семейственности, домашнего тепла, которая не зависит от внешних обстоятельств.

Ее могут создать только люди. И главным человеком, сумевшим задать и сохранить этот настрой, остается директор школы Фаина Тулегеновна Кисаева. Она имеет звания заслуженного учителя Российской Федерации, отличника народного образования, почетного гражданина Нефтеюганского района. Это официальные «регалии», признание профессиональных заслуг. Для той роли, которую играет Фаина Тулегеновна в жизни коллектива школы, трудно подобрать точное определение. Пожалуй, более емкого слова, чем «мама», не подобрать. Она действительно по-матерински относится и к детям (а неотъемлемой частью школы всегда



был интернат, где живут дети-сироты или просто оторванные от родителей), и к коллегам. Среди последних многие – ее бывшие ученики, вернувшиеся в школу уже молодыми специалистами или ставшие техническими работниками. Для них

она – наставник, советчик, помощник не только в производственных, но и в житейских вопросах. Говорят, для Кисаевой работа – процесс круглосуточный, потому что понятия «рабочий день» для нее не существует. Она человек беспокойный, ищущий, сама не сидит на месте и других тормозит. С 1969 года она руководит школой Чеускино, которая за это время из маленькой восьмилетки выросла в полноценный комплекс школьно-интерната, ставший центром всех значимых событий поселка.

18 июня – день рождения Фаины Тулегеновны. Пусть эта дата тоже остается значимой на долгие годы для бывших и настоящих чеускинских школьников. Если директор Кисаева остается на боевом посту – будет вокруг нее кипеть жизнь, затеваться интересные дела, и большая школьная семья останется под надежным материнским присмотром.

ВСТРЕЧИ

НОВЫЕ ВЛИВАНИЯ
В НЕФТЯНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Губернатор, председатель Правительства Ханты-Мансийского автономного округа Александр Филипенко принял первого вице-президента американской компании Marathon Oil Corporation Стива Хинчмана и генерального директора ОАО «Хантымансийскнефтегазгеология» Дэвида Лорана.

Как уже сообщалось, в этом году Marathon Oil Corporation завершила сделку по поглощению «Ханты-Мансийской нефтяной компании» (ХМНК). Корпорация Marathon приняла на себя ответственность за все непогашенные долговые обязательства ХМНК, обязалась выкупить остающиеся в обращении привилегированные акции ХМНК и погасить неоплаченные производственные ценные бумаги.

Стив Хинчман сформулировал цель приезда в Ханты-Мансийск следующим образом: «Это для нас ознакомительная поездка. Мы побывали на месторождениях, которые нам предстоит разрабатывать. И нас приятно удивило, что все работы ведутся на высоком мировом уровне, люди профессионально подготовлены. Мы увидели, что этот регион обладает огромным потенциалом роста, и собираемся вкладывать большие средства в развитие производства. В этом году наши инвестиции в развитие инфраструктуры месторождений составят 50 млн. долларов США. А за два года мы их увеличим до 100 млн. долларов».

Сегодня «Ханты-Мансийская нефтяная компания» добывает около 10 тысяч

баррелей нефти в сутки. С приходом американских бизнесменов добычу планируется довести в течение пяти лет до 60 тысяч баррелей.

Marathon Oil Corporation проводит оценочные работы данных по всем месторождениям, на которых предстоит работать, до конца года будет составлен план деятельности корпорации в Ханты-Мансийском автономном округе. Помимо организации добычи нефти на месторождениях «Ханты-Мансийской нефтяной компании», корпорация намерена тесно сотрудничать с «Сургутнефтегазом» по развитию инфраструктуры правобережных месторождений на реке Обь.

Пресс-служба
губернатора ХМАО.

НОВОСТИ КУЛЬТУРЫ

МЫ – РОССИЯНЕ

От Юганского вольного края
Свой привет
мы тебе привезли.
Здравствуй, наша
столица родная,
Здравствуй, гордость
Югорской земли! –

этимися словами, обращенными к жителям Ханты-Мансийска, началось выступление творческой делегации Нефтеюганского района на II Окружном фестивале национального согласия «Мы – россияне».

Обаятельная Екатерина Середина (ДК «Успех»), исполнив которой прозвучала песня «Речка», завела публику с первых строчек. Выступление трио «Зоревит» (ЦКД «Родник», пгт. Пойковский) вызвало не только аплодисменты, но и слезы невольной тальгии на глазах тех, родившихся на Уктюбинском округе. Она считает своей второй родиной Север. В нем О. Архипов, И. Божок, комья украины.

Вокалы, вероятно, евы (рула сим, взросло, лодежи, партии, дело тут, костюмах, дили прос, роваться с, сильных г, доброжелат, тимизме, ко, ют эти славн

Куть-Ях п, работники ДК И. Галимуллин, линский. Они исполняли татарские и украинские песни. Выступления прошли на двух площадках Ханты-Мансийска и в поселке Шапша Ханты-Мансийского района, который наши артисты поздравляли с 80-летием.

Большое спасибо главе администрации Каркатеевского сельсовета В.В. Пилецкому за комфортабельный автобус, предоставленный для группы «Северяночка», а самое главное – за внимание и поддержку всех инициатив в сфере культуры не только поселкового, но и районного, окружного масштабов.

Ирина МИНАЕВА,
специалист
комитета по культуре.

«УВЕКАТЕЛЬНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ»

Вы любите путешествовать?
Мы – очень!

И 1 июня, во Всемирный день защиты детей, команды п. Усть-Юган «Дельфин», «Фортуна» и «Летние моменты» открыли летние каникулы увлекательным путешествием на сказочном поезде.

С азартом и вдохновением прошли мальчишки и девчонки по станциям «Песенная», «Интеллектуальная», «Буриме», «Танцевальная», «Строй-город», «Спортивная».

Традиционной частью программы были конкурсы рисунков на асфальте и «сладкие» столы. Все участники программы награждены призами. Завершилось путешествие праздничной дискотекой.

Г. ЦВЕТКОВА,
худ. руководитель
ДК «Галактика»,
п. Усть-Юган.

Она никогда не хотела быть врачом, мечтала о путешествиях, о романтической профессии геолога. Заставила поступать в медицинский мама. Сама она к медицине имела отношение весьма отдаленное: отец был военный, а жен офицеров в то время обязывали проходить ускоренные курсы медицинских сестер (чтобы в случае войны тоже были при деле). Когда началась война, семью из Ленинграда эвакуировали в Чувашию, в деревню, где не было даже фельдшера. Мама захватила с собой аптечку, при случае пользовала местных жителей от разных хворей, так что звали ее на селе доктором. Свое благоговение перед этой профессией пыталась внушить дочери.

«Врач!.. Белый халатик!» Я даже не могу передать то выражение восторга и благоговения, с которым она это говорила, — вспоминает Лариса Аркадьевна. — Чтобы не обижать маму, решила: хорошо, я тебе докажу, что не смогу поступить! А поступила удивительно легко, и пришлось начинать учиться».

Уже на первом курсе решила бросить. Все теоретические знания давались свободно, а вот занятия в анатомичке... Перчаток тогда не было, копание голыми руками в обработанных формалином трупах, когда слезы из глаз и отвращение до тошноты, жажде знаний никак не способствовало. Когда появилось несколько двоек, преподаватель сказал: «Если вы так будете заниматься, вас отчислят». Что?! Сама уйти она могла, но чтобы позволить выгнать себя за неуспеваемость — этого характер не выдерживал.

Студентка Лариса достала анатомический атлас, просидела над ним два выходных дня, и проблема была решена не только на первый, но и на все последующие курсы. Желания бросить медицину у нее больше не возникало никогда. Наоборот, чем больше вникала в профессию, тем

Когда учишь теорию — это одно, а когда сталкиваешься с конкретной болезнью конкретного человека — это уже другое.

больше хотелось о ней знать, поэтому главным украшением интерьера комнаты, которую ей дали как молодому специалисту, были разложенные на полу учебники.

«Оставаться в Ленинграде не захотела. Предлагали специальности лора и окулиста, но насмотревшись за время практики на слепых и глухих детей, поняла, что постоянно работать с ними — выше моих сил. И я получила распределение в одну из районных больниц Тверской области. О чем не жалею: она дала мне такую школу, какой не получишь ни в одной специализированной клинике».

В маленькой «районке» она попала в обстановку, как сейчас говорят, врачей общей практики. Кроме педиатрии, вела и первичный хирургический прием, и того самого «ухо-горло-носа», от которого сбежала из столичного города. На работе пропадала буквально сутками, могли вызвать на любое дежурство, ни от какой работы она не отказывалась.

Четыре десятка лет прошло, но до сих пор помнит она свой первый самостоятельный прием.

«Страшно волновалась, готовилась к нему, как к дипломному экзамену. Простудировала книги, перечитала все самые страшные болезни, какие только могут быть у детей. А пришли только два пациента — один с насморком, другой с ангиной. Август был, тепло, заболеваемость низкая».

На всю жизнь запомнила она и пятилетнюю девочку, которой не смогла поставить диагноз. У нее три дня держалась высокая температура, лихорадка, сильно воспалилось горло, и она поставила

САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ДЕТСКИЙ ВРАЧ



На прощание коллеги подарили ей сувенир — фигурку бегущего оленя. Как символ ее неугомонного характера, ищущей, устремленной в будущее души, неиссякаемой энергии, постоянного желания двигаться вперед. Она вернулась в свой родной город Санкт-Петербург, откуда 41 год назад уехала после окончания педиатрического медицинского института. Дата ухода «на заслуженный отдых» стала переломной не только для ее личной судьбы, но и для всего коллектива центральной городской больницы. Говорят, незаменимых людей нет, но есть люди, которых очень трудно заменить. К их числу относится заместитель главного врача по детству Лариса Аркадьевна СОБОЛЕВА.

ангину. Родители, не доверившись молоденькому доктору, решили подстраховаться и обратились за консультацией к терапевту. Та посмотрела и нашла воспаление легких.

«Сейчас я бы с ней поспорила в этом вопросе, — говорит Лариса Аркадьевна, — но тогда наличие хрипов однозначно считалось пневмонией. И это был хороший урок для меня. Я тогда схватила трубку, побежала к этой девочке, прослушала еще раз. Действительно, небольшие шумы были. Хотя лечение при обоих заболеваниях назначалось, в принципе,

В первое же лето случилась вспышка дизинтерии и описторхоза, охватившая весь поселок. Мест в стационаре не было, давали одну кровать на семью, раскладушки ставили даже на улице.

Из служебной характеристики: «Л.А. Соболева, заслуженный врач Российской Федерации, отличник здравоохранения. Является создателем педиатрической службы г. Нефтеюганска. Под ее руководством и при ее непосредственном участии организована стационарная и амбулаторно-поликлиническая помощь детскому населению, в том числе специализированная медицинская помощь детям в селах района».

Наверное, для человека, не жившего в тех условиях, словосочетание «трудности становления» так и останется избитым газетным штампом. Тем, кто вкусил все прелести быта первопроходцев, ситуация ближе и понятней. Даже в такой тонкой отрасли, как медицина. В цифрах это выглядело так: показатель детской смертности в 1967 году — 69 человек на тысячу родившихся (для сравнения: в 2002 году он составил 8,6 чел.). В конкретных ситуациях — примерно так: в кабинет к главному врачу заходит заведующая родильным домом, бросает на стол пять рваных пеленок грязно-коричневого цвета: «Все! Больше мне детей заворачивать не во что!» И Виктория Яцкив отправляется к начальнику экспедиции на поклон — дайте хоть что-нибудь. Из выделенного куса мануфактуры врач и медсестры нарвали лоскутов, сами подшили их, чтобы было во что пеленать новорожденных.

Но сегодня Лариса Аркадьевна считает, что служба педиатрии создавалась легко: «Мне всегда везло с коллегами. Сейчас люди приезжают больше ориентированные на деньги. А тогда мы знали, что получаем мало, но делаем самое нужное и благородное дело на Земле — спасаем человеческую жизнь. И никто не считался ни со временем, ни с кругом обязанностей. Я работала на полторы ставки, но, кроме того, должна была «в счет сокращения рабочего времени», т.е. без оплаты, нести в месяц восемь дежурств. По часам это составляло полноценную рабочую ставку. Но так было нужно, так требовало время. Я уже много лет благодарю свою маму за то, что подтолкнула меня к этой

профессии. Мне кажется, интереснее ее нет на свете.

Из служебной характеристики: «По инициативе Л.А. Соболевой широко внедряются новые формы обслуживания детей. Организовано неонатальное отделение с палатами патологии новорожденных, дневной стационар с группой для реабилитации детей с детским церебральным параличом; внедряются новые методы диагностики и лечения. Стали применяться плазмозорез, УЗИ головного мозга, эндоскопические методы диагностики и лечения; в детской поликлинике открыто отделение реабилитации, организованы консультации на дому врачом-неонатологом, школа будущих родителей. Уровень детской заболеваемости и смертности является одним из самых низких в округе».

«Я человек природы, очень люблю лес. Любоваться могу каждым листочком, с удовольствием грибы-ягоды собираю. И по-настоящему отдыхаю только здесь. Мне час в лесу, даже зимой, дает больше, чем сутки отдыха дома».

Сейчас люди приезжают больше ориентированные на деньги. А тогда мы знали, что получаем мало, но делаем самое нужное и благородное дело на Земле — спасаем человеческую жизнь.

Эта душевная привязанность, надо сказать, была порой единственным спасением от работы. Вызвать могли в любое время суток, не говоря уже о праздниках и выходных. И единственным местом, где ее не могли найти, где можно было вздохнуть спокойно и почувствовать себя свободной, был лес. Но эти трудные годы и вспоминаются сейчас, как особенно дорогие сердцу.

«Я прожила в Нефтеюганске 38 очень счастливых лет. Но, пожалуй, самые памятные из них — самые первые. Это было время, когда мы работали командой. В 1967 году решением коллектива мы избрали главным врачом больницы Викторией Яцкив. Она согласилась при условии «временно». Но это время растянулось на 30 лет. Вокруг нее тогда создалось ядро единомышленников — мы все были молодцы, мы все были советские, честные, все любили свою работу. И вокруг этого ядра создавалось потом все, что мы имеем сегодня».

Из служебной характеристики: «Большую работу провела Л.А. Соболева по внедрению страховой медицины. Под ее руководством и при ее непосредственном участии были разработаны медико-технологические стандарты по педиатрии, что позволило городу первым в округе внедрить автоматизированную систему расчета стоимости медицинских услуг. Эта программа внедрена для использования на всей территории округа».

Как главный педиатр, огромное внимание она уделяет подготовке кадров, являясь организатором конференций и циклов занятий для фельдшеров и среднего персонала больниц района по различным проблемам детской патологии. Много лет Л.Соболева руководит подготовкой интернов, большинство из которых остаются работать в больницах города и района. Она стала инициатором создания Совета молодых специалистов».

О Ларисе Аркадьевне коллеги говорят: «Она уникальный человек». Фанатично преданный своему делу, но неравнодушный, не замыкающийся в узких рамках своей специальности. «Ей до всего есть дело, будь то работа больницы или организация праздника. К любой проблеме — профессиональной или чисто житейской — она умеет подойти удивительно просто и мудро, разложить все по полочкам. И до слез жаль прощаться с ней. Это сожаления не просто о должностном лице, хорошо исполнявшем свои обязанности, а о человеке, вокруг которого всегда кипит жизнь», — сказала зав. оргметодотделом Александра Панкрушина. «Это человек-легенда нашего города, — отметил председатель районного комитета по здравоохранению Валентин Миллер. — При том огромном вкладе в здравоохранение, который внесла созданная ею педиатрическая служба, она всегда умела держаться в тени, не выпячивая своих заслуг. Работа ради самого дела, а не ради красивой вывески, счастливое сочетание душевных и личностных качеств, высочайший профессионализм — это все о ней».

В разговоре о своей профессии Лариса Аркадьевна призналась: «В жизни каждого из нас наступает момент, когда ты можешь сказать сам себе: «Вот сегодня я стал врачом!» Это происходит тогда, когда ты уже не боишься встречи с любым больным и уверен, что хоть чем-то сможешь ему

помочь. Для меня такой момент наступил только лет 15 назад».

Не секрет, что кто-то позволяет себе сказать эту фразу, едва получив институтский диплом. Все зависит от уровня требовательности к себе. У Соболевой эта планка стоит очень высоко. Сложные больные, требующие много внимания, труда, знаний, ее не пугают, они ей даже более интересны, чем простые.

«Ты как будто вступаешь с болезнью в бой. И этот бой надо обязательно выиграть. Тогда ты чувствуешь себя в выигрыше оттого, что вложил в человека частичку своего сердца».

Кто знает, сколько людей на Земле обязаны своей жизнью таким вот маленьким частичкам? О человеке, умеющем что-то делать лучше других, обычно говорят: «Мастер от Бога». О Соболевой без преувеличения можно сказать: «Врач от Бога».

Надежда НАЗАРЕНКО.

НОВОСТИ ОКРУГА

«О НАЛОГЕ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ»

«Нужно дифференцировать НДС (налог на добычу полезных ископаемых) и вводить систему стимулирования долгосрочного инвестирования в недропользовании?» На вопросы «Интерфакса» отвечает директор департамента нефти, газа и минеральных ресурсов ХМАО Вениамин ПАНОВ.

— Вениамин Федорович, как Вы оцениваете существующую систему госконтроля в недропользовании?

— На сегодняшний день такая система выстроена, однако ее эффективность достаточно низкая по причине слабой законодательной основы госконтроля. На сегодняшний день в системе недропользования существует только два метода лишения лицензии. Лишить лицензию при действующем месторождении, как показывает опыт, практически невозможно, потому что этот процесс сопряжен с большим букетом социальных проблем. Это и люди, которые там работают, и построенная там собственность. Есть масса моментов, которые не могут быть урегулированы. А вот постепенный переход к нормальному недропользованию на сегодняшний день отсутствует, как и мера наказания при условии невыполнения обязательств. Со своей стороны мы неоднократно обращались и в Госдуму, и к Президенту, и в Министерство природных ресурсов. Мы подготовили свой пакет предложений в Закон «О недрах», которые могли бы в значительной степени расширить действующее законодательство. То есть, включить целый блок экономической ответственности недропользователя за невыполнение своих обязательств. Тогда бы органы государственной власти любого уровня получили реальные рычаги воздействия на недропользователя. Скажем, за определенные нарушения наложить санкции, штрафы в разные уровни бюджетов. Тогда отношения с недропользователями стали бы более динамичными.

— Какими должны быть государственные рычаги влияния для рациональной эксплуатации запасов?

— Прежде всего, существующий сегодня НДС должен быть дифференцирован. И дифференцирован таким образом, чтобы «филейные» части недр, которые экономически достаточно просто эксплуатировать, облагались максимальным налогом. А на те, которые требуют достаточно больших затрат, НДС должен быть снижен. Это самый действенный, нормальный рычаг на управление рациональным использованием недр. Кроме того, необходимо, прежде всего, принять определенные правила разработки месторождений, которые несколько лет разрабатываются Министерством энергетики. На сегодняшний день действуют правила советских времен — когда существовала плановая экономика, действовал единый госзаказ. Естественно, они должны быть полностью переработаны, отведены определенные разделы, в которых прописано, как можно менять проектные решения в зависимости от экономической конъюнктуры рынка. Не секрет ведь, когда проектный документ составляется, то позволяют определенные допуски, то есть этот проект экономически выгоден и будет работать при определенном уровне цен. Уровень цен постоянно скачет. В данной ситуации правила разработки должны предусматривать определенные отклонения от проекта таким образом, чтобы они наносили минимальный ущерб рациональному извлечению запасов и в то же время защищали экономические интересы.

— Имеет смысл возвращаться к системе плановой экономики, действующей в советские времена, когда отступление от плана строго наказывалось?

— Сейчас такое сделать невозможно. Плановая экономика существовала на определенной базе, на общегосударственной собственности на недра. И само государство отвечало за это. А в данной ситуации, если я вкладываю свои деньги как недропользователь и несу определенный ущерб, издержки, которые экономически не оправданы, кто мне будет их возмещать? Да, мы прописали в лицензионном соглашении планы добычи, но если экономика мне этого не позволит, я просто вылеку в трубу. Значит, это уже не работающий механизм, и как бы мы ни хотели, экономика внесет свои коррективы и недропользователь не сможет выполнить обещаний, которые взял на себя. Должен быть определенный механизм пересмотра фиксированной добычи нефти в зависимости от конъюнктуры рынка, от потребности. В целом должна быть плановая экономика. На стратегическом уровне в масштабах страны. Но здесь плановость должна быть доведена до уровня регионов, где они могли бы в случае необходимости квотировать добычу нефти по предприятиям. На территории автономного округа развитие нефтедобычи идет большими темпами, но если упадет цена, мы также можем «упасть». В данной ситуации правовых рычагов у субъекта Федерации нет. Весь этот процесс полностью отдан предпринимателям-недропользователям. Я думаю, что с государственной точки зрения это не совсем эффективно.

— А насколько эффективно введение системы поощрений за долгосрочные капиталовложения в недропользовании?

— Такой подход есть и в ХМАО он был реализован, но отменен в связи с противоречием федеральному законодательству. Ведь долгосрочные инвестиции, на которых построен нефтяной бизнес, наиболее затратны. И для них должна быть предусмотрена система льгот. Ведь возврат от долгосрочных затрат появляется не ранее, чем через 5-6 лет от начала разведки и до добычи первой нефти. И все это время предприятие просто вкладывает деньги, не имея ничего взамен. Вот здесь и нужна система стимулирования вложения средств.

Пресс-служба губернатора ХМАО.

КАК ЭТО БЫЛО

В 3.30-4.00 22 июня на фронте от Балтийского моря до Карпат началась артиллерийская подготовка. Тысячи орудий и минометов открыли огонь по нашим пограничным заставам, районам расположения войск, штабам и оборонительным сооружениям.

22 ИЮНЯ 1941 ГОДА
ПЕРВЫЕ ЧАСЫ ВОЙНЫ

Вражеская авиация нанесла первоначальный удар по всей западной пограничной полосе, от Баренцева до Черного моря, на глубину свыше 400 км. Массированным воздушным налетам подверглись многие советские города: Мурманск, Лиепая, Рига, Каунас, Минск, Смоленск, Киев, Житомир и др. Удары были нанесены по военно-морским базам: Кронштадту, Измаилу, Севастополю. Чтобы нарушить управление войсками, немецкие самолеты бомбили узлы и линии связи.

Эту же задачу решали диверсионные группы из полка «Бранденбург», сброшенные на парашютах в первый же час войны.

В это утро в один и тот же час — 4.15 — передовые батальоны дивизий ударных группировок начали переправу через Западный Буг. Военные действия охватили всю западную границу СССР, от Баренцева до Черного моря. После усиленного артиллерийского обстрела, после

жесточенной бомбежки пограничных объектов около двухсот германских, румынских, венгерских дивизий вторглись на советскую землю. Фашистские войска приступили к осуществлению так называемого плана «Барбаросса» — плана похода против СССР, тщательно разработанного в 1940 г. генералами гитлеровской Германии.

Ближайшая стратегическая цель плана «Барбаросса» заключалась в уничтожении советских войск, находившихся в западной приграничной полосе, путем смелых операций с глубоким продвижением вперед танковых соединений. Основными стратегическими объектами считались Ленинград, Донецкий бассейн, Москва и Центральный промышленный район. При этом имелось в виду, что, если русские окажут упорное сопротивление, наступление на Москву и в Донецком бассейне можно развернуть лишь после ликвидации противника в Прибалтике, овладения Ленин-

градом и Кронштадтом, а также уничтожения советских войск на Украине и выхода на рубеж — р. Днепр.

В соответствии с этим планировалось осуществить наступление тремя ударными группировками на трех стратегических направлениях. Группировка, сосредоточенная в Восточной Пруссии (группа армий «Север»), нанесла удар в общем направлении на Псков, Ленинград. Другая группировка (группа армии «Центр») наступала из района восточнее Варшавы на Минск, Смоленск; задача третьей группировки (группа армий «Юг»), сосредоточенной в районе Люблина, заключалась в нанесении удара на Житомир, Киев. Помимо этого, намечались вспомогательные удары с территории Финляндии на Ленинград и Мурманск и с территории Румынии на Могилев и Кишинев.

Перед нападением на Советский Союз вооруженные силы Германии имели почти полную укомплектованность, сравнительно высокий мо-

ральный дух, хорошее оснащение боевой техникой, располагали опытом проведения кампаний в Европе.

Советская сторона могла противопоставить противнику 22 июня только 83 дивизии общей численностью, включая укрепленные районы и части усиления — не более 900 тыс. человек, около 17 тыс. орудий и минометов, до 1 тыс. танков и 1330 самолетов.

Вместе с войсками РККА первый удар противника принял на себя личный состав 47 сухопутных и 6 морских пограничных отрядов, 9 отдельных пограничных комендантских и 11 полков оперативных войск НКВД, насчитывающих около 100 тыс. человек. В крайне невыгодных условиях, часто не успев занять оборонительные рубежи, вступили в бой и стрелковые дивизии первых эшелонов армии прикрытия.

В первые часы войны пограничники вступили в бой с передовыми отрядами и разведывательными подразделениями врага, усиленными артиллерией и танками, которые должны были ликвидировать пограничные заставы, проделать проходы в проволочных заграждениях, захватить переправы через пограничные реки.

На захват застав немецкое командование отводило полчаса. Пограничникам приходилось вести бой с превосходящими силами противника, владеющего абсолютным превосходством в боевой технике. И все же ни одна застава не отошла без приказа.

По материалам сайта prvf.narod.ru.

СУДЬБА ЧЕЛОВЕКА

ВОЙНА
ДЛИННОЮ В ДЕТСТВО

Анна Михайловна Дроздова родилась в 1928 году в Читинской области. После смерти мужа она решила переехать на Север к дочери. Так в 1998 году Анна Дроздова появилась в Куть-Яхе. Сейчас она находится в пойковском социальном приюте «Забота», где готовится к операции. Там она и рассказала персоналу приюта историю о своём детстве в годы войны.

На станции Зубарево Читинской области в казарме для работников железной дороги проживала в начале сороковых большая и дружная семья Кривошеиных. В семье воспитывалось шестеро детей. На всю округу прославились Кривошеины как трудолюбивые, не поклажающие рук сельчане. Отец семейства, Михаил Павлович, работал на железной дороге. Матери, Ирины Ивановны, и без работы хватало забот по дому: большую семью надо было обстирать, накормить, за хозяйством присмотреть. Тот же огород отнимал много времени. Пусть огород и доставлял хлопоты, да только к семейному столу свои овощи были хорошим подспорьем.

В предвоенные годы Ирина Ивановна как будто чувствовала, что детство у её малышей не будет долгим, а потому окружала их вниманием, теплотой и материнской любовью. Однако не могла она предположить, что детство младшеньких окажется настолько коротким...

Когда 22 июня 1941 года началась война, Ане было чуть более 12 лет. О начале

войны она услышала от таких же, как и она детей, пацанов и девчонок, живущих на станции. Дети возбужденно обсуждали эту новость в течение нескольких дней, не было еще страха, а был только вопрос — чем страшна война? Ведь до их маленькой станции, затерянной глубоко в тылу, не долетали вражеские самолеты, небо не освещалось вспышками взрывов. Однако во всем жила тревога.

Осознание того, что война — это плохо, пришло позднее, когда из соседних домов стали уходить на фронт мужчины, да когда станцией оглашал нечеловеческий плач женщин, получавших бумагу со страшным названием «похоронка».

Осенью сорок первого года Аня пошла в пятый класс. Школа находилась за 80 км от дома, поэтому жила она в интернате. Домой попадала только на праздники. Сразу в сентябре всех школьников старше десяти лет отправили на колхозные поля собирать морковь. Взрослых рук уже не хватало. И в этом же сентябре дети поняли, что такое голод. От скудных обедов по-



стоянно кружилась голова, спасала та самая морковь. Хотя был строгий приказ бригадира ничего не уносить с поля, дети умудрялись приносить в интернат морковь, прятали её под подушкой, и когда становилось совсем невмоготу, грызли, пытались утолить голод.

В шестой класс пришло всего шесть человек из двадцати. Кто не пришёл, так как дома было сытнее, кому нечего было надеть, другие пошли работать наравне со взрослыми.

В середине года Аню отравили учиться в училище. На том в книге её жизни в главе «Детство» можно поставить точку.

Сегодня, красивая своей мудростью, какой-то внут-

ренней одухотворённостью, Анна Михайловна вспоминает из своего далекого детства вечера в школьном интернате, когда она вместе с подругами жалась поближе к печке и взахлёб мечтала о том, как после войны мама накроет праздничной скатертью стол, и они дружно за этим столом, помявшись от забытых уже яств, встретят долгожданный День Победы.

Судьбу Анны Михайловны, по сравнению с другими пережившими войну, можно считать счастливой: все её близкие остались живы. Да только вздрагивающие натруженные руки на коленях, да скорбные складки у рта выдают в ней «дитя войны».

Подготовила Галина ЗЕРНИНА.

ПРОЯВИ СЕБЯ

В проектах нового Трудового кодекса, по поводу которого уже несколько лет бьются министры, депутаты и простые граждане, по-моему, не хватает важной статьи, а именно свода правил поведения в коллективах, образующихся по половому признаку.

ИГРА В МУЖСКОЙ КОМАНДЕ

Если бы мне предложили выбирать между женским и мужским коллективами, я, скорее всего, выбрала бы последний. Женская суэта и «крик на лужайке» по всякому поводу меня не слишком привлекают. Кроме того, в конторе, где преобладают особи мужского пола, довольно легко выбрать себе друга, любовника и (чем черт не шутит!) даже мужа. Впрочем, современные деловые женщины вопрос замужества решают уже оперативно, как вершат банковский или предпринимательский бизнес. Другое дело, что многим из них это ярмо и вовсе не нужно. Так что оставив в стороне матримониальные задачи, а также столь любимые американскими женщинами и адвокатами вопросы сексуального домогательства. По моему скромному мнению, пресловутый служебный роман иногда весьма скрашивает серые трудовые будни. Жаль, что у современных карьеристов нет времени на эти милые глупости. Предположим, вы страстно мечтаете сделать головокружительную карьеру, обзавестись просторным кабинетом с внушительным начальственным диваном, обтянутым кожей молодого бизона (примерно таким, как у вашего шефа). Хорошая идея, вот только на пути к ее осуществлению вас, увы, ждет множество препятствий. Особенно, если вокруг работают мужчины. Уж поверьте, ни ваше университетское образование, ни ваша внешность не избавят вас от сложностей определенного порядка, ожидающих вас в мужском коллективе.

ДЕТСКИЕ ЗАБАВЫ

Суть проблемы коренится в нашем безмятежном детстве. Уже с рождения мальчики во многом отличаются от девочек. Мальчишки активнее, чаще кричат и с большей охотой исследуют окружающий мир.

Вы спросите, какое отношение золотое детство имеет к карьерному росту? Да самое прямое. Ведь детские игры – это модель той же работы. В играх мальчиков всегда присутствует конфликтное и соревновательное начало. Они учатся драться с противниками и мириться с ними. И самое главное, мальчики обычно играют по заранее оговоренным правилам, они стараются следовать букве правил, но непременно яростно спорят об их сути друг с другом.

Девочки чаще всего играют в игры без правил, например, в дочки-матери. Здесь главное – не победа, а поддержание хороших отношений. Так что конфликты случаются редко, и у малышей просто нет навыков выхода из сложных ситуаций. И еще в группах девочек обычно отсутствует жесткая иерархия, свойственная большинству мальчишеских коллективов.

Что же происходит, когда мальчики и девочки оказываются вместе? Мальчики захватывают власть. То же случается и на службе – женщины неизменно оказываются на вторых ролях.

Мужчины относятся к работе с тем же настроем, с каким выходят на спортивные соревнования. Игра, спорт, бизнес управляются с помощью неписаных правил, знакомых большинству мужчин, но, к сожалению, почти не освоенных женщинами. Поверьте, для того, чтобы играть с сильным полом на равных, следует выучить эти правила.

ДЕМОНСТРИРУЙТЕ СВОЮ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Типичная ситуация: вы великолепно справляетесь с должностными обязанностями. И как только освободилась привлекательная вакансия, надеетесь получить это место. Но в результате вашим начальником становится Сидоров, который проработал в фирме гораздо меньше времени, да и особого рвения не проявлял.

В чем же дело? Ловкач Сидоров, как любой, впрочем, мужчина, никогда не признается в своих ошибках, зато всегда старается довести до всего коллектива радостную весть о своих потряса-

ющих достижениях и невероятном служебном рвении. Так вот, у руководства сложилось устойчивое мнение, что Сидоров трудолюбив, никогда не ошибается и успешно разрабатывает проекты. Да, это очень обидно, просто очень!

Умение демонстрировать свои успехи и принимать особые позы – важный игровой навык. Вы скажете, что такое поведение похоже на бахвальство и нечестность? Но для мужчин это вполне нормальный стиль общения. Они обожают хвастаться. Между прочим, для большинства мужчин существует только одна женщина, которая имеет право им указывать, это мать. Поэтому мачо обычно сопротивляются передаче власти в руки женщин.

Не ждите, что коллеги оценят ваши таланты и компетентность. Вы сами должны убедить их в своем мастерстве.

И, ради всего святого, действуйте уверенно! Прежде чем сказать: «Я этого не умею», вспомните о своих достижениях. Ведь вы столько раз справлялись с самыми разными делами! Если в ответ на новое предложение или назначение вы не вопрошаете растерянно: «Как это делается?», а бодро рапортуете: «Нет проблем!», у вас есть шанс довольно быстро приобрести репутацию энергичного и перспективного работника.

Когда при работе с клиентом вам требуется консультация с руководством, не привлекайте внимания к своей несамостоятельности. Лучше произнесите что-нибудь нейтральное, например: «Я вернусь к этому вопросу позже». Ваш клиент должен быть уверен, что выполнение работы зависит именно от вас.

НЕ ПОДСТАВЛЯЙТЕСЬ!

Если вы стремитесь выглядеть компетентным человеком, пореже упоминайте о своих ошибках. Не надо лгать или изворачиваться, просто не стоит демонстрировать свои промахи на публике. Кстати, придется позабыть об интеллигентской привычке извиняться по поводу и без. Это не очень вежливо, но... так разумно! Мужчины считают излишние извинения «рекламой своих ошибок».

И один «железный запрет»: ни в коем случае не показывайте противнику, что он вас достал, даже если это действительно так. Запомните, как «Отче наш»: никто и никогда не должен видеть ваших слез! Бизнес – это просто игра, завтра непременно состоится новый матч, и вы сумеете отыграться.

По тем же причинам забудьте об унынии и жалобах. Коллеги-мужчины свирепеют, когда видят, что мы ноим и жалуемся на жизнь. В конце концов, именно по такому случаю можно встретиться с любимой подругой, в жилетку которой так сладко поплакать.

ЧТО ВАЖНЕЕ – ДОМ ИЛИ КАРЬЕРА?

Мужчины, как правило, не любят перерабатывать, но и не страдают от этого так, как женщины. Оно и понятно, ведь дома их ждут заботливые жены с горячим ужином и чистыми выглаженными сорочками. Вас же, увы, ожидают дома прожорливые двоечники-дети и свирепые мужья, которые даже бутерброда не умеют намазать без вашей помощи.

Чтобы сделать карьеру в компании, где рабочее время не нормировано, вам придется работать подолгу. А значит, вы должны будете выбирать между работой и домашними обязанностями. Мужчины в такой ситуации обычно сокращают время пребывания дома, а женщины – рабочее время. Если же вас не устраивают такие правила игры – ищите другую работу.

В МУЖСКОМ СТИЛЕ

Еще одна сложность состоит в том, что женщины часто не умеют поддерживать контакты с деловыми партнерами или клиентами. Как вы относитесь к тому, чтобы пригласить зануду из дочерней фирмы на теннисный корт только потому, что от него зависит подписание контракта? А что вы думаете об ужине с

Светлана ДОРОФЕЕВА



«нужными людьми»? Лично мне перспектива такого выпивоа кажется достаточно суровым испытанием.

Смею вас уверить, женщинам гораздо труднее, чем мужчинам, выдерживать общение с несимпатичными людьми. Но если в вашей фирме принято тратить дополнительные усилия на привлечение клиентов – вам придется с этим смириться. Или создать для себя такую нишу, которую никто, кроме вас, не сумеет заполнить.

ИНИЦИАТИВА ПРИВЕТСТВУЕТСЯ

Не ждите, чтобы вас позвали! Вы призывали, что именно мужчины проявляют инициативу, приглашая вас на свидание? Работа – это не вздох на скамейке, в бизнесе от женщин ждут инициативы. Только не бойтесь отказа. Помните, что от этого еще никто не умирал.

ОСТОРОЖНО: ФЛИРТ!

Вторгаясь на чисто мужскую территорию, вы неизменно будете сталкиваться с враждебностью аборигенов. Многие из них воспринимают присутствие женщин как угрозу своему самолюбию. Судите сами, если работа, война или спорт перестают быть исключительно мужскими занятиями, то как эти бедолаги смогут доказать свою мужественность?

Вот они и пускают в ход приемы подкованной борьбы. Например, начинают с вами неприкрыто флиртовать, называть вас уменьшительно «малышкой», «деткой» (тьфу!). Только не вздумайте скандалить, это лишь подхлестнет фамильярного коллегу. Лучше выразить снисходительное удивление. Пусть уж лучше он выгладит невоспитанным ребенком, чем вы – обиженной девочкой.

Это же относится к некоторым униженным поручениям. Я имею в виду ситуацию, когда вы – единственная женщина среди коллег-мужчин, и именно вас непременно просят заварить чай или приготовить кофе. Ясное дело, вам показывают, «кто в доме хозяин».

Увы, резкий отказ обычно малоэффективен. Куда лучше взять ситуацию под контроль. Например, самой предложить кофе, прежде чем вас попросят его принести. Тогда это будет выглядеть просто как проявленная вами любезность.

НЕ БОЙТЕСЬ ДРАКИ

Мужчины любят драку не менее сильно, чем женщины ее ненавидят. Но упаси вас Господь думать, что бизнес – это драка без правил. Правила существуют, надо лишь научиться разумно их применять. Для начала следует точно вычислить язвимые места противника. Впрочем, даже нащупав его ахиллесову пяту, мы порой воздерживаемся от нанесения точного удара. Будьте уверены, враг не преминет воспользоваться вашей нерешительностью. И тогда не плачьте!

Так что если чужая слабость открывает вам быстрый и легкий путь к победе, непременно используйте подвешенную возможность, но при этом обязательно дайте сопернику сохранить лицо. Будьте великодушны, не добивайте беднягу. Это наиболее практичный способ вести борьбу. Не забывайте, что в следующем матче вы можете оказаться в одной команде.

Ну, а если вы проигрываете? Отнеситесь к поражению с юмором. Лучше всего выработать отстраненный взгляд на случившееся – это поможет оценить мастерство противника.

Иными словами, радуйтесь своим победам и извлекайте полезные уроки из поражений. И всегда помните о том, что завтра можно отыграться.

НОВОСТИ ОКРУГА

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА РАСТЕТ

Объем производства промышленной продукции Ханты-Мансийского автономного округа за I полугодие текущего года достигнет 262 млрд. рублей, что на 28% превысит показатели аналогичного периода прошлого года.

По оценке окружного департамента экономической политики, объем производства промышленной продукции по полному кругу предприятий Югры за январь-апрель 2003 года в действующих ценах составил 180,4 млрд. рублей, индекс физического объема производства – 110,3% к соответствующему периоду 2002 года. Индекс цен производителей промышленной продукции в апреле 2003 года по отношению к декабрю 2002 года составил 85,84%, к марту 2003 года – 103,6%, к соответствующему периоду 2002 года – 131,09%.

Отмечается увеличение объемов производства в топливной отрасли (110,6% к соответствующему периоду 2002 года), в электроэнергетике (116%), металлообработке (103%), легкой промышленности (110%). Снижение темпов производства произошло в пищевой промышленности (98%), лесной и деревообрабатывающей отрасли (95%), промышленности строительных материалов и полиграфии (90%).

За январь-апрель 2003 года на территории автономного округа добыто 73,9 млн. тонн нефти, в том числе предприятиями округа – 72 млн. тонн. Объем добычи естественного газа составил 8,2 млрд. куб. метров или 118% к уровню соответствующего периода 2002 года.

Предприятиями электроэнергетики автономного округа за отчетный период выработано электроэнергии около 21 млрд. кВт/ч, отпущено теплотехники около 12,8 млн. гигакалорий, что составляет соответственно 120% и 122% к уровню января-апреля 2002 года.

Снижение производства в лесопромышленном комплексе автономного округа обусловлено уменьшением объемов вывозки древесины по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и, как следствие, сокращением производства деловой древесины. В январе-апреле 2003 года производство деловой древесины составило 739 тыс. кубометров или 99,8% к уровню соответствующего периода 2002 года, пиломатериалов – 172 тыс. кубометров или 92%.

Снижение объемов производства на предприятиях по выпуску строительных материалов связано с уменьшением объемов строительства, на предприятиях полиграфической отрасли – вызвано снижением заказов на газеты.

В пищевой отрасли уменьшение объемов производства по сравнению с предыдущим годом обусловлено сокращением выпуска хлебобулочной продукции и кондитерских изделий, а также временным ограничением производства водки в связи с несвоевременным обеспечением акцизными марками.

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ ОДОБРЕН

Президиум Правительства Ханты-Мансийского автономного округа одобрил проект окружной программы «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера» на 2003-2006 годы, объединившей в себе 12 целевых подпрограмм, действующих на территории Югры.

Из общего объема финансирования программы в 1 млрд. 341 млн. рублей основные затраты понесет окружной фонд обязательного медицинского страхования (ОФОМС) – 1 млрд. 94 млн. рублей. Доля бюджета Ханты-Мансийского автономного округа составит 154 млн. рублей, остальные средства предполагается получить из федерального центра. Финансовое участие муниципалитетов в проекте не обозначено.

Координатором и главным исполнителем программы станет окружной департамент здравоохранения. По словам его директора Виктора Вильгельма, реализация представленного документа позволит снизить заболеваемость и смертность в автономном округе. Кроме этого, эпидемиологическая ситуация, зависящая от уровня заболеваний социального характера, будет стабилизирована и подконтрольна.

Составными частями борьбы с заболеваниями социального характера станут окружные подпрограммы «Сахарный диабет», «Здоровое сердце», «Неотложные меры по борьбе с туберкулезом», «Онкологическая помощь населению», «Предупреждение распространения заболеваний, передаваемых половым путем», «Анти-ВИЧ/СПИД», «Психиатрическая и наркологическая помощь населению», «Совершенствование службы медицины катастроф», «Вакцинопрофилактика», «Развитие донорства крови и ее компонентов, производства препаратов крови», «Здоровье коренных малочисленных народов Севера».

Функционирование программы «Предупреждение и борьба с заболеваниями социального характера» начнется после утверждения Думой Ханты-Мансийского автономного округа.

Пресс-служба губернатора ХМАО.



Названы лучшие автомобили 2003 года

Американский журнал «Consumer Reports» опубликовал результаты тестов моделей автомобилей 2003 года. Большинородно призовые места заняли японские и германские модели.

Лучшим автомобилем был признан BMW 530i. В категории «Наибольшее удовольствие от езды» первенствовал Subaru Impreza. В категории «Семейный седан» победили Honda Accord и Volkswagen Passat. Лучший малый автомобиль – Honda Civic EX. Автомобиль, наносящий наименьший ущерб окружающей среде – Honda Civic Hybrid, оснащенный бензиновым и электрическим двигателями. Лучший минивэн – Honda Odyssey. В категории спортивных моделей первенствовали Toyota RAV4 и Honda Pilot. Лучший грузовой автомобиль – Chevrolet Avalanche.

Японцы хотят выпускать мини-мотоциклы на Урале

Японские бизнесмены рассматривают вопрос о создании в Екатеринбурге совместного предприятия по производству мини-мотоциклов.

Данный вопрос обсуждался в ходе прошедшего в уральской столице I Евро-Азиатского международного машиностроительного форума. За время своего пребывания на Среднем Урале представители крупнейших японских корпораций «Мицубиси», «Тошиба», «Джапен стил уоркс», «Тойо инжиниринг» подписали также четыре соглашения о намерениях на поставку и обслуживание станков для уральских предприятий.

«Жигулям» уготована «вечная жизнь»

«Жигули» будут выпускаться до тех пор, пока на них есть спрос.

Слегка старая классика все же будет модернизироваться. С будущего года в России начинают действовать нормы «Евро-2», под которые не подходит ни один карбюраторный автомобиль. Правда, вазовцы будут переходить на «инжекторную классику» постепенно, в течение года. А на экспортные автомобили будут устанавливаться двигатели, отвечающие нормам «Евро-3».

Чем же порадуем нас ВАЗ? Основной задачей на ближайшую перспективу является освоение серийного производства автомобилей семейства ВАЗ-1118 «Калина». Производственные мощности завода позволяют выпускать до 100 тыс. машин в год.

На Зиле хотят организовать выпуск реанимобилей

Многострадальный московский автозавод «Зил» в очередной раз оказался в центре внимания чиновников, предлагающих все более экстравагантные методы его оздоровления.

На днях очередной проект обнародовал глава Минпромнауки Илья Клебанов. Он заявил, что завод планирует организовать серийный выпуск реанимобилей – машин для реанимационных отделений больниц. Это не очень крупный проект: вряд ли выпуск нескольких сотен машин в год способен серьезно помочь Зилу. С другой стороны, завод в последние годы прошел через столько неудачных экспериментов, что впору хвататься за любую соломинку. Ранее звучали призывы переориентировать Зил на выпуск холодильников или собирать на нем пластмассовые мини-автомобили «Мишка». Кончилось же все тем, что недвижимость и землю Зила передают в управление Центру инвестпроектов и программ. Контролирующий его предприниматель Гарри Лучанский планирует построить на его территории крупнейший в мире офисный центр. И все же не исключено, что легендарный автозавод когда-нибудь еще будет выпускать машины. Идею о переносе мощностей Зила на свою площадку ранее уже выдвигал КамАЗ.

Теперь, возможно, Зилом интересуется другой отечественный инвестор – самарская группа «СОК», контролирующая ижевский автозавод «Ижмаш». Как передали информанты, в проекте по выпуску на Зиле реанимобилей, помимо московской мэрии (владеет контрольным пакетом акций Зила), активно участвует правительство Удмуртии. Так что шансы Зила привлечь инвестора-«реаниматора», возможно, не столь уж малы.

В копилку вашего опыта

Каждый день, покидая стоянку, оглянитесь туда, где стоял ваш автомобиль, проверьте, не натекло ли с него чего-нибудь. Особенно это актуально для старых автомобилей. Например, датчик давления масла чуть «потеет», т.е. из него сочится масло, но в один прекрасный момент резиновая диафрагма этого датчика может лопнуть окончательно, и моторное масло польется струей. Поэтому останьтесь возле магазина, сходили за покупками, вернулись к машине – загляните под нее, не натекло ли чего. Нет? Вот и отлично.

АвтоАНЕКДОТ

Звонок в автомастерскую:
– Пришлите, пожалуйста, механика. Машина не заводится.
– А что такое?
– Вода в карбюратор попала
– Хорошо, а где машина находится?
– Метров пять от берега.

ТЕСТ-ДРАЙВ

Сложно представить реальные размеры автомобиля, но первое впечатление от «Матиза» – «какой маленький!». Но при ближайшем рассмотрении становится понятно, что первое впечатление обманчиво. На самом деле машина по размерам сравнима с «Таврией» и ВАЗ-2108, но выше на 15 см и с пятью дверями.

DAEWOO MATIZ

«Дэу Матиз» напоминает своим дизайном «Рено Твинго», а по техническим параметрам относится к А-классу. Обычно машины такой компоновки (однообъемный универсал) бывают больше по размерам: выше, длиннее, шире. «Нет, это не для нас, не для мужчин» – такое заключение мы сделали после первого осмотра автомобиля. Теперь посмотрим, как он на ходу.

Естественно, перед тем, как поехать в автомобиле, в него надо сесть. Процесс посадки заставил нас призадуматься над первоначально выдвинутой оценкой «Матиза» как чисто женского автомобиля.

Во-первых, размер дверного проема позволяет мужчине выше среднего роста без проблем сесть на любое сиденье: заднее пассажирское, водительское, а салон позволяет спокойно разместиться даже высокому человеку. Много места над головой (для человека ростом 185 см оно составило 10 см) и много места для ног (это достигается за счет высокой посадки) – несмотря на то, что снаружи машина кажется довольно миниатюрной. Вообще на удивление много места внутри. У многих компактных седанов или хэтчбеков С-класса места для ног у сидящего сзади пассажира гораздо меньше, чем в «Матизе». Конечно, по ширине на заднем сиденье уберутся два человека, не больше, но в городском автомобиле больше и не надо.

Место водителя лаконич-



но и утилитарно: руль, приборы, управление климатической установкой, магнитола. Само сиденье довольно высокое, так что посадка получается «табуреточной», но зато открывается отличный обзор через лобовое стекло даже людям невысокого роста.

Угол наклона рулевой колонки выбран настолько удачно, что отсутствие регулировки его по высоте не вызывает дискомфорта. Само рулевое колесо на внутренней поверхности имеет два наплыва под ладони, которые делают «рулёжку» более комфортной. Обзор приборов достаточно удобный, хотя их и немного: спидометр, указатель топлива, датчик температуры двигателя. Неконтрастная цветовая схема шкалы спидометра (белое на голубом) затрудняет моментальное считывание показаний, но примерную скорость можно определять по углу наклона стрелки, и вообще машина не гонимая, скорости в городе небольшие – не страшно.

Подрулевые переключатели легкодоступны и не требуют больших усилий для переключения. Рычаг КПП имеет удобную головку и находится почти интуитивно – достаточно просто снять руку с руля.

Пора трогаться в путь, посмотреть, как «Матиз» ведёт себя на дороге.

Поворот ключа в замке зажигания – и машина начинает тихо урчать. Все машины комплектуются бензиновыми инжекторными 3-цилиндровыми двигателями.

Машина плавно трогается с места, при этом звук работы двигателя становится выше на полтона, не более. Легко вписываемся в транспортный поток.

Было очень интересно, как поведёт себя машина на ходу: объём её двигателя равен 800 см³ – меньше, чем у Запорожца. Будем ли мы тащиться в правом ряду, натужно набирая скорость, или можем двигаться со всеми на равных?

Нет, опасения насчёт аут-

сайдерства были напрасными. Машина без напряжения движется наравне со всеми, спокойно набирает скорость, на разгоне обгоняет даже «девятку», не говоря уже про классические «Жигули», «Москвичи» и грузовики.

Машина очень маневренна. Большие зеркала позволяют контролировать дорожную обстановку, а скоростные качества и габариты дают возможность перестраиваться в дорожном потоке гораздо легче, нежели на машинах представительского класса. Гидроусилителя руля в стандартной комплектации нет, но требуется небольшое усилие, чтобы машина исполнила то, что от неё хочет водитель. А уж объехать внезапно возникшую на дороге выбоину не составляет никаких проблем: благодаря высокой посадке легче заметить препятствие, а реечное рулевое управление сводит к минимуму ощущение «баранки».

Кстати о ямах. Конечно, машина новая, и подвеска ещё жестковата, но ямы, трещины и рельсы машина проходит довольно мягко, только на больших рытвинах на заднем сиденье ощущается подбрасывание, но впрочем, терпимо. Клиренс в 140 мм обеспечивает достаточный запас для того, чтобы не только не задевать днищем препятствия, но и преодолевать довольно высокие бордюры. Минимальный радиус поворота сильно облегчит жизнь водителю при парковке.

Заключение о «Дэу Матизе» было однозначным – отличный экономичный (4,5 л/100 км в городском цикле) автомобиль с оцинкованным кузовом по цене новой «девятки». Так что мы смело рекомендуем эту машину для тех, кому нужен небольшой городской автомобиль для повседневных поездок.

СВОИМИ РУКАМИ

Для замены пыльника на рулевой рейке нет необходимости полностью снимать ее с автомобиля, если пыльник порвался недавно, и в ее полость не успела набиться грязь.

ЗАМЕНА ПЫЛЬНИКА РУЛЕВОЙ РЕЙКИ

1. Предварительно разогнув жестяной фиксатор, открутить два болта на «22» крепления рулевых штанг к рулевой рейке, вывернув при этом руль до отказа вправо.
2. Открутить две гайки на «13» крепления правого хомута (по ходу автомобиля) рулевой рейки к кузову автомобиля. Снять хомут и резиновый демпфер под ним.
3. Аккуратно снять капроновые стяжки, если есть новые, то можно старые просто разрезать ножом.
4. Стянуть порванный пыльник, для удобства можно его слегка надрезать ножом.
5. Набить свежую смазку в полость рулевой рейки и натянуть на рейку новый пыльник.
6. Произвести сборку в обратной последовательности, обратив особое внимание на затяжку гаек на «13», особо не усердствовать, так как можно обломать шпильки.
7. При помощи отвертки заправить на место пыльник на рулевые тяги.

НОВИНКА

ОАО «Луцкий автомобильный завод» начало подготовку к выпуску уже в 2003 году пробной партии нового волынского вездехода ЛуАЗ-1301.

НАЧИНАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО ВЕЗДЕХОДА ЛУАЗ-1301

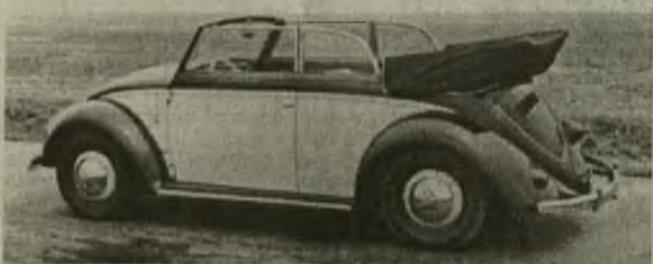


Планируется, что с конвейера сойдет не менее полусотни луцких джипов. В 2004 году будет налажен и серийный выпуск вездеходов в количестве 3-5 тысяч машин в год. Модернизированный ЛуАЗ-1301 оснащен более мощным двигателем Мелитопольского завода – 58 л.с. Автомобиль имеет также центральный замок, люк, сигнализацию, удобный багажник, а главное – высокую проходимость благодаря традиционному полному приводу. Современность и комфортабельность, которые придают ему оригинальный дизайн, а также высшие, чем в предыдущих моделях, функциональные и скоростные характеристики и умеренная цена должны заинтересовать потенциальных покупателей.

РЕТРО

«ЖУКИ» КАНУТ В ПРОШЛОЕ

Завершается целая эпоха в германском автомобилестроении. Германский концерн Volkswagen прекращает производство легендарного «жука» – VW Beetle, история которого насчитывает более 70 лет.



Речь идет о сворачивании производства Beetle на заводе в Пуэбло (Мексика). Это единственное предприятие, на котором до сих пор собиралась данная модель. Мексиканские «жуки» под маркой VW Kafer продавались только на внутреннем рынке. Производство старого Beetle будет прекращено уже летом. Сейчас мексиканский завод выпускает 53 таких автомобиля в сутки. А всего за более чем 70-летнюю историю Volkswagen продал более 21,5 млн. «жуков».

История легендарной машины началась в 1937 г., когда были выпущены первые 30 прототипов Beetle – VW30. Серийное производство началось уже в 1938 г., но было прервано с началом Второй мировой войны. В 1945 г. завод получил первый крупный послевоенный заказ на производство 20000 автомобилей. Это и

стало началом мощного витка популярности VW Beetle в мире. Уже в начале 50-х гг. VW открывает сеть дочерних предприятий в различных странах мира. А в 1955 г. с конвейера сошел миллионный «жук». Пика популярности эта модель достигла в 70-е. Через 27 лет после окончания войны VW Beetle стал самым продаваемым автомобилем в мире, побив рекорд Ford Model T.

Производство Beetle в Германии завершилось в 1991 г. С тех пор сборка машины была полностью сосредоточена на заводе в Мексике, построенном 50-х гг. Сейчас на мексиканском заводе будет продолжена сборка новой модификации VW New Beetle, выпуск которой начался в 1999 г. Разрабатывая New Beetle, в VW явно надеялись на ностальгию покупателей по старому «жуку».

РЕШЕНИЯ НЕФТЕЮГАНСКОЙ РАЙОННОЙ ДУМЫ

№265 от 30 апреля 2003 г.

«Об утверждении Положения о муниципальном заказе для муниципальных нужд муниципального образования Нефтеюганский район»

В соответствии с Указом Президента РФ от 8.04.97 г. №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и в целях обеспечения эффективного расходования средств бюджета Нефтеюганского района, Нефтеюганская районная Дума

РЕШИЛА:

1. Утвердить прилагаемое Положение о муниципальном заказе для муниципальных нужд муниципального образования Нефтеюганский район.

ПОЛОЖЕНИЕ о муниципальном заказе для муниципальных нужд муниципального образования Нефтеюганский район

Глава 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Сфера применения Положения, основные понятия

1.1.1. Настоящее Положение устанавливает правовые основы системы муниципального заказа, определяет его роль и значение, механизм работы, участников и их ответственность.

1.1.2. Настоящее Положение применяется ко всем закупкам и поставкам продукции; выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд, осуществляемые муниципальными заказчиками на территории муниципального образования Нефтеюганский район – за счет средств местного бюджета, бюджета Ханты-Мансийского автономного округа, федерального бюджета, внебюджетных источников.

1.1.3. Настоящее Положение разработано на основании:
– указа Президента РФ от 8.04.97 г. №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд»;
– Гражданского кодекса РФ;
– Бюджетного кодекса РФ.

1.1.4. В настоящем Положении используются следующие основные понятия:

- а) муниципальный заказ – это система отношений между органом местного самоуправления и исполнителем (поставщиком, подрядчиком) муниципального заказа на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд в сферах деятельности, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления и предусмотренных в составе расходов местного бюджета;
- б) муниципальные нужды – определяемые в установленном законодательством РФ, Ханты-Мансийского автономного округа и правовыми актами органов местного самоуправления порядке потребности муниципального образования Нефтеюганский район в товарах, работах и услугах, необходимых для решения вопросов, относящихся к предметам ведения местного самоуправления;
- в) муниципальный контракт – договор на выполнение муниципального заказа, заключенный структурным подразделением от имени администрации Нефтеюганского района с исполнителем в целях обеспечения муниципальных нужд;
- г) квалификационный отбор – процедура оценки претендента, осуществляемая в соответствии с критериями, требованиями и в порядке, установленными в квалификационной документации или в конкурсной документации либо в иной документации по привлечению заявок на участие в торгах, предложений, оферт или котировок;
- д) муниципальный заказчик – администрация Нефтеюганского района в лице своих структурных подразделений, осуществляющих функции по закупке продукции для муниципальных нужд.

Статья 2. Цель и основные принципы формирования муниципального заказа

1.2.1. Целью муниципального заказа является своевременное обеспечение стабильного функционирования отраслей муниципального образования с наименьшими затратами бюджетных средств.

1.2.2. Муниципальные заказы размещаются путем проведения конкурсов для выявления поставщиков, предлагающих наиболее выгодные для района условия поставки продукции, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Положением.

1.2.3. Муниципальный заказ формируется администрацией Нефтеюганского района на основе приоритетных направлений социального и экономического развития территории по отраслям.

1.2.4. Формирование муниципального заказа на поставку продукции проводится на основе принципов:
– обеспечения максимальной экономичности и эффективности закупок;

– развития добросовестной конкуренции среди исполнителей муниципального заказа;

– обеспечения объективности и обоснованности расходов финансов, достижения максимальной открытости в их использовании.

1.2.5. Проекты годовых планов закупок продукции для муниципальных нужд муниципального образования Нефтеюганский район готовятся на очередной финансовый год отраслевыми комитетами и другими структурными подразделениями администрации Нефтеюганского района на основании выявленной потребности данных подразделений в продукции в соответствии с нормативным и экономическим обоснованием и в пределах утвержденных лимитов и смет.

1.2.6. Проекты годовых планов закупок продукции для муниципальных нужд муниципального образования Нефтеюганский район согласовываются в печатном виде с курирующим определенную отрасль заместителем главы района и выносятся на утверждение районной Думы совместно с проектом бюджета Нефтеюганского района на планируемый период.

1.2.7. Сформированные проекты годовых планов закупок продукции для муниципальных нужд отраслевые комитеты и другие структурные подразделения администрации Нефтеюганского района направляют в комитет по экономике до 1 ноября года, предшествующего планируемому.

1.2.8. Комитет по экономике формирует Сводный перечень муниципального заказа муниципального образования Нефтеюганский район на планируемый период после утверждения бюджета района на планируемый период.

Глава 2. ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРСОВ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАКАЗОВ И ПОСТАВКУ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Статья 1. Подготовка технических требований

2.1.1. Составление технических требований производится на основе технических характеристик товаров (работ, услуг), планируемых к поставке в соответствии с планом проведения конкурсов.

2.1.2. В технических требованиях для поставки товаров указываются: вид оборудования; его основные технические характеристики и предназначение этого оборудования, условия его эксплуатации.

Технические требования не должны содержать ссылок на конкретные торговые марки, номера по каталогам или конкретные производители оборудования. В исключительных случаях допускается ограниченное использование ссылок на конкретные торговые марки, номера по каталогам или конкретные производители оборудования, когда такие ссылки требуются для того, чтобы гарантировать присутствие в предлагаемом оборудовании требуемых покупателем конструктивных особенностей, технических параметров или эксплуатационных характеристик. Такие ссылки должны обязательно сопровождаться словами «или эквивалент», чтобы позволить поставщику (исполнителю) учесть требуемые параметры в предлагаемом оборудовании. В технических требованиях конкретно указываются стандарты Российской Федерации (например, ГОСТ-Р) или принятые в международной практике стандарты (например, ИСО), которым должно соответствовать оборудование.

2.1.3. Технические требования должны быть сформулированы с учетом реальных потребностей заказчика, а также таким образом, чтобы обеспечить конкурентную борьбу между участниками конкурса. Особое значение имеют такие параметры, как:

- а) ясность и однозначность;
 - б) четкое разделение точных технических требований и качественных требований по работе системы;
 - в) новизна и надежность;
 - г) стандартизация;
 - д) отсутствие упоминания в технических требованиях конкретной фирмы-производителя;
 - е) включение требований по запасным частям, техобслуживанию и гарантийному периоду;
 - ж) доставка и установка поставляемых товаров;
 - з) соответствие технических требований критериям оценки.
- 2.1.4. Технические требования для закупки услуг должны включать в себя следующие разделы:
- а) предыстория вопроса;
 - б) цели;
 - в) объем услуг;
 - г) предлагаемый график;
 - д) обучение и передача навыков (при необходимости);
 - е) вклад исполнителя;
 - ж) отчетность и результаты;
 - з) квалификация исполнителя;
 - и) дополнительные требования и/или информация.
- 2.1.5. Технические требования для закупки работ и услуг в области градостроительной деятельности определяются соответствующими нормативами (ТСН).

Статья 2. Конкурсная комиссия

2.2.1. Для квалификационного отбора поставщиков и принятия решения о победителе конкурса Заказчик формирует конкурсную комиссию. Председатель конкурсной комиссии ведет заседание конкурсной комиссии, которая подписывает протокол вскрытия конкурсных заявок, проведение квалификационного отбора поставщиков, если таковой имеет место, и протокол оценки конкурсных заявок.

2.2.2. Конкурсная комиссия формируется преимущественно из числа специалистов, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в области организации конкурсов на закупку продукции для муниципальных нужд.

2.2.3. Заседание признается правомочным для принятия решения, если на нем присутствует не менее 2/3 членов конкурсной комиссии от ее списочного состава.

2.2.4. Решения комиссии принимаются путем голосования простым большинством голосов присутствующих на заседании членов конкурсной комиссии.

2.2.5. В случае отсутствия председателя заседания конкурсной комиссии проводит заместитель.

2.2.6. Права конкурсной комиссии:

- проводить предварительный квалификационный отбор поставщиков на участие в конкурсе на основании данных конкурсной документации, разработанной в соответствии с методическими указаниями и рекомендациями Министерства экономики Российской Федерации;
- устанавливать и изменять дату проведения конкурса по результатам подготовки и проверки конкурсной документации;
- принимать решения об оптимальных вариантах проведения конкурсов;
- утверждать конкурсную документацию;
- привлекать к работе экспертов, специализированные аудиторские, консультационные и иные организации;
- определять победителя конкурса в соответствии с порядком и критериями, предусмотренными конкурсной документацией, и принимать решение по результатам конкурса;
- запрашивать разъяснения по вопросам подготовки конкурсной документации;
- определять затраты на подготовку конкурсной документации и порядок ее оплаты;
- публиковать в средствах массовой информации отчет о результатах размещения муниципального заказа;
- выбирать исполнителей муниципального заказа при его размещении с помощью запроса котировок цен.

2.2.7. Конкурсная комиссия вправе отказать лицу в участии в конкурсе по следующим основаниям:

- лицо, подавшее конкурсную заявку, не представило в установленный срок конкурсную документацию либо если конкурсная документация не содержит достаточные и достоверные сведения;
- лицо, подавшее конкурсную заявку, не прошло процедуру предварительного квалификационного отбора в соответствии с решением конкурсной комиссии;
- при выявлении недобросовестных действий лица, представившего заявку на участие в конкурсе;
- поставщик не состоятелен в финансовом и правовом отношении;
- лицо, подавшее заявку, находится в стадии реорганизации, ликвидации, является банкротом;
- поставщик отказался дать разъяснение положений заявки на участие в конкурсе;
- в других случаях, предусмотренных законодательством.

Статья 3. Состав конкурсной комиссии

2.3.1. Состав конкурсной комиссии формируется из:
а) председателя конкурсной комиссии;
б) заместителя председателя конкурсной комиссии;
в) членов конкурсной комиссии (представители пользователя продукции, Заказчика, общественных организаций).

Членами конкурсной комиссии не могут быть лица, подавшие заявки на участие в конкурсе, или лица, состоящие в штате организации, подавших заявки на участие в конкурсе.

В работе конкурсной комиссии по мере необходимости могут принимать участие эксперты и поставщики.

2.3.2. Председатель и состав конкурсной комиссии утверждаются постановлением Главы района.

2.3.3. Председатель конкурсной комиссии должен пройти соответствующую профессиональную переподготовку или повышение квалификации в области организации конкурсов на закупку продукции для муниципальных нужд.

Статья 4. Эксперты, привлекаемые к работе конкурсной комиссии

2.4.1. Конкурсная комиссия может своим решением привлекать на постоянной или временной основе одного или нескольких технических специалистов для экспертного заключения и участия в работе конкурсной комиссии без права голоса при вынесении решений.

2.4.2. Перечень экспертов, привлекаемых к работе конкурсной

комиссии, определяется конкурсной комиссией по каждому конкурсу отдельно или по нескольким конкурсам одновременно. Решение конкурсной комиссии о привлечении экспертов и их персональный состав заносится в протокол заседания конкурсной комиссии.

- 2.4.3. Эксперты выполняют следующие функции:
а) принимают участие в заседании конкурсной комиссии;
б) проводят оценку заявок, поданных на конкурс с квалификационным отбором или открытый конкурс;
в) готовят заключение на основе проведенной оценки и выносят их на заседание конкурсной комиссии в качестве рекомендаций.

Статья 5. Муниципальный заказчик

2.5.1. Заказчик на основании утвержденных реестров продукции, поставляемой по муниципальному заказу, определяет объем и номенклатуру однотипной продукции, заявленной структурными, отраслевыми подразделениями муниципального образования, которая может быть объединена в сводный муниципальный заказ.

2.5.2. Заказчик в пределах предоставленных ему средств и полномочий:

- а) разрабатывает конкурсную документацию и регламент работы конкурсной комиссии;
- б) принимает решение о назначении и дате проведения конкурса, необходимости экспертиз, финансирует их проведение за счет средств, выделяемых на финансирование данного муниципального заказа;
- в) утверждает форму муниципального контракта и перечень документов, определяющих условия закупки продукции;
- г) заключает муниципальный контракт на выполнение муниципального заказа с победителем конкурса;
- д) может в условиях конкурса установить предельную цену на продукцию. Изменение цены после заключения контракта допускается только в случаях, предусмотренных контрактом и условиями конкурса;
- е) осуществляет контроль за целевым и рациональным использованием финансовых средств, выделенных на выполнение муниципального заказа, а также за поставкой продукции как на отдельных этапах, так и в целом;
- ж) несет ответственность за полноту, качество и сроки выполнения муниципального заказа.

Статья 6. Поставщик продукции по муниципальному заказу

2.6.1. Поставщик продукции по муниципальному заказу, исполнитель муниципального заказа (далее – Поставщик) – любое физическое или юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы и формы собственности, которое имеет необходимую квалификацию, финансовые средства, трудовые ресурсы, производственные мощности, оборудование и другие материальные возможности, необходимые для выполнения соответствующего муниципального заказа, опыт и положительную репутацию, а в установленных законодательством случаях – лицензию.

Поставщиком не может быть юридическое лицо, которое признано несостоятельным (банкротом), находится в процессе ликвидации или на имущество которого наложено арест, а также лицо, недобросовестно выполнявшее или выполняющее свои обязательства перед Заказчиком по ранее заключенным договорам.

Статья 7. Порядок размещения муниципального заказа

2.7.1. Муниципальный заказ на поставку продукции размещается на открытых одноэтапных конкурсах, проводимых на условиях, установленных Заказчиком для соответствующего вида муниципального заказа, за исключением случаев, оговоренных в частях 2.7.2, 2.7.3, 2.7.4, 2.7.5 и в абзаце втором части 2.9.6 настоящего Положения.

2.7.2. Заказчик может разместить муниципальный заказ путем проведения двухэтапного конкурса, если:

- а) Заказчик не имеет возможности составить подробные спецификации товаров или работ, определить характеристики услуг;
 - б) Заказчик намерен заключить муниципальный контракт в целях проведения научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок;
 - в) Поставщики при проведении обычного одноэтапного конкурса не представили конкурсные заявки на участие в конкурсе или все указанные заявки отклонены Заказчиком.
- 2.7.3. Заказчик вправе провести закрытый конкурс:
а) на основании специального распоряжения Главы района в случае, если товары, работы, услуги могут быть закуплены в силу специального характера или сложности у ограниченного круга Поставщиков, а также в случае, если предмет муниципального заказа составляет государственную тайну в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2.7.4. Заказчик вправе выбрать Поставщика без конкурса, если:
а) возникла срочная необходимость в закупке определенной продукции вследствие аварийных ситуаций или чрезвычайных обстоятельств;

- б) Поставщик является естественным монополистом;
- в) Поставщик обладает исключительными правами в отношении данной продукции и отсутствует ее равноценная замена;
- г) Заказчиком, осуществившим закупку продукции у определенного Поставщика, установлено, что дополнительные закупки по сопоставимым спецификациям заказчика и для которых существует сложившийся рынок при условии, что цена муниципальной контракта не превышает 2000 установленных законом минимальных размеров оплаты труда, но не более 200 тыс. рублей.

2.7.5. Заказчик вправе проводить закупки с применением способа запроса котировок при закупках имеющихся в наличии товаров или услуг, которые производятся или предоставляются не по конкретным спецификациям заказчика и для которых существует сложившийся рынок при условии, что цена муниципальной контракта не превышает 2000 установленных законом минимальных размеров оплаты труда, но не более 200 тыс. рублей.

Статья 8. Организация конкурса

2.8.1. Организатором конкурса (далее – Организатор) является Заказчик или юридическое лицо, которое на основании договора с Заказчиком осуществляет организацию и проведение конкурса, за исключением действий, изложенных в пунктах «в», «г», «д», «е», «ж» части 2.5.3 настоящего Положения.

2.8.2. Организатор объявляет о проведении открытого конкурса путем публикации в средствах массовой информации (газета «Югорское обозрение», телеканал «7 канал»). Публикация должна содержать следующую информацию:

- а) наименование и адрес Заказчика;
- б) время и место проведения конкурса;
- в) порядок проведения конкурса, в том числе оформления участия в конкурсе;
- г) порядок определения лица, выигравшего конкурс;
- д) начальная цена муниципального контракта;
- е) срок заключения муниципального контракта;
- ж) размер платы, взимаемой за предоставление конкурсной документации, если плата взимается;
- з) основные характеристики и количество закупаемой продукции, условия и сроки ее поставки; вид, место и сроки выполнения работ и оказания услуг;
- и) требования к Поставщику в соответствии со статьей 6 главы 2 настоящего Положения, а также порядок, критерии и сроки проведения квалификационного отбора;
- к) место и порядок получения конкурсной документации;
- л) место и срок представления заявки на участие в конкурсе;
- м) размер обеспечения заявки, сроки и порядок ее внесения.

Александр КЛЕПИКОВ, глава района.

(Окончание читайте в следующем номере).