

ТРИМБУНА

Сургутская

№ 169 (8752)

Четверг, 4 сентября 1997 года

В розницу цена договорная

ЭКСПРЕСС-ИНФОРМАЦИЯ

«Трюфель», да не тот

Трехдневная остановка кондитерского цеха Сургутского хлебозавода вызвала пересуды.

Работники прилавка объяснили покупателям, что отсутствие в торговле изделий для сладкоежек связано с исчезновением сырья, используемого для приготовления тортов и пирожных. Однако такое толкование ошибочное. Цех останавливался для того, чтобы навести «марафет» в помещении, который требуется по санитарно-гигиеническим нормам.

В канун нового учебного года кондитерам пришлось трудиться

с удвоенной энергией, потому что поступило множество заказов на продукцию, которая является непременным атрибутом праздничного стола.

Некоторые сургутяне успели отведать новый вид торта «Трюфель», в украшении которого используются помадная крошка, узорчатый шоколад. Это самая дорогая по стоимости продукция, и потому выпускается она в ограниченном количестве.

Зоя СЕНЬКИНА.

Профессия медика по-прежнему в почете

В Сургуте по-прежнему одним из самых популярных учебных заведений остается медицинское училище.

В этом году на первый его курс поступили восемьдесят человек. Через три года они получат специальность медицинской сестры, фельдшера или акушерки. Для этого им пришлось выдержать сложный экзамен при поступлении, ведь конкурс составлял 5-7 человек на одно место. Без-

работица будущему среднему медперсоналу не грозит: уже сейчас в училище лежат десятки заявок на специалистов-медиков.

Отрадно отметить, что наряду с девушками в этом году в училище поступили четверо юношей.

Владимир ДОБРЫНИН.

В борьбу против наркотиков вступают новые силы

Комитет по делам молодежи и все общественные организации, тесно сотрудничающие с ним.

Городской студенческий совет, все вузы города, авиационно-спортивный центр, общественная организация «Форт Брайт», клуб афганцев «Саланг», творческое объединение «Свежий ветер», клуб любителей атлетики «Аполлон» и многие другие решили четвертого сентября принять участие в общественной ак-

ции протеста против распространения наркотиков.

Все больше и больше людей в нашем городе встают на борьбу с наркотическим злом, разрушающим молодые жизни, а это значит, что перед таким натиском никакое зло не должно устоять.

Светлана СЕВАСТЬЯНОВА.

«Дичь» охотничьего запала

Уже первые два дня нынешнего охотничьего сезона принесли сразу двенадцать нарушений правил охоты.

Естественно, это только зарегистрированные нарушения. По информации из охотинспекции, некоторые сургутские «добытчики» не смогли утерпеть даже до официальной разрешенной «зорьки» и поддали искушению открыть пальбу из своих ружей раньше положенного срока, хотя охота в этом году и без того началась на неделю раньше обычного.

Среди типичных нарушений отмечены: провоз охотничьего

оружия в машине без чехла и в собранном виде, что по существующим правилам приравнивается к браконьерскому методу «охоты с подъезда», кроме того, охота без документов и лицензий (у таких нарушителей оружие было изъято) и, наконец, охотничий запал, приводящий к отстрелу той дичи, «брать на мушкету» которую вообще запрещено.

Лиха беда начало?

Александр ЩЕЛКУНОВ.

Два мотива преступлений

По данным органов внутренних дел, каждое двенадцатое преступление подростки совершают в состоянии алкогольного опьянения, каждое пятнадцатое - в наркотическом.

В текущем году 1446 подростков были обследованы в психоневрологическом диспансере, 2085 - доставлены в горотделы милиции, 288 - привлечены к уголовной ответственности. Не-

совершеннолетние объединяются в преступные группы либо с целью обогащения, либо для того, чтобы чем-то занять свободное время.

Андрей МАРКИН.

ГАИ НЕ ДРЕМДЕТ. ПРАВИЛА У НАС ЕЩЕ В НОВИНКУ

Проезда днем минувшей субботы по Тюмени, я был немало удивлен тем, что почти все автомашины двигались по улицам города с включенными фарами.

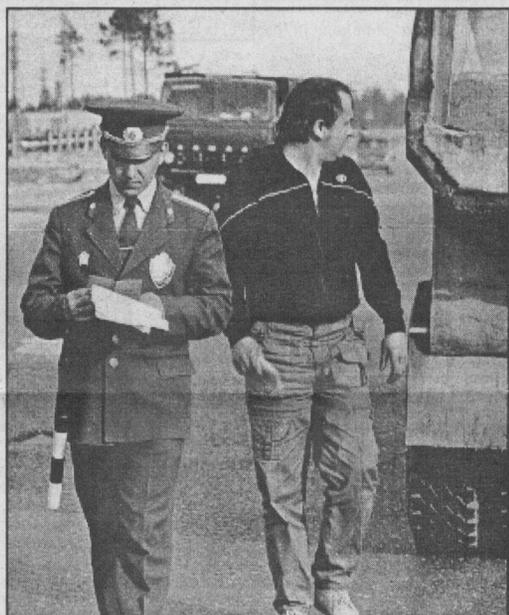
У меня даже зародилось сомнение: неужели за минувшие сутки, что я провел за рулем, наше правительство изменило Правила дорожного движения? Но едва миновал окраину города, машин с включенными фарами стало попадаться все меньше и меньше, а затем их не стало совсем.

«Наверное, какое-то нововведение местных властей», - подумал я, но на всякий случай решил по приезде в Сургут проконсультироваться в ГАИ. Как оказалось, действительно такое нововведение есть. Администрация Ханты-Мансийского автономного округа приняла постановление, согласно которому в период с 25 августа по 14 сентября с целью обеспечения безопасности на дорогах и адаптации детей к началу учебного года всем водителям предписано ездить в указанный период с включенными фарами независимо от времени суток.

В Сургуте такое распоряжение поступило только на исходе минувшей пятницы, и за выходные дни оно пока не дошло до водителей.

Мы не представляем, как заставить водителей выполнять это постановление, - посетовали в ГАИ, - ведь в Правилах дорожного движения такого нет. Мы не можем привлекать водителей к ответственности за нарушение этого постановления, но убедительно просим их быть предельно внимательными на дорогах в указанный период. Многие дети отыски от городского движения.

Со своей стороны сотрудники городского отдела ГАИ определили для себя ряд мероприятий, направленных на исключение возможных случаев детского травматизма на дорогах. Первого сентября возле каждой из



школ города с самого утра и до окончания линеек на прилегающих улицах дежурили сотрудники автоинспекции. Многие офицеры милиции выступили в этот день перед учениками с уроками по соблюдению Правил улично-дорожного движения. Был усилен и контроль за водителями автотранспорта.

Такие мероприятия продлятся до середины сентября, а вы, ува-

жаемые читатели, имеющие автотранспорт, не забудьте, выезжая на улицы города, включить фары. Это нужно сделать в интересах наших детей.

Владимир ДОБРЫНИН.

На снимке: с инспектором ГАИ лучше не спорить...

Фото Сергея БАЛАШОВА.

ХРОНИКА ПРОИСШЕСТВИЙ

Лихой народ - сургутские автомобилисты. Любят они быструю езду «с ветерком», да еще хватанув при этом граммов двести горячительных напитков. И не пугают их при этом ни штрафы, ни возможность разбить свою или чужую машину, ни вероятность погибнуть по «пьяной лавочке».

Только за прошедшую неделю сотрудниками ГАИ Сургута были задержаны более восьмидесяти водителей за управление автотранспортом в нетрезвом состоянии, и, к сожалению, их количество не уменьшается.

А уж если vuoi водители, то что остается делать пешеходам?

Около девяти часов вечера 27 августа 37-летняя женщина в нетрезвом состоянии переходила проезжую часть проспекта Мира в неустановленном месте и оказалась под колесами автомашины. С травмами она была доставлена в больницу.

Вероятно, в связи с тем, что к началу учебного года многие сургутяне спешили вернуться на своих автомашинах из отпуска домой, в конце недели было много аварий на подъезде к городу.

Так, 30 августа на 15-м километре автодороги Сургут-Лянтор 22-летний водитель, управлявший автомашиной «Хонда», уснул за рулем, выехал на полосу встречного движения и столкнулся с автомашиной ВАЗ-2109. В

результате аварии пострадали четыре человека.

В этот же день на 45-м километре автодороги Сургут-Нефтеганск водитель «шестерки» нарушил правила обгона, выехал на полосу встречного движения и столкнулся с «Москвичом». Пострадали четыре пассажира «Жигулей».

Не обошлось и без травм детей. Вечером 30 августа на 94-м километре автодороги Сургут-Когалым водитель автомашины марки КРАЗ, управляя самовалом с негорящими габаритными огнями и отсутствующими катафотами в темное время суток, остановился на проезжей части дороги для пропускания встречного транспорта.

Следом за ним двигался другой автомобиль, водитель которого, ослепленный светом встречной машины, не заметил стоящую впереди машину и врезался в нее. Вследствие этого пассажира машины, 12-летняя девочка, получила переломы костей и была доставлена в больницу.

Всего же за прошедшую неделю на дорогах пострадали 20 человек в десяти авариях, а 107 дорожно-транспортных происшествий обернулись только материальными ущербами.

Николай ГОРОБЕЦ,
сотрудник пресс-службы ГАИ.

ФАМИЛИЯ Тополя (с ударением на втором слоге) упоминался в свое время в моем присутствии не раз. И, как водится, я пытался представить человека, носящего ее. Портрет, нарисованный в воображении, абсолютно не совпадал с реальным. Высокий, подтянутый Виталий Иванович имеет выправку военного. К службе он и в самом деле в прошлом имел отношение — летал на тяжелых вертолетах. После одиннадцати лет работы в сургутском небезопасном заслужил. К тому времени ему не было и тридцати лет. Летал бы, наверное, и дальше, если бы не возник вопрос о сокращении кадров в объединенном авиаотряде. Тополя смело написал заявление об увольнении. Он знал, чем займется, спустившись, что называется, с небес на землю.

Друзья Виталия Ивановича, организовав производственный кооператив, потихоньку его начали посвящать в свои дела. Потом он и вовсе перешел работать в эту структуру, к которой в нашем обществе отношение было неоднозначным. "Рубикон" — так назывался кооператив, специализировался он на строительстве овощехранилищ.

В.И.Тополю определили на должность коммерческого директора, а фактически ему поручалась снабженческая деятельность. Азы нового дела постигали с увлечением, был и финансовый интерес — зарплату положили ему вполную вышнюю "полотка", который платили когда-то в авиации. А это очень важный стимул для того, чтобы выкладываться на производстве.

Начало девяностых годов — время биржевого движения. В Сургуте тоже возникла товарно-сырьевая биржа. Многие в работу брокера стали вникать, самоучками при этом большинство были. Виталий Иванович профессионально изучал это "ремесло", обучаясь на столичных курсах, свидетельство об окончании он получил. Практические навыки приобретал на Уральской товарно-сырьевой бирже в Екатеринбурге. Через полгода его избрали первым заместителем председателя биржевого совета. Несмотря на то, что эту структуру создавали друзья Тополя, подбирали они своих партнеров не по принципу знакомства или доброго расположения, а по умению работать. Вакантный метод пришлось осваивать Виталию Ивановичу: полмесяца жил в уральской столице, вторую часть проводил с семьей в Сургуте.

Удалось ему практический опыт закрепить и потом, когда произошло слияние двух бирж — Уральской и Свердловской: вошла она тогда в первую тройку по обороту в России.

СТРЕМИТЕЛЬНАЯ менялась экономическая ситуация. Биржевое движение стало идти на убыль. В Сургуте свою жизнь предстояло найти. Приобретенный в Екатеринбурге опыт проведения аукционов по продаже квартир попробовал здесь "обкатать", чем сейчас гордится. Первые торги прошли в ДК "Энергетик" — тогда это выглядело необычной процедурой, которая была обставлена достаточно пышно. Теперь торговля недвижимостью стала будничным явлением.

Виталий Иванович не скрывает того, что он берется за воплощение чужих идей. Так, кстати, поступают японцы. Они не изобретают велосипед, а следуют за мировым техническим прогрессом, отбирая самые перспективные направления, замыслы, переводят их из области проектов в практическую плоскость. Как показывает жизнь, этот бизнес очень хороший и прибыльный. А дальше был всем известный "Гелеум", куда пригласил Тополю ныне перебрывшийся на жительство в США наш земляк А.Д.Тепман. Вместе с ним Виталий Иванович потом покинул "Гелеум", основывая другую фирму, а позднее вновь вернулся, чтобы окончательно удостовериться в том, что он не является человеком команды. У него совершенно другой стиль работы.

ВТОРИЧНЫЙ уход Виталия Ивановича из компании "Гелеум", а произошло это недавно, некоторые люди из деловых кругов восприняли с подозрением. Как водится в таких случаях, поползли слухи, оброставшие новостью откудова взявшимися подробностями: мол, раскол произошел, конфликтная ситуация сложилась. Да и как не пошептаться за спиной, если компанию покидает один из акционеров, который является самым крупным держателем пакета ценных

бумаг, директор инвестиционной компании "Гелеум", позвонил, предложил долгосрочную ссуду на покупку такой же машины. Причем деньги были наличными, какими-то планами при этом пришлось бы поступиться. Отзывчивость, порядочность не может не вызывать чувства благодарности.

ВООБЩЕ Виталий Иванович о команде "Гелеума" может рассказывать долго и только в доброжелательном тоне. На самом деле они очень хорошо са-

мось кредиторов, с которыми тоже не удавалось рассчитаться. И тут подключались те, кто избрал своим бизнесом посредническую деятельность.

— Мы ехали в Тобольск, смотрели, кто является дебитором-кредитором комбинации, анализировали, что можно получить у дебиторов НКХ, — продолжал беседу Тополя. — Возвращались в Сургут, работали с "Тюменэнерго", базой комплектации, предлагали поставить тот или иной товар в счет погашения задолженнос-

принесет, — размышляет он. — Я делаю из того того, чтобы и мой сын, и другие ребята имели возможность посещать красивые места, где будет организован сервис по высшему разряду, установлены игровые автоматы. Да, деньги не вернутся назад в чистом виде, но они возвратятся в блеске детских глаз. Определимся также с благотворительной помощью тем, кому сегодня живется хуже всего. То есть многое из того, что я поочерно в "Гелеуме", постараюсь продолжить в своей фирме.

Тополя считает себя коммерсантом. Он не может сидеть на месте, ходить по часам на работу, по звонку возвращаться домой. Ему скучно вести размеренный образ жизни. Как-то ему пришлось некоторое время исполнять обязанности генерального директора "Гелеума" — с трудом заставлял ходить себя на работу, хотя, по его мнению, ничего страшного нет в том, чтобы управлять компанией. А в качестве коммерсанта, который куда-то спешит, что-то согласовывает, утрясает, Виталий Иванович чувствует себя превосходно — это его стихия.

— В моем бизнесе все может случиться: сорвутся поставки, снабженцы отправят вагоны не по тому адресу, но если ты честен проинформируешь партнера о ситуации, не будешь хитрить, расскажешь о принятых действиях, — он всегда поимет. В любом виде бизнеса надо оставаться порядочным человеком, уметь держать слово, выполнять обязательства перед партнером, — таково "железное" правило Тополя.

— Знаете, у кого получается бизнес? — продолжил он. — У тех, для кого деньги не самоцель, а средство для достижения цели. У меня есть цель, и я планомерно к ней иду. У меня было немало жизненных вех, когда мой бизнес находился на грани срыва (подводил смежники, партнеры и даже компаньоны), но если сохранить незапятнанное имя, то можно подняться снова. А если потерял репутацию, то, даже имея деньги, подняться будет тяжело. Это аксиома бизнеса.

О ЦЕЛИ, к которой Виталий Иванович стремится, он распространяться не стал, потому как считает себя суверенным человеком, верит в судьбу. Судьба, полагает, привела его в Сургут после окончания летного училища на Украине. Судьбой волею предначертано родиться тринадцатого числа, и эту дату, которой многие остергаются, считает счастливым. Как человек суверенный, он верит в то, что подкова приносит счастье. И потому этот знак конюх с ним из офиса в офис, когда переходит с одной работы на другую. В "Сомакс" сейчас ее принес и, вешая подкову, сказал, обращаясь к коллегам: "Резьба, она принесет счастье нашей фирме".

А не привел ли дороги Тополя в третий раз в "Гелеум": ведь пытался же он войти в одну и ту же реку дважды.

— Все может быть, — подумав, сказал Виталий Иванович. — Пакет акций продавать не собираюсь. Я оставлю его в оперативное управление в равных долях, по всей видимости, компаньонам, которые остались, чтобы не давать никому перевеса в праве голоса. Можно было бы и вернуться при наличии собственного пакета акций — минимуму 76 процентов. Тогда никто не имеет права "вето". Это и будет то, к чему я стремился — авторитарному стилю управления.

Многое из того, о чем мы говорили с В.И.Тополя, осталось в записках, на магнитной пленке. К сожалению, всего не перескажешь, обо всем не напишешь. Если честно, то этот человек произвел на меня впечатление, и о коммерсантах такого уровня у меня резко поменялось мнение. Ни в мудрости, ни в искренности Виталия Ивановича сомневаться не приходится. И пусть подкова приносит ему счастье — окружающим его людям тоже что-то достается.

ДЕЛО

ЧЕЛОВЕК НЕ ИЗ КОМАНДЫ

Телефон требовательно зазвонил, однако Виталий Иванович никак не отреагировал на сигнал, продолжив разговор как ни в чем не бывало. Эта деталь не ускользнула от меня, она очень хорошо характеризовала собеседника, который не пытался напугать на себя вид очень занятого, озабоченного человека, манипулирующего стовым телефоном.

бумаг "Гелеума". Сам Виталий Иванович ничего освоенного в своем поступке не видит.

Он относит себя к той редкой категории людей, которые умеют и любят работать самостоятельно. Наличие компаньонов, команды скрывает его.

— Я могу вести бизнес в одиночку — персонал, менеджеры, естественно, нужны. Если я начал воплощать идею, то делаю это до конца, — подчеркивает он. — Я реально оцениваю свои силы и никогда не беру на себя непосильную ношу. Точно знаю, например, что премьер-министром мне не быть никогда, — шутит Виталий Иванович.

Еще один недостаток открыл в себе Тополя. Впрочем, почему бы в "плюсы" это качество не засчитать? Он считает, что не может возглавлять большую фирму, где требуется децентрализация управления. Это хороший стиль руководства, но Виталий Иванович — сторонник авторитарного метода управления. Он готов делиться лаврами успеха, но если под контракт стоит его фамилия, то весь груз ответственности берет только на себя. Переключать что-либо на чужие плечи не в его правилах. При децентрализованном управлении это и прямые виновники в срыве договора, и косвенные, а, по сути, виноваты неет.

Школа "Гелеума" дала ему богатый опыт. В компании работает высококвалифицированная команда отличных специалистов, единомышленников. И не то чтобы он не хотел стать ее членом — просто он другой и не любит, чтобы на него оказывали давление, влияние.

— В "Гелеуме" командный стиль работы, — говорит Тополя. — Его руководители все вопросы решают сообща, после споров, обсуждений. Эти люди и сейчас являются моими хорошими друзьями, партнерами по бизнесу. Поработав в этой компании, я убедился в том, что она непотопляема и мой уход никак не скажется на дальнейшей деятельности "Гелеума". Она построена по принципу подводной лодки. Если, допустим, два отсека дадут течь, то и в этом случае компания удержится на плаву. "Гелеум" можно уничтожить только тогда, когда этого захотят сами акционеры. Но если один из них воспротивится этому, компания будет жить. Чем мне еще импонирует эта компания? Она честно показывает свою прибыль, не ищет лазейки, чтобы уйти от налогов. Это очень большой плюс в наше время.

Виталий Иванович ценит в своих бывших соратниках взаимовыручку, обыкновенное человеческое дружба. Однажды он отправился в служебную командировку на личном автомобиле. Произошла авария. Узнав, А.Ю.Мель-

ботали, распутывая клубок всеобщих неплатежей, помогали предприятиям производить финансовые взаиморасчеты. На первых порах кое-кому казалось не реальным, не имея "живых" денег, выпутаться из сложных финансовых пут. Когда существует стойкая система неплатежей, работать титанически трудно. Многие тут рвется на личных связях, дружеских отношениях. Доброе имя, репутация честного человека играют основную роль. Важно не запятнать себя, поддерживать тот имидж, который зарабатывался годами.

— Своим уходом я дал возможность роста другим сотрудникам, — приводит еще один веский довод Тополя. — Освободившись таким образом должность коммерческого директора. Значит, кто-то из уже подготовленных специалистов займет ее, продвинется по служебной лестнице другой — целая цепочка продвижений потянется. Когда спросили о моем мнении, кого бы я порекомендовал на его место, то без тени сомнения назвал Александра Крыгина. Бизнес, которым я занимался все это время в "Гелеуме", продолжу в своей фирме "Сомакс".

Эта фирма набирает обороты, у нее достаточно разветвленный спектр деятельности. Одним из них является работа паромной переправы через Обь. В отличие от трех действующих эта — технологическая, она обслуживает "Тюменэнерго". Переправа действует уже три года. Водители после долгой дороги не стоят в очереди, чтобы перебраться на другой берег. Особенно ощутил ее преимуществ, когда произошло серьезное ЧП.

С судном поддерживается круглогодичная телефонная связь. Водитель с дороги звонит экипажу, и паром подходит к берегу к определенному часу. Четко, быстро происходит доставка по реке транспорта энергетиков в обоих направлениях. Сейчас руководители других крупных предприятий заинтересовались такой схемой паромов.

— Когда система взаиморасчетов обрела право на жизнь, я начал отработывать ее в "Сомаксе", — рассказывает Виталий Иванович. — Было это еще до моего перехода в "Гелеум".

В условиях неплатежей крупным акционерным обществом без посредников не обойтись. К примеру, к тому моменту, когда этот вид деятельности привлек моего собеседника, Тобольский нефтехимический комбинат задолжал "Тюменэнерго" 120 млрд рублей. Не рассчитываясь он за потребление электроэнергии не потому, что не хотел этого, а из-за отсутствия средств. В то же время "Тюменэнерго" требовалось комплектовать стройматериалы и т.д. У него была своя

сти. Согласовали цены. Товар шел напрямую. Бывало, что четыре предприятия одновременно "расшивились". Удачная коммерческая операция приносила нам свой небольшой процент. Одновременно проводилось налоговое освобождение.

До нашего сотрудничества с "Тюменэнерго" и прихода в него коммерческого директора А.Д. Фомина оно работало со 130 фирмами-посредниками. Когда он отладил систему, то осталось всего двенадцать партнеров. И еще: при такой схеме "живые" деньги не уходят за пределы территории. Позднее наладили деловые отношения с Сургутским газоперерабатывающим заводом, "Сургутгазпромом". С этими предприятиями я намерен продолжать работу.

НЕКОТОРЫЕ считают, что когда-нибудь такой вид бизнеса, как посредническая деятельность, исчезнет. Тополя опровергает эту точку зрения: — Крупные производители всегда будут заинтересованы в региональных дилерах, своих представителях на местах, дистрибуторах, которые будут распространять товар мелкими партиями. А со временем нужда в таких специалистах будет еще больше. Любой бизнес начинается со сбыта.

Как иной раз люди берутся за предпринимательство? Кого-то осянет. Есть идея. Построю-ка я кирпичный заводик, завалю всех строительными материалами. А подсолвал он, сколько кирпича в районе требуется, какова будет его себестоимость? А если найдет покупателя на другой территории, то во что выльется транспортировка товара? И вообще нуждается ли в нем рынок? Отталкиваясь от идеи, не проработав ее, по меньшей мере, неразумно, ориентироваться нужно только на сбыт, и, как говорится, требуется семь раз отмерить.

У "Сомакса" есть собственная накопительная база, которая позволяет принимать товар и "распылять" его между мелкими потребителями в Западно-Сибирском регионе. Ведутся переговоры с рядом крупнейших предприятий — их представляет В.И.Тополя собираются стать. Посредническую деятельность фирмы он собирается строить по западной схеме: так между производителем и потребителем стоят, как минимум, пять посредников. А если удастся быть им в одном лице, то это идеальный вариант, к которому надо стремиться.

По примеру "Гелеума" Виталий Иванович намерен инвестировать объектно значимые для города объекты. Например, фирма "Сомакс" планирует финансировать на паях с другими строителями детского кафе.

— Я знаю, что денег это мне не

НЕСМОТЯ на дождь и прохладу, в девять часов утра на рынке уже были раскуплены все торговые места, и предприниматели, каждый на свой вкус и лад, мостили над товаром импровизированные навесы и навесики. И хотя от очереди рынок так и не избавился, однако было шумно и гама возле кошечек с надписью "Касса" на этот раз не наблюдалось. Но даже в этот очень неуютный, судя по погоде, день мест для торговли здесь хватало не всем. Мы обратились к одной из групп "счастливиц", которым удалось обзавестись местом, с просьбой рассказать о том, как в настоящее время им работает на рынке.

В результате у нас получился вот такой диалог. За всю группу отвечала одна из женщин, которая была тут за старшую и пользовалась авторитетом у своих коллег, которые, впрочем, тоже не остались безучастными к разговору и вставляли свои реплики.

- Устраивают вас сегодняшние условия торговли?

- К администрации рынка мы никаких претензий не имеем. Если и возникают споры, то между предпринимателями. Рынок у нас чистый, убирают здесь. Стоим в очереди каждый со своей тетрадочкой. А что делать? Все хотят торговать, но не всем хватает места.

- Может быть, рынков больше надо?

- Этот вопрос не нам, а городской администрации задавать надо, чтоб рынки создавала. Надо создать условия. Вот рядом с мечетью хоть и есть продуктовый рынок - бывшая база шестого орс, но там совсем нет никаких условий. Непонятно, за что только арендная плата берется: ни полведра, ни заезда к нему... На Софиевской рынок - там все условия. И мы бы с удовольствием пошли в тепло торговать, чем стоять здесь мерзнуть.

- На Профсоюзной и торговое место дороже...

- Ну и что. Думаете, наши

люди не будут платить дороже, если будут созданы условия? На холоде стоять или в тепле - есть разница. Хотя все возмущаются, что дорого, однако мест на сегодняшний день не хватает. Зна-

ете, кто успеет первый, тот и торгует... Конечно, мне обидно. Я три года тут уже простояла, и вдруг - потерял место. А куда мы пойдем работать? Я сама, например, уже на пенсию, организацию нашу

уплатить 82 миллиона налогов. Предпринимателю остается всего 18 миллионов. А что такое эти деньги? Это надо 250 дней в году отработать, как минимум, а то и все 300, и не просто отрабо-

ками. Смех! Мне кажется, они чем-то другим торгуют, по всей видимости, наркотиками. А что вы убьете, я же знаю свои доходы и чем я торгую, при этом не имея возможности для себя что-то купить. Потому что за квартиру - отдай, за телефон, за сигнализацию эту несчастную, так как квартиру грабители уже несколько раз. И у меня нет таких доходов, как у них. От носков, мы меня пропустим, выгоды не получим. Это самому глупому человеку ясно: тут что-то не так...

- По поводу чего-то "не так" - это компетенция все же соответствующих органов. А вот по поводу налогов многие предприниматели сами признают, что вынуждены скрывать свои доходы...

- Будь налоги реальнее - никто бы не скрывал. А то насчитают столько, что ни в какие ворота не лезет. И это все идет куда? На содержание чиновничьего аппарата. Скажите, зачем иные господа чиновники вводят столько контролеров - это же убыточно. Зачем мне нужен этот контролер, если я везде зарегистрирован и у меня все документы имеются? Я как-то посчитала и насчитала больше 30 контролеров. Что, в городском бюджете лишние деньги? Ведь никакой рынок их не работает.

- Что же вы предлагаете?

- Классический пример становления капитализма в России - при Александре III. Тогда точно так же торговля развивалась, и промышленность, так же брали налоги и так же стали считать. И так же развели громадный чиновничий аппарат. А он, царь, мужик неглупый был, увидел, что все деньги идут на содержание чиновников, и решил так: не считать, сколько гвоздей или селедок продан лавочник, а ввел налог по квадратным сантиметрам. И сразу казна пополняться стала. И сейчас надо что-то подобное ввести, а не стричь всех под одну гребенку.

Александр ЩЕЛКУНОВ.

СТРАСТИ НА БАЗАРЕ

АЛЕКСАНДР ТРЕТИЙ ЛАДИЛ С РЫНКОМ

Полгода прошло с того неординарного события, когда группа частных предпринимателей, торгующих на городских рынках, ликвидировала здание мэрии с требованием пересмотреть решение Думы г. Сургута о резком повышении платы за право торговли. Кроме того, многие "рыночники" обратились в "СТ" с возмущениями по поводу отмены долгосрочной аренды и введении ежедневного выкупа торгового места. Последнее нововведение привело к очередям, нездоровью вокруг них ажиотажу (очереди занимались с двух часов ночи) и скандалам. Что изменилось с тех пор? За ответом мы отправились на городской рынок, что по проспекту Набережному.

чит, платят. Пускай берут по 200 тысяч за место, но пусть создадут условия. И подумайте, разве лучше сделали, что сегодня человек купил вещь, а завтра он ищет продавца, чтобы ее поменять? Но места на рынке каждый день разные, попробуйте найти. Для кого лучше сделали? Только не для покупателя.

- Может быть, вам сейчас понятно, чем такое решение было вызвано?

- Нет, мы и сейчас этого никак понять не можем. Раньше, до этих очередей была аренда и все было прекрасно, каждый стоял на своем месте, каждого обслуживали кассиры и контролеры, никто никого не обманывал. Аренду оплачивали за неделю, за месяц вперед. Даже если в мороз кто-то не приходил на свое место торговать, кто от этого кто терял? Только предприниматель и терял, но ни в коем случае не город.

- Почему у нас идет такой скандал за места? Потому что сам рынок сократили, часть площадей под автостоянку забрали.

ликвидировали. Кто меня возьмет, пенсионерку? Да никто! Тем более я на инвалидности. Кому я нужна? А вторая группа - нерабочая. И я не знаю, почему все так получается. Может быть, потому, что приезжих торговцев много стало...

- Говорят, причина в том, что налоги плохо платятся?

- Если в горадминистрации считают, что мы все тут миллионеры и любую сумму заплатим, то это неправда. Летом я и трех миллионов за месяц не имела прибыли. И никто из наших торговцев не имел. У покупателей нет денег. Приходят сейчас кроссовочники ребянку купить и выбирают подешевле. Женщины ниже не бьются и торгуются из-за пяти тысяч. Почему наши доходы приравняли к трем миллионам в месяц, к средней зарплате в городе? Кто из бюджетников в Сургуте получает такую зарплату - врачи, учителя?

- Теперь посмотрите, какие налоги грабительские. Мы тут посчитали, что, например, со ста миллионов прибыли в год надо

та, а крутятся как белка в колесе, притом что в аэропорту, на таможене - везде поборы и без какой-либо квитанции.

Между прочим, я вам честно скажу, возьмите любого местного предпринимателя и попросите у него документы об уплате налогов. Мы все абсолютно вовремя платим. Все. Даже когда денег нет, перезанимаем, лишь бы только вовремя заплатить. А как другие, приезжие, платят, мы и понятия не имеем. У многих из них и документов-то нет никаких. Контролеры их гоняют, да что толку, они все равно торгуют. Я вот думаю, какой смысл ехать, допустить, из Узбекистана и продавать это белье постельное за 70 тысяч рублей, если билет на поезд отсюда 600 тысяч стоит, место на рынке за каждый день - 115 тысяч, а гостиница, а машина, чтобы товар на рынок привозить-отвозить...

- Наверное, есть выгода?

- Не знаю. Какая тут выгода? Днем эти вот женщины ходят в бриллиантах, разукрашенные, разнаряженные и... торгуют нос-

ра, с не опадающими на зиму хохлястыми упругими листочками на коротких черешках.

Плодоносит в августе. Плод - поникающая коробочка с многочисленными мелкими семенами. Заготавливают молодые одно-, двухлетние веточки в период отцветания багульника. В сырье содержится до двух процентов эфирных масел.

Растение считается ядовитым, но правильно приготовленные настои и отвары приносят облегчение при коклюше, способствуют отхождению мокроты, особенно при бронхальной астме, мучительном кашле и одышке, а масляный отвар веточек применяется при кожных заболеваниях.

Багульник - популярное народное средство при ревматизме. Его настои пьют для профилактики во время эпидемий гриппа. Наружно применяют мазь, приготовленную настаиванием расплавленного свежего животного жира на мелко изрезанных веточках.

Для отпугивания моли шерстяную (пуховую) одежду пересыпают порошком листьев багульника или подешивают пучки веточек в платяной шкафу. Чтобы уничтожить насекомых-паразитов, помещения окуривают тлеющим порошком растения.

К концу лета у водоемов встречается цветущая **ЧЕРЕДА** - однолетнее травянистое растение высотой до метра. Цветки ее желтые, трубчатые, собраны в плоские корзинки и сидят поодиночке на концах ветвей. Собирают череду до цветения или в

начале его, обрезая листовые верхушки стеблей длиной до пятнадцати сантиметров и нижние листья. Сушат их в тени, раскладывая тонким слоем.

Через два часа пропитаем А - каротином. Отвары травы принимают внутрь при диатезе, зо-

СОВЕТУЕТ ВРАЧ

«ЗЕЛЕНАЯ АПТЕКА» СУРГУТА

В поисках избавления от недугов мы возлагаем надежды на достижения фармакологов. Однако лекарства можно найти в буквальном смысле у себя под ногами, и обойдутся они вам совершенно бесплатно. Речь идет о лекарственных растениях.

лотухе. Настои используют для умывания, ванн, примочек.

Любимый каждому полевой цветок - **РОМАШКА** нередко встречается среди нашей флоры. Ромашка лекарственная принадлежит к семейству сложноцветных. Ее родовое название "маточная трава" свидетельствует о применении при женских болезнях. Видовое название происходит от греческих слов "хамис" - низкий и "мемон" - яблоко, что характеризует низкий рост травы и присущий цве-

там запах душистого яблока.

Растение очень ароматное, цветет почти все лето. Ромашку осторожно, во избежание осыпания цветков, сушат в тени. Растение содержит эфирное масло (0,2-0,5 процента) и гликозид апигенин, который расслабляюще действует на гладкую мускулатуру, обезболивает при кишечных спазмах, имеет потогонный эффект.

Азулен - самая ценная часть ромашкового масла, обладает противовоспалительным свойством, легко переходит в отвар, но при кипячении частично разлагается.

Ромашку применяют как успокоительное, для припарок, примочек, полосканий рта и горла, при нарывах и фурункулах, как мочегонное при запорах.

Из отвара цветков (двадцать граммов на литр) делают ванны при подергивающих и ревматических болях, промывают им гнойящиеся раны, используют в примочках для глаз. Отваром моют лицо. Считается, что это придает коже мягкость и красоту "матовость". Блондинки могут отваром волос, чтобы они имели золотистый оттенок.

На опушках лесов, берегах рек и озер можно собрать цветки **КЛЕВЕРА ЛУГОВОГО**, которые сушат в хорошо проветриваемых помещениях. Отвар клевера применяют как отхаркивающее и мочегонное средство.

Я бы приятно удивлен **ШАНДРОЙ ОБЫКНОВЕННОЙ (КОНСКОЙ МЯТОЙ)**, которая распро-

странена на юго-западе европейской части России, Кавказе и в Средней Азии.

Листья ее при растирании издают запах, похожий на мятный. Растет она небольшими плантациями на заболоченных местах, в частности на подсушенных островах Прибыя.

Собирают траву в период цветения (август-сентябрь), сушат на воздухе или в хорошо проветриваемых помещениях, раскладывая тонким слоем у открытого окна либо на балконе.

Применют ее как успокаивающее, улучшающее сон, а также отхаркивающее и желчегонное средство. Принимают в виде настоя по одному-два стакана в день.

Хотя настоящий **ЧАЙ** у нас не растет, а заготавливается из дальнего и ближнего зарубежья, хочется обратить внимание на тот лечебный эффект, который дает использование и высушенный чай, если его поместить в мешочек и положить под голову или рядом с подушкой. Это снимает головную боль и чувство разбитости после сна.

СПОСОБЫ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ОТВАРОВ И НАСТОЕВ. Двадцать граммов (две столовые ложки) сырья помещают в эмалированную посуду, заливают стаканом (двести граммов) горячей кипяченой воды, закрывают крышкой и нагревают на водяной бане. При приготовлении отваров время нагрева составляет тридцать минут, настоев - пятнадцать. Затем охлаждают отвары при комнатной температуре 10 минут, а настои - не менее 45, процеживают, сырье отжимают, емкость разводят кипяченой водой до первоначального объема. Хранят растворы в холодильнике при температуре плюс пять градусов не более двух суток.

В.ЦУРИКА, врач.

ЭФФЕКТИВНОЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

"Один из основных принципов энергосберегающей политики государства - сочетание интересов потребителей, поставщиков и производителей энергетических ресурсов" (статья 4. Федеральный закон "Об энергосбережении").

"...Должны использоваться автономные системы инженерного обеспечения. Это позволит снизить затраты на строительные коммуникации, сократить эксплуатационные расходы" (Из региональной целевой программы "Жилище").

Сразу хотелось бы оговорить, что автор настоящей статьи уже не первый раз пытается объединить вокруг идеи автономного теплоснабжения муниципальные службы города, района, проектировщиков, руководителей предприятий, жителей города.

Уже известны и проанализированы технико-экономические показатели такого теплоснабжения в Московской, Саратовской областях, Тюменском регионе. Оценка показателей доказывает преимущества и целесообразность использования индивидуальных источников тепла, при которых стоимость 1 Гкал в 1,45 раза меньше, чем от районной котельной, и в 1,59 раз меньше, чем от городских тепловых сетей. Способы сокращения затрат на тепловую электроэнергию можно было бы находить еще на стадии проектирования, если бы потребители (заказчики) хорошо были бы осведомлены о возможностях современной отечественной и импортной техники. Децентрализованное теплоснабжение позволяет исключить перерыв в горячем водоснабжении, когда в летний период отключается горячая вода в домах и там, где это недопустимо - медицинских учреждениях, гостиницах, тем более известны случаи, когда при существующих ценах на тепло от ЦТ расходы по приобретению, установке собственных источников теплоснабжения окулаются в течение года.

Перегруженность существующих тепловых сетей, дефицит свободных мощностей в них, временно или на постоянной основе устраняется автономными источниками теплоснабжения - мобильно-модульными, контейнерными, крышными котельными, которые работают без постоянного обслуживающего персонала. Особый интерес представляют модульные котельные, на которые разработана нормативная документация, имеется разрешение органов надзора, где всего один специальный котел способен обогреть помещение площадью 5000 квадратных метров, а возможная суммарная мощность котлов до 6000 кВт позволяет подать тепло в промышленные цеха крупных предприятий.

Потребителям тепла, желающим отказаться от ненадежных в нашем районе при низких темпе-

ратурах систем пароводяного отопления, можно рекомендовать обратить внимание на применение конвективного отопления с установкой автономно работающих воздушонагревателей, подающих нагретый воздух прямо в помещение или по воздуховодам приточной вентиляции. Агрегаты снабжены автоматикой, обеспечивающей контроль за необходимыми параметрами и безопасностью. Различный диапазон мощностей нагревателей (от 20 до 100 кВт), сжигая жидкое или газообразное топливо, обеспечивает подачу воздуха в количестве от 2400 до 27700 метров кубических в час.

Из-за большого количества разнообразных нагревательных установок появилась возможность их выбора по производительности, маркам, что не всегда облегчает принятие решения и не исключает ошибки. Поэтому оборудование желательно подбирать профессионально, с учетом местных условий. Еще в большей степени последнее относится к тем, кто имеет дом, особняк или заканчивает его строить и решает вопрос индивидуального отопления, в этом случае, например, котел "HEAT MASTER" мощностью 36 кВт обогреет помещение площадью до 300 квадратных метров, одновременно нагреет 500 литров воды для горячего водоснабжения, израсходует 3,6 метров кубических газа, за что потребителю придется оплатить порядка 250 тысяч рублей за газовое топливо в месяц, а установка счетчика позволит снизить все эти затраты.

Для определенных слоев населения имеются котлы, не отягощенные автоматикой, которые не нужно подсоединять к электросети и можно в считанные минуты перевести с газового на твердое топливо, а также имеются эффективные котлоагрегаты с горелками на жидком топливе. Хотелось бы предостеречь от ошибок потребителей и тех, кто недооценивает требования к дымоходам при установке котлов. Сечение дымовых каналов должно быть на 30% больше выпускного отверстия котла.

Обобщая вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть, что основная наша цель - дать как можно больше информации для выбора качественных приборов для автономной выработки тепла. А при необходимости в фирме "АККО - Партнер" окажут консультационные услуги в выборе оборудования для конкретных условий, решат вопросы проектирования, доставки потребителю сертифицированных агрегатов импортного и отечественного производства, выполнят работы по монтажу, пусконаладке, сервисному обслуживанию газового оборудования, котлоагрегатов.

**Е.Л.БЛАНК, технический директор
ЗАО "АККО-Партнер".**

Адрес фирмы: г.Сургут, ул.Маяковского, 9а.
Тел. 33-85-86.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«АЛЕКСАНДР»

Продает и устанавливает
КОНДИЦИОНЕРЫ
ТЕПЛОВЫЕ ЗАВЕСЫ

1 м, 1,5 м, 2 м.

Производит поставку
ГАРАЖНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

производства России и Италии.

Обр.: ул. Лермонтова, 11, к. 397, 598.
Тел./факс: 33-78-18, 39-94-45.

КАНЦЕЛЯРСКИЕ И
ШКОЛЬНО-ПИСЬМЕННЫЕ
ТОВАРЫ.

Оптовая и розничная торговля.
Более 200 наименований.
Гибкая система скидок.
Низкие цены.

Обращаться: 8-й промузел,
СТО, магазин "Автомобилист".
Телефон 39-06-73.

КУПАЙТЕ ДОРОГО
АКЦИИ

РАО «ЭС России»
(достаточно договора или справки).
А также: АКЦИИ
ОАО "Сургутнефтегаз"
и "Транснефть".

Всех продавцов предоставляется
долговременная скидка на товары.
Обр.: ул.Майская, 14, маг.
«Техника». Тел. 22-42-57.

Предприятие реализует:
масляные радиаторы
отопления,
ветошь (байковые одеяла).

Тел.: 22-55-40, 22-29-41.

ТЭКСИБ-ИНВЕСТ
ПОКУПАЕТ
АКЦИИ

Сургутского ГПЗ,
Сибгазтранса
и других предприятий СНГП
по выгодным ценам.

Адрес: ул.Маяковского, 24,
комната 112.
Тел. 77-88-61.

ПОКУПАЕМ
АКЦИИ

РАО «ЭС России», АО
«Хантымансийскортелеком».
Быстрое оформление.
Высокие цены.

Обр.: ул. 30 лет Победы, 27
(слева от ГАИ, в здании СУ,
3 этаж), с 10 до 17 часов.
Тел. 25-04-40.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ:

- плитку облицовочную (мраморит) 2000х500мм
- профиль алюминиевый ("ручек")
- подоконную доску
- лестницы-стремянки (1х1)

А также:

- лестницы-стремянки (2х2)
- лестницы штурмовые
- лестницы 3-колесные
- огнетушители всех типов
- каски для пожарных
- генераторы пены ГПС-2000.

Тел./факс 22-03-60.

ВНИМАНИЕ! НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ!
Торговый Дом "Астарта" предлагает к продаже
обувь

фирм Пе-Монти, Эконика, Корнеплус, Версада.
В ассортименте: сезонная мужская, женская, детская обувь,
детская утепленная резиновая обувь, домашняя обувь
производства Франции; спортивная обувь.

Посетить нас вы можете по адресам: пр. Мира, 16,
маг. "Астарта"; ул. Майская, 14, маг. "Елизавета",
с 10 до 19 часов. Справки по тел.: 46-52-12, 21-26-22.

ПРЕДПРИЯТИЕ ПРИГЛАШАЕТ НА РАБОТУ:
ЭЛЕКТРОМОНТАЖНИКОВ
3-6 разрядов.

Возможна работа вахтовым методом.
Оплата труда по договоренности.

Наш адрес: г.Сургут, ул. Маяковского, 18.
Тел. 22-99-89.

ПРОДАЮТ:
а/м "Волга-3110",
автобус КавЗ.
Или сдают в аренду.
Тел.: 34-23-40, 25-47-48.

Предприятие реализует
АВТОАПТЕЧКИ
новой комплектации.
Справки по тел. 25-54-38.

РЕАЛИЗУЮТ:

- ☑ светильники "Сириус" 10 и 20 кВт,
 - ☑ лампы ДКСТ 10 и 20 кВт,
 - ☑ лампы КГ 5 и 10 кВт,
 - ☑ лампы накаливания 300 Вт,
 - ☑ пусковые устройства к светильникам "Сириус"
 - ☑ облучатели бытовые УФБ.
- Тел./факс 35-04-89.

Фирма "Одежда" предлагает
к реализации оптом

САХАР

самый СЛАДКИЙ и самый
ДЕШЕВЫЙ в городе.

Обр.: ул.Кукуневского, 15,
торговая база "Одежда",
Тел.: 33-07-14, 33-17-31,
33-47-86.

Предприятие
**СДАЕТ В АРЕНДУ
НЕЖИЛЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ
ПОД ОФИС.**

Тел. 33-84-96
(с 9 до 17 часов).

ИМПОРТНУЮ
МЯГКУЮ МЕБЕЛЬ
из пяти предметов.
Широкий выбор расцветок.
Цена с доставкой до подъезда -
3.800.000 руб.

Телефон 33-47-44 (с 10 до 20 часов).

САХАР
1 кг - 5.200 руб.
С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ -
1 кг - 5.600 руб.

Ваш адрес:
ул. Малик-Карамова, 60,
маг. "Элефант".
Тел.: 26-75-60, 26-75-74.

ОАО "СУРГУТЛЮБ" реализует:

- ✓ аккумуляторные батареи 6СТ-55, 6СТ-60, 6СТ-75, 6СТ-90, 6СТ-132, 6СТ-190
- ✓ тару (металлические бочки емкостью 200 л, канистры пластмассовые емкостью 5 л)
- ✓ масла отечественного и зарубежного производства в различной таре (SAE10W; SAE10W30; SAE30; ISO-32S;

- М-12А; ТД-17; МС-20; М-882; М53/12Г1; SAE80W90; SAE5W40; ХФ12-16 и т.д.)
- ✓ автомобильные химикаты и аксессуары
- ✓ стройматериалы
- ✓ технические жидкости (тосол А40М, тормозная жидкость)
- ✓ масла для лодочных моторов

Обр.: г.Сургут, 8-й промузел, база ПФ "Сургутгазснаб".
Телефоны: 39-06-90, 39-05-20.

ПРОДАЮТ ИМПОРТНЫЕ
КУХНИ
трех видов, двух цветов.
Цена с доставкой
до подъезда - 4 млн.руб.
Тел. 33-47-44 (с 10 до 20 часов).

ПРОДАЮТ АВТОМОБИЛИ:
"Виссан-Горан" 1995 года выпуска, BMW-730
1992 года выпуска, ГАЗ-3002 ("Газель"),
бывалый 408, 1987 года выпуска.
Тел. 33-69-55.

«СТ»

Главный редактор
Николай БАТАЛОВ.

Телефоны: приемная - 22-25-64; зам. редактора, отв. секретаря - 22-96-14; корреспонденты - 22-96-14; фотокорреспондент - 77-86-07; компьютерный отдел - 77-86-01; бухгалтерия - 22-99-96; отдел подписки и доставки - 22-97-68.
Наш адрес: 626400, г.Сургут, ул. Маяковского, 12а.
Газета выходит с 23 октября 1934 года. Зарегистр. Уральским региональным управлением регистрации и контроля за соблюдением законодательства РФ о средствах массовой информации №1620 от 16.12.1995г.

Учредители: Сургутская городская Дума и коллектив редакции.
Издатель - комитет по средствам массовой информации и полиграфии администрации Ханты-Мансийского автономного округа.
Адрес: г.Ханты-Мансийск, ул.Мира, 5.

Подписано в печать:
по графику - 17.00,
фактически - 16.30.
Тираж 18.050. Заказ № 4841.
За тексты объявлений
ответственность несут рекламодатели.