

НОВОСТИ ПЫТЬ-ЯХА

О компенсации лицам малочисленных народов

Севера Ханты-Мансийского автономного округа

Исходя из необходимости всесторонней государственной помощи и защиты малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа ханты, остяки, манси, ненцы в период перехода к рыночным отношениям в связи с реформой розничных цен, исполком Совета народных депутатов автономного округа

РЕШИЛ:

1. Оказать единовременную помощь лицам малочисленных народов Ханты-Мансийского автономного округа ханты, остяки, манси, ненцам за счет Северного фонда окрисполкома в размере 600 (шестьсот) рублей с выплатой по 300 рублей в I и II полугодии 1991 года на каждого человека.

В смешанных семьях выплата производится на представителя этих народов и детям этой семьи.

2. Установить для неработающих лиц коренной

национальности выплату с 1 апреля 1991 года ежемесячной компенсации в связи с реформой розничных цен в размере 85 рублей, включая районный коэффициент.

3. Горрайисполкомам установить порядок выплаты единовременной помощи и компенсации лицам малочисленных народов Севера.

4. Оксфинотделу окрисполкома (т. Перевалов А. К.) выделить денежные средства на горрайисполкомы, исходя из итогов переписи населения 1989 года и данных по неработающим лицам коренной национальности, представленных горрайисполкомами.

5. Контроль и организацию исполнения данного решения возложить на отдел по делам малочисленных народов Севера (т. Куриков В. М.).

Коротко о разном

Служба

закончена

На днях последний советский солдат впервые за последние сорок пять лет покинул пределы Венгрии и Чехословакии, выполняя условия договоров о сокращении войск и вооружений в Европе.

Многое из военного имущества продано и передано как часть компенсации бывшим союзникам. Расставание, длившееся более года (именно столько времени шел процесс вывода войск) прошло в основном, без эксцессов. Разве что чехословацкая общественность и печать изредка высказывали претензии советской стороне по поводу экономических последствий многолетней стоянки вооруженных сил.

Как известно, союзники бывшего Варшавского договора в самом блоке играли скорее вспомогательную роль на Европейском плацдарме, чем им самим казалось. СССР как более могущественный партнер и техникой снабжал их уже изрядно послужившей. Теперь эти страны, получив свободу выбора, пытаются пересмотреть свои военные технологии, обновить технику, обить старую странам третьего мира.

Руководителей

объединяет

дело

В ряде газет прошло сообщение о поручении известному в последнее время ученому - экономисту Григорию Явлинскому подготвить предложения по переходу к рынку, увязав их с уже действующими программами и «действием со стороны индустриальной «семерки»». Работая со своей группой в Гарварде, Явлинский сообщил, что его предложения будут представлены Горбачеву и Бушу, а также Ельцину и Назарбаеву.

Если это так на самом деле, мы вскоре, наверное, тоже сможем ознакомиться с содержанием проекта. Подобные действия со стороны руководства вселяют надежду, что в выс-

ших эшелонах будет достигнуто единогласие в первых реальных шагах экономической политики, в том числе с Западом. Возможно при положительных результатах сотрудничество властных структур, а за ними партий, усилится и будет направлено на более эффективный конечный результат.

Параллельно на экономическом Советании при Президенте СССР состоялся детальный разбор будущих процессов приватизации.

Завод

чистого

бензина

Жители поселков Юганская Обь и Усть-Югана на сходах согласились с предложением объединения Юганскнефтегаз о строительстве на землях поселковых Советов нефтеперерабатывающего завода мощностью 3 млн. тонн в год.

Идея такого проекта возникла от постоянного дефицита дизельного топлива, бензина, мазела во всех городах Среднего Приобья. Принять участие в его реализации согласны другие объединения.

Районный Совет народных депутатов тоже заинтересован в строительстве завода, так как открывается социальная перспектива по сути умирающим поселкам, в которых населения более тысячи человек.

На сходе особый интерес вызвало предложение о строительстве жилой зоны завода. Формироваться она будет так, как решат сами жители поселков.

Технология процессов переработки — первичной — будет советской, более глубокой — импортной.

Подготовил

Ю. ПРОНИН.

Проблема крупным планом

КАК БЫТЬ С ОРСом?

В кабинете начальника нефтегазодобывающего управления Мамоновнефтефть собрались и. о. начальника НГДУ А. О. Сержанов, начальник ОРСа НГДУ Мамоновнефтефть В. В. Чебыкин, зам. генерального директора производственного объединения Юганскнефтегаз П. Н. Федоров, председатель горсовета Л. А. Асеев, депутат горсовета М. О. Сержанова. Вопрос, который был вынесен на обсуждение, сформулирован так: «Как быть с ОРСом?».

В чем дело? До последнего времени состояние отдела рабочего снабжения работало, видимо, не совсем, во всяком случае, не очень. Причина в том, что убытки этому предприятию торговля постоянно покрывала объединение Юганскнефтегаз. Но вот, начиная со второго квартала этого года, потери от торговли резко возросли. ОРСу приходится отныне платить втридорога и за транспортные издержки, и за тепло, и энергоресурсы, и за

охрану, и т. д. К концу года, по словам начальника ОРСа В. В. Чебыкина, эти издержки составят 6 миллионов рублей. «Потянуть» так глубоко застрявший в загосторговлю одному объединению уже не под силу. Как быть?»

Если моралью тонет, то, чтобы хоть на время поддержать его плавать, есть обычный сбрасывать лишний груз. Может, и здесь лучше бы освободиться от лишнего? Продать, к примеру, часть пустующих магазинов?

Такое предложение и прозвучало, но было воспринято с известной долей скепсиса. Один из доводов «против» таков: в Нефтеюганске фактически магазин «Восход» передали в частные руки. И что же? В нем продают те же продукты, из тех же ОРСов. А проблема дефицита этих товаров исчезает и не думает!

Так как же быть? Вот еще выход. Второе предложение было таким: поделить недостающие ОРСу денежные средства между круп-

ными производственными коллективами Пыть-Яха и таким образом восполнить невозместимые потери.

Вроде, разумное решение. Во всяком случае, на этом и остановились участники совещания. В ближайшие дни этот вопрос будет дозвучен и рассмотрен повторно. Проблема таким образом будет решена. Решена ли?

На какие-то дни. Месяцы. Это хорошо понимают и участники совещания. Именно они и высказали тревогу, что трудности с ОРСами возникают не сами по себе, а, словно бы, существует какая-то неизвестная сила, которая намеренно подталкивает торговлю к краху, окончательному развалу.

Так получилось, что автор этих строк накануне прочел 23 номер «Аргументов и фактов» — «Товарный щит реформы», где говорилось именно об этом: о торговле и предстоящем развале ее. Американский профессор А. Янов, обосновывая свой вывод

о путях решения проблемы советской торговли, отмечает: «Государственная система распределения сегодня — канал для перекачки всего, что произведено или импортировано на черный рынок. Для того, чтобы товарный щит состоялся, госторговлю надо вывести из игры, разорить, обанкротить...».

Пожалуй такая политика уже кем-то осуществляется. Организация стоит на реанимировать ОРСы? ОРС НГДУ Мамоновнефтефть? Ведь это может быть то самое место, или одно из них, которое получило в народе емкое название «черных дыр». Сколько их не насыщай, будет щетно добиваться успеха.

Вот такие мысли вызвал у меня ход совещания. В самом деле — сколько можно дыры латать? Не лучше ли, не дешевле ли будет просто отказаться от торговли, которая нерентабельна?

В. ПЕТРОВИЧ.

И долларовый контракт

Месяц назад в г. Целе (Югославия, Словения) состоялась встреча представителей производственного объединения Юганскнефтегаз с представителями крупнейшей в этой стране фирмой «Ковинотехна», премьер-министром Словении, бургомистром города и др. Участник делегации — генеральный директор производственного объединения ЮНГ С. В. МУРАВЛЕНКО рассказывает:

— Глава правительства контактах и совместной работы фирмы и бы-

единения. Он считает это перспективным делом. Его особенно заинтересовала идея сделать наше сотрудничество долгосрочным.

Затем встреча состоялась с бургомистром города. Я предложил рассмотреть вопрос о побратимстве городов Целе и Пыть-Яха. Бургомистр поддержал. И мы договорились о том, что в начале сентября в

Пыть-Ях приедет делегация для заключения договора...

Исключительно полезными, по словам Сергея Викторовича, были переговоры с руководством фирмы «Ковинотехна». Заключен контракт на строительство в Пыть-Яхе больницы. Срок сооружения этого комплекса около двух лет. Приблизительная цена — 28 миллионов долларов.

— Алексей Анатолевич, Пыть-Ях достаточно небольшой город, но помимо Госстраха здесь теперь имеется еще и страховая компания, «Центрорезерв», как Вы относитесь к такой конкуренции?

— Положительно. Ведь конкуренция — это естественное условие рынка, а она всегда на благо потребителю. АСКО есть что противопоставить конкурентам, и зарождающаяся репутация нашего филиала, особенно в таком деле, как страхование, — это основной капитал фирмы и очень дорого стоит.

— На чем же основан авторитет АСКО?

— Надеемся сформировать его на надежных финансовых гарантиях. Акционеры компании Внешэкономбанк, Газпромбанк, Запсибкомбанк, перестраховая компания «Кельн-РЕ» из Германии — гарантируют ответственность АСКО для каждого страхового случая до 10 миллионов рублей.

Мы предлагаем европейский уровень сервиса. Клиенту не нужно будет долго и упорно ходить по инстанциям и выпрашивать свои деньги. Не нужно собирать многочисленные справки. Специалисты АСКО придут к нему домой и помогут оформить минимум необходимых документов. В любом случае мы гарантируем выплату страхового возмещения в течение 72 часов.

Причем, страховой полис АСКО действует на всей территории Союза. Например, застраховав свой автомобиль в Пыть-Яхском представительстве и попав в аварию где-нибудь в Челябинске, вы обращаетесь в Челябинское представительство АСКО и в течение 72 часов получаете страховое возмещение.

Это очень удобно для клиентов. Собственных примеров у нас еще, к счастью, нет. Но вот Челябинское отделение АСКО в январе выплатило страховку хозяйину автомобиля, застрахованного в АСКО, но в другом городе. Он попал в аварию на трассе Москва — Самара в районе Жигулевска.

В рекламе, опубликованной недавно в городской газете, сказано, что компания страхует по рыночным ценам. Как это выражается на практике?

У нас нет каких-либо ограничений. Вы можете, скажем, застраховать свой автомобиль и на 20 тысяч рублей, и на 40, и на 100 тысяч. Но, согласитесь, существует реальная рыночная цена. В пределах ее АСКО берет разумный страховой платеж. Если же она завышена, то и размер страхового платежа увеличивается.

Каковы же у вас ставки страховых платежей?

Вы знаете, на Западе, пресловутые капиталисты, которые очень хорошо умеют считать деньги, обычно рассуждают так: сначала, мол, вы объясните, что я получу за свои деньги, а потом поговорим, во что это мне обойдется.

Размеры страховых платежей в нашей компании могут быть и зна-

Наш собеседник



ЕСТЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ РЫНКА — КОНКУРЕНЦИЯ

КАЖЕТСЯ, СОВСЕМ НЕДАВНО В ПЫТЬ-ЯХЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФИЛИАЛ АКЦИОНЕРНОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ АСКО — АЛТЕРНАТИВНОЕ СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО, СТАВШЕЕ КОНКУРЕНТОМ ГОССТРАХА, А ИЗВЕСТНОСТЬ ЕГО ВЫШЛА ЗА ПРЕДЕЛЫ ГОРОДА. И ПОПУЛЯРНОСТЬ РАСТЕТ, ЧТО ЖЕ ЭТО ЗА ОРГАНИЗАЦИЯ? НА ЭТОТ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ, ЧИТАТЕЛЬ ПОЛУЧИТ ОТВЕТ, ОЗНАКОМИВШИСЬ С СОДЕРЖАНИЕМ БЕСЕДЫ НАШЕГО КОРРЕСПОНДЕНТА С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ АСКО А. А. ГРИЦЕНКО.

чительно выше, чем в Госстрахе, но и раза в два-три ниже. Все определяется степенью риска, надежностью страхователя и объемом сервисных услуг.

Например, правила страхования имущества предприятий позволяют страхователю самостоятельно формировать пакет рисков, производя выборочное страхование по отдельным видам оборудования. АСКО может застраховать предприятие не только от прямого ущерба в результате пожара, прорыва водопроводных сетей и так далее, но и от коммерческого

ущерба, наступившего вследствие остановки производства. Система скидок учитывает индивидуальные особенности клиентов и позволяет уменьшить страховую плату на 45 процентов.

В Госстрахе, по моему, клиенту не приходится ломать голову над расчетами? Практика страхования Госстраха была предельно упрощена. К чему было исхитряться, если ты — полный monopolist в этом деле. К тому же все было государственным и никто ничего не считал. Правила же страхования АСКО позволяют своим клиентам рассчи-

тать размер страхового покрытия и сопоставить все это с собственными возможностями. Наши специалисты помогут в этом бесплатно.

Короче говоря, АСКО — надежная компания для тех, кто умеет считать свои деньги?

Да, кроме того, АСКО — надежный партнер. Об этом свидетельствуют ее клиенты. К примеру, воронежское отделение компании застраховало все имущество воронежской епархии. Другой пример. Самарское отделение совместно с перестраховой компанией «Кельн-РЕ» застраховало на 6,5 миллиона долларов оборудование для производства однообразных шприцев завода «Прогресс». Причем, завод уплатил страховку в рублях. В случае же ущерба он получит новое оборудование, приобретенное за валюту.

И все же по обязательствам Госстраха отвечает государство. Вдруг, скажем, АСКО прогорит, не останутся ли при этом ее клиенты «с носом»? Какие гарантии у компании в этом случае?

По обязательствам Пыть-Яхского представительства полностью отвечает вся страховая компания. У нее же имеются мощные финансовые гарантии, которые несут ответственность по ее обязательствам. К тому же 48 процентов

АСКО будет всячески способствовать решению социальных проблем Пыть-Яха, насыщению потребностей рынка товарами.

В эти дни идут переговоры о начале строительства в городе медицинского центра с диагностическим центром, который будет обслуживать только клиентов

АСКО. Полностью попытаемся перейти и страховой медицине. Это наше пожелание — стать компанией, которая бы не на словах, а на деле заботилась о здоровье своих клиентов. И дело, кажется, сдвинулось с места. Это уже не просто слова, но и реальные планы: переговоры ведутся на поставку из Тольятти импортного диагностического медицинского оборудования, типового проектного здания под медицинский центр. Все это в ближайшей перспективе, и вызывает у нас живой интерес. Это может принести большую, скажем так, пользу как жителям Пыть-Яха, так и предприятиям: платить по бюллетеням приходится гораздо больше, чем, раз потратившись, возвести медицинский центр.

Принцип медицинского страхования предусматривает, что желающие застраховать свое здоровье могут быть гарантированы, что мы несем все расходы по его лечению, обеспечению медикаментами.

здесь. Постараемся стать спонсорами газеты «Новости Пыть-Яха». Под эгидой АСКО мы планируем закупку типографии для того, чтобы печатать на месте, в частности, вашу газету.

А что нужно компании в эти дни? Сейчас?

Я бы хотел, чтобы к нам в компанию начался приток молодых, энергичных людей. Нам прежде всего нужны страховые агенты — молодые, энергичные люди, желающие заниматься бизнесом. От них потребуются умение общаться с людьми, коммуникабельность, гибкий ум, — словом, те качества, которые нужны для налаживания контактов с нашими будущими клиентами.

Предположим, что я — сравнительно молодой и сравнительно энергичный и гибкий человек — пришел в вашу компанию. Но чтобы завтра приступить к работе, мне, видимо, нужна учеба?

У нас есть начальник отдела страхования, и он будет первоначально заниматься с агентами — обучать их тонкостям страхового дела. Самое главное, чтобы у человека было желание научиться этому. Если он хочет заработать деньги, он научится. Нынешний рынок труда в основном представляет молодым некалвалифицированные виды деятельности, далеко не интеллектуальный труд. Они идут слесарями, чернорабочими, грузчиками и др. Но если у молодого человека есть голова и он хочет заработать и тянуть деньги с родителей, если он умеет говорить с людьми, то ему самое место в нашей компании.

Величина заработка — это, конечно, коммерческая тайна. Но хотя бы приблизительный потолок заработка агента. Каков он?

На оплату идет четко выраженный процент отчисления от суммы, на которую застраховал агент. Это зависит от того, насколько выгодную сделку он заключил. Если исходить из того, что процент отчисления на заработок составляет от 1 до 10, то, сами понимаете, что заработок агента может быть много больше, чем у нынешнего слесаря.

Намного больше. Есть и перспектива роста. На более деловых и энергичных будем посылать на учебу во Всесоюзный центр АСКО, повышать по службе. Пусть на здоровье делают себе карьеру! Так что с учетом на работу никаких ограничений не будет. Если вы добродетельны, общительны, трудолюбивы, чувствуете в себе хоть небольшую коммерческую жилку — приходите к нам, у вас получится.

Что же касается выскоих зарплат, то это — результат внедрения «НОВУ-ХАУ» в страховом деле. Последнее является собственностью АСКО и, в самом деле, его коммерческой тайной. В заключение нашей беседы хочу оставить читателям наш телефон: 6-17-59.

поступивших платежей образуют в АСКО страховой фонд, предназначенный для гарантированных страховых возмещений.

Как обстоят сейчас дела у компании?

Проводим страхование жизни граждан, их движимого и недвижимого имущества как из собственных средств, так и за счет средств предприятий, на которых работают. Провели несколько страховок имущества городских предприятий. Потихонечку подбираем себе клиентов. Клиенты нас сами находят: они заинтересованы, чтобы страховаться у нас.

Словом, представительство встает на ноги. А каковы его ближайшие планы?

Будем внедрять качественно новые виды страхования с гарантированным медицинским обслуживанием, сервисом при ремонте автомобилей, покрытием страхового возмещения товарами, а не деньгами, и т. д. В ближайшее время начнем проводить страховые операции на

Вы планируете и жилищное строительство?

Естественно. Наши денежные средства не будут лежать на счету. Мы будем вкладывать их в дело, пускать в оборот.

Наши планы, кажется, совпадают с планами местных властей, находят у них всяческую поддержку. Это облегчает наши действия, что важно особенно на первых порах.

Планируем открытие магазина запасных частей к автомобилям АвтоВАЗа, других сервисных услуг. Поскольку мы планируем существовать не только на средства от страхования, но и на коммерческую деятельность АСКО, то будем вкладывать деньги во все хорошие начинания.

Во всем мире считается прибыльным вкладывать средства в издательское дело, полиграфию и проч. Как в этом плане вы намерены действовать?

Компания хочет заниматься изготовлением печатной продукции, распространением рекламы, Информационное бюро мы хотим открывать

ПЕТЛЯ БЕДНОСТИ

все туже затягивается на шее нефтяников

После того, как побывала в Германии все чаще и чаще ловлю себя на мысли, что завидую нашим бывшим противникам, которых мы в 45-м победили...

До чего же мы дошли? Но наша жизнь с каждым днем превращается в изнурительную борьбу за существование, наполненную постоянными, мучительными поисками самого необходимого, чтобы хоть как-то накормить и одеть семью. И самое печальное — что все это еще не самый край, не низшая точка. Мы падаем, продолжаем катиться вниз.

И май подтвердил, пишет газета «Труд» от 25 числа, худшие прогнозы: цены, даже после двукратного повышения, продолжают расти,

уровень жизни и дальше снижается. Хотя мы об этом знаем не только из газет, а уже на себе ощутили, как гигантская петля бедности охватывает новые и новые десятки миллионов людей и нефтяники не исключение.

Ко мне, как главному экономисту управления, приходят люди со своими бедами, просьбами и ежедневно сталкиваясь с новыми проблемами.

Как и чем помочь людям? Как защитить их от надвигающейся инфляции?

В прошлом году коллектив НГДУ Майскнефть план добычи нефти не выполнил. Но анализ деятельности предприятия выявил, что люди работали не

хуже предыдущих лет. А заработная плата в НГДУ практически осталась на прежнем уровне, тогда как у смежников она значительно выросла. В отдел кадров посыпались заявления. Чтобы сохранить кадры, беря во внимание отдаленность эксплуатируемых месторождений, растущую трудоемкость, администрация приняла решение с 1 января 1991 года ввести новую систему оплаты труда, повысить тарифные ставки рабочим и должностные оклады руководителям, специалистам, служащим.

Таким образом, до апрельских событий мы своим работникам увеличили заработную пла-

ту. А в коллективном договоре на 1991 год утвердили льготы, которые способствуют также повышению их реальных доходов.

Решено на каждого работающего открыть лицевые счета, где будут занесены все полученные льготы. Например, автомобили за счет дежакупа, возмещение разницы в цене за строительство гаража, личного жилого дома, туристических путевок, приобретенных предприятием, товары, поступившие по бартеру, выплата различных пособий.

В этом году впервые из средств НГДУ решено оплачивать один раз в два года проезд к месту отдыха и обратно воздушным, железнодорожным, водным

транспортом, тем самым мы возмещаем часть расходов, связанных с повышением цен за транспортные услуги.

В настоящее время разрабатывается положение о материальной помощи.

На днях кого не секрет, как сейчас выросли расходы, связанные не только со свадьбой, но и с похоронами.

Участились случаи квартирных краж, пожаров да и мало ли какие бывают беды в жизни у человека. Разумеется, все учесть невозможно, но у него должна быть уверенность, что предприятие окажет помощь, внимание, что оно защитит его интересы.

А с выплатой известной компенсации очень много возникает неяс-

ностей. Одно за другим выходят постановления, то РСФСР, то СССР и зачастую они противоречат друг другу, поэтому трудно принимать конкретные решения. И на мой взгляд, такая ситуация на руку только сторонникам теневой экономики.

Правда, администрация, общественные организации НГДУ делают все возможное, чтобы как-то облегчить жизнь своим трудящимся. Но при сегодняшней цене на нефть, как ни крути, из надвигающейся нищеты нам не выйти. Для сведения: на мировом рынке одна тонна нефти стоит 115 долларов, а наше государство ее же оценивает в четыре с небольшим доллара.

Это одна из главных причин нашей сегодняшней ситуации...

И. ОЛОНЦЕВА,
главный
экономист
НГДУ Майскнефть.
(«За юганскую нефть»).

Актуальное интервью

Существует ли пыть-яхская наркомания?

— Корр.: — Сулейман Магомедович, прежде чем говорить об интересующих нас проблемах, я хотел бы, чтобы Вы рассказали о себе. Сколько работаете врачом — психиатром и сколько из них в Пыть-Яхе?

С. С.: — Мой медицинский стаж исчисляется с 1959 года. Начиная с одной из психиатрических больниц города Махачкалы Дагестанской республики. В Пыть-Яхе работаю около двух лет.

Корр.: — Наркомания на Юге и на Севере. Кому, как не Вам, сделать сопоставление? Говорить об отличии и сходстве?

С. С.: — На Юге, в частности, в кавказских республиках, природные условия благоприятствуют произрастанию индийской конопли, из которой изготавливают наркотические вещества. Употребляются они ингаляционным методом, то есть с вдыхаемым воздухом.

Индийская конопля произрастает там повсеместно, ухода за собой не требует, отсюда и ее доступность. А на Севере, а «божья травушка» — выражение из лексикона потребителей наркоманов (курсив мой К. Г.) естественно, не произрастает.

Корр.: — Тогда, помилуйте, откуда она в наших пыть-яхских пенатах? Уж не привозная ли?

С. С.: — Из логики вещей следует заключить, что, конечно, привозная. Могут сказать даже откуда: из тех же кавказских республик, Средней Азии, в общем из южных регионов нашей страны.

Корр.: — Известно, что у наркоманов несколько видов. Скажите, пожалуйста, какой вид у нас наибольшее распространение получил и какое количество страдающих состоит на учете?

Вопрос этот — тема разговора нашего корреспондента с врачом-психиатром медико-санитарной части нефтегазодобывающего управления Мамонтовнефть Сулейманом Магомедовичем СУЛЕЙМАНЫМ.

С. С.: — Вы должны меня извинить. Я не имею права разглашать профессиональную тайну. Но могу сказать, что у нас больше встречается гашишная наркомания. Наркотик употребляется с табачком. Среди взрослого населения в этом вопросе относительно благополучие. В этой части населения наркомания возникает от неправильного и длительного применения препаратов, относящихся к снотворным. Это приводит к болезненной зависимости организма от препаратов, что расценивается уже как наркомания. Существует у нас и подростковая наркомания. Тут уже, конечно, ситуация гораздо тревожнее. Страшно то, что имеет она групповой характер. Говорю на конкретном примере.

Недавно двух наших юношей вернули из армии по диагнозу — наркомания. До этого аналогичный диагноз мы сами поставили еще двум. В настоящее время трое обследуются. Таких примеров я вам много могу назвать.

Корр.: — Сулейман Магомедович, откуда у подростков такое влечение?

С. С.: — Медицина давно знает о способности некоторых веществ, например, той же индийской конопли, воздействовать на психику человека, нарушая его сознание. Среди основных причин наркомании у подростков желание самоутвердиться, подражание, экспериментаторство, с целью хвастовства. Свою «лепту»

вносят и распространители гашиша с корыстной целью. Таких в Пыть-Яхе предостаточно! И для них само наше существующее законодательство создало «режим наибольшего благоприятствования». Сами судите: по закону, чтоб привлечь торговца, занимающегося сбытом наркотических веществ, к ответственности, необходимо у него найти большее количество наркотиков, чем на руку спекулянту. Зная это, тот держит при себе такое количество, которое накажется всего-навсего штрафом. А я думаю, подход должен быть иной: количество не должно быть предметным, нашли при тебе, независимо от того, много ли, мало ли — будь добр, отвечай.

Корр.: — Существует ли профилактика этого заболевания? Ваши советы как врача-психиатра?

С. С.: — Наркотик — яд, который ввергается в человека. Своевременное обращение к врачу-наркологу необходимо: обратившийся должен получить квалифицированную консультацию и медицинскую помощь. В качестве совета хочу сказать так: не все, что вызывает интерес, любопытство, может быть испробовано. Даже один краткий прием наркотических веществ влечет за собой необратимые последствия. Дорого обходится это «удовольствие», пробование на «зуб»... В этом месте наш разговор прервался, Су-

лейман Магомедович вспомнил одну недавнюю историю, закончившуюся трагическим исходом: один из наркоманов, состоявших у него на учете, потеряв самообладание, застрелил из обрез человека. Тогда по следам этих событий он написал статью, правда, нигде не опубликованную. Познакомившись, я не удерживался, чтобы не процитировать ее. Вот выдержки из этой статьи:

«...Профилактика в виде беседы и лекции вызывает улыбку... А это уже само по себе, недопонимание...»

«...К сожалению, правоохранительные органы борются с торговцами зельем в одиночку и практически безуспешно. Не видят они помощи от общественности, молодежи, комсомоль-

цев, от жителей Пыть-Яха, которые, наверняка, знают практически всех торговцев «запретного плода». Убежден, если провести анонимный опрос среди наших горожан, именно анонимный, поскольку иначе это небезопасно — многие фамилии, продающих отраву, стали бы известными. И обстановка оздоровилась бы...»

Об эффективности, не говоря уже о нравственной стороне такого опроса, со своим собеседником спорить я не стал. Мне показалось немаловажной и другая его мысль: «Можно что-то спасти, лишь что-то делая, а не сидя сложа руки». Это тоже из той, неопубликованной статьи, под которой трудно не подписаться.

К. ГУРБАНОВ.



Только лестные отзывы можно услышать на межотраслевом предприятии промышленного железнодорожного транспорта о машинисте тепловоза Александре Михайловиче Гангевском. На предприятии он работает с его основания. Является наставником молодых.

— **С. ЩАДЕНКО.**

Состоялся второй раунд

переговоров между председателем окружного Совета Валерием Чуриловым и владельцем американской нефтяной фирмы «Петро-Хант корпорейшн» Гербертом Хантом.

Обсуждение проблем, связанных с разработкой уникального Приобского месторождения нефти длилось в общей сложности 6 часов. На пресс-конференции для журналистов Валерий Чурилов заявил: «На освоение данного месторождения претендуют и канадская нефтяная компания «Фраммастер», что вполне отвечает требованиям конкурсного отбора, который мы считаем единственно приемлемым в условиях создания полнокровного рынка. И все же пока предпочтение мы отдаем американцам,

поскольку, во-первых, эта фирма занимает третье место в Соединенных Штатах по объему промышленной добычи нефти и имеет личный капитал в несколько миллиардов долларов, а, во-вторых, данная фирма успешно применяет горизонтальное бурение до полутора километров с точностью попадания плюс-минус один метр. Именно такая технология освоения и требуется для разработки Приобского нефтяного месторождения».

Очередной раунд переговоров должен состояться в августе этого года в Соединенных Штатах, в Далласе, где базируется фирма «Петро-Хант корпорейшн».

В. ЧУКОМИН.

Астрология с улыбкой

ВАШ ВЫБОР — РАК

Рак —
мужчина

Он может быть легко-мысленным и ненадежным и в то же время чувствительным и верным. Суровая складка на лбу может разгладиться без всякой видимой причины, и тогда лицо осветит сияющая улыбка. Ворчливый и недо-вольный тон сменяется ласковыми интонациями, но уже через мгновение переходит в истерический хохот. Когда ему то-скливо, вам захочется подойти и приласкать его, защитить от всех невзгод. Если он возьме-тся делать предсказания, вы изумитесь точности его предвидения. Рак осторожен сверх всякой меры, его меланхолия способна нагнать уны-ние на окружающих. Будучи в душе роман-тиком, он вместе с тем удивительно рационален и практичен. Короче, в этом человеке соедини-лись самые различные, порой полностью проти-воположные черты ха-рактера.

Рак предъявляет вы-сокие требования к бу-дущей жене, поэтому подчас проходят годы, прежде чем он найдет свою избранницу. Рак очень боится ошибиться, так как неудачный брак способен выбить его из колеи на долгие годы. Зато если уж он выбрал себе невесту, то будет превозносить ее до небес и заваливать подарками. Своим по-стоянным присутствием рядом с вами он быст-ро отвядит остальных ваших поклонников, но вы об этом не пожа-lete.

Рак —
женщина

В начале вашего зна-комства вы будете не-доумевать, кто она: неж-ная, ласковая девочка или дикий, недоверчивый

зверек. Но даже прожив с ней много лет, вы так и не получите ответа на этот вопрос. Скорее все-го, в ней есть и то, и другое, а еще чуть-чуть сумасшедшинки, много меланхолии и море во-ображения.

Женщины-Раки встре-чаются двух типов: од-ни — мягкие, женствен-ные, трепетные и скро-мные, другие необычай-но прилипчивые. Если вы уже сильно увлечены, то вряд ли это будет для вас что-то значить. Но если вы только поз-накомились и еще не оп-ределились своего отноше-ния к женщине, подоб-ная настойчивость может вас оттолкнуть. Правда, для женщины такого типа ваше отношение не имеет особого зна-чения: если она в вас вцепилась, считайте, что это навсегда. Вырваться из ее клешней вы смо-жете лишь с потерей здоровья и благососто-яния. К счастью, подоб-ный тип встречается не так уж часто.

Рак —
ребенок

У ребенка-рака с мла-денчества проявляется удивительная зритель-ная, вкусовая, слуховая и другая память. Став взрослым, он расскажет, какие у него были иг-рушки и какие звуки он слышал в детской.

Дети-Раки обычно спокойны, уравновешены, любят подолгу играть сами с собой. Благодаря богатому воображению, им никогда не бывает скучно. Часто ребенок-Рак вместо реальных друзей имеет друзей вымышленных, создан-ных его воображением по собственному образу и подобию. Он настолько увлекается подобной игрой, что будет рас-сказывать родителям, что делали его «друзья», о чем думали, и даже приг-ласит их за свой стол, а вы должны делать вид, что наливаете чай не только ему самому,

(22 июня — 23 июля)

но и его друзьям. При-няв участие в подобной игре, вы завоеуете до-верие своего ребенка-Рака.

Рак —
начальник

Спросите как-нибудь в дружеской беседе сво-его начальника — Ра-ка, когда он впервые отложил заработанные им деньги. Бьюсь об заклад, что вы будете изумлены, услышав, что это произошло в 6—7-летнем возрасте. Раки не считают зазорной любую работу, на кото-рой можно заработать деньги. Даже принадле-жа к очень состоятель-ной семье, которая впол-не может его обеспе-чить, он не погнушается делать деньги и самос-тоятельно, без помощи родителей, оплачивать расходы.

Работать под началом Рака очень хорошо, хо-тя бы потому, что у не-го за месяц можно нау-читься тому, чему от других начальников не выучишься и за год. Начальник-Рак добр, че-стен и справедлив. И если вы принудите к тем, кто разделяет его взгляды и придержи-вается его принципов, считайте, что вам по-везло. А насчет шуток лучше рассказывай-те их в обеденный пере-рыв. Если они остроум-ны, Рак с удовольствием посмеется вместе с вами.

Рак —
подчиненный

Подчиненные Раки трудолюбивые, серье-зные, вдумчивые работ-ники, на них всегда мож-но положиться. Они также преданные и за-ботливые друзья, правда,

до тех пор, пока увере-ны, что друг не перебе-жит им дорогу. Стоит Раку заподозрить, что приятель по работе рас-считывает на его место или на то, которое он для себя наметил, Рак объявит ему молчали-вую войну до тех пор, пока враг не будет пол-ностью разбит, а сам он не получит то, что

ему причитается. Раку следует работать в тех областях, где лучше всего проявляется его натура, както: в тор-говле, сбыте товаров, закупке и продаже обо-рудования, пищевой промышленности, resto-ранном и гостиничном деле. Подходящие для него виды искусства: скульптура и живопись, му-зыка, музейное дело, дизайн и интерьер зда-ний, фотографии, лите-ратура. Он может найти

себя в банковском де-ле, продаже недвижимо-сти, обучении детей, чте-нии лекции, садоводстве, работе в социальных уч-реждениях, политике. В общем, Раку подвластны почти все сферы жизни, причем не только муж-чине, но и женщине.

Итак, приобретая ра-ботника — Рака, вы мо-жете смело отправлять-ся по своим делам, ос-тавив его своим заместителем.



Ой ты, рожь...

Фотоэтид В. НАЗАРОВА.

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ГРАФИК ДВИЖЕНИЯ АВТОБУСОВ НА ОГО-
РОДЫ:

Отправление от ж/д вокзала.		Понедельник — пятница	
Суббота — воскресенье		Пыть-Ях — куст № 64	Пыть-Ях — куст № 64
Пыть-Ях — куст № 64		00	45
00	45	00	45
8	8.15	8	8
9.30	10.15	9.30	16.30
11.00	11.45		
с 12 до 14.30 обед		с 12 до 14.00 обед	
14.30	15.15	17.00	17.40
17.30	18.15	18.20	19.00
19.30	20.15	19.40	20.20
21.00 — в гараж		21.00 — в гараж	

Двухкомнатную (36,9 кв. м, 2 этаж) г. Ча-сов Яр Донецкой области на двух-, трехком-натную. Куплю одно-, двухкомнатную благо-устроенную квартиру, 1-й и последний этажи не предлагать.

Обращаться по тел. 6-86-61 (рабочий),

2-38-96 (домашний).

Тюменское турагентство «Содружество» пред-лагает отдых на море и в городах страны: Ялта, Алушта, Севастополь, Белграде-Днест-ровском, Одессе, Нарве (пансионат на бере-гу Финского залива), Львове, Москве, Ленин-граде, Киеве, Вильнюсе, Паланге, Юрмале, Клайпеде, Минске, Ташкенте.

За рубежом: Польша, Турция, Болгария, Финляндия.

Агентство организует поездки по желанию туристов. Адрес агентства «Содружество»: г. Тюмень, пл. Геологоразведчиков, 2, телефон: 2-87-77. Представитель в Нефтеюганске: те-лефон 2-47-57.

Мамонтовская группа сейсмических партий — бухгалтера-экономиста с окладом 260 рублей, зам. начальника сейсмопартии (оклад 400 рублей), инженера-механика (оклад 300 рублей), водителей-механиков на ГТТ, ГАЗ-71, бульдозеров на станок УГБ-50, УГБ-IBC, трактористов, водителей автомобилей кате-

гории С, Д, взрывников, вальщиков леса.

Обращаться: п. Мамонтово, сейсмопартия № 4.

Мамонтовская БПТОИКО срочно — нача-льника планово-экономического отдела со-стажем работы по специальности не менее трех лет; мастера механо-ремонтного цеха; механика ГСМ.

Обращаться по адресу: г. Пыть-Ях, МБПТО ИКО, отдел кадров, телефон 6-25-91.

Мамонтовское автотранспортное предприя-тие — водителей с категорией Д 1-2 классов с водительским стажем 3 года, для работы на автобусах марки «КАВЗ», «ПАЗ», «ЛИАЗ», «УРАЛ-НЗАС». Средняя заработная плата водителя — 800 руб.; слесарей по ремонту автомобилей 2, 3, 4 разрядов. Средняя зара-ботная плата — 700 руб.; плотников 3—4 раз-рядов; токарей 3—4 разрядов.

Ответств. за выпуск В. АВЕРКИН.

«НОВОСТИ ПЫТЬ-ЯХА» — приложе-ние к газете «Нефтеюганский рабочий».

Наш адрес: 626483, г. Пыть-Ях, 2-й мкр., дом 8, кв. 37, телефон: 6-27-65. В Нефтеюганске: 2-38-90.

Над выпуском работали: К. Гочаг-Оглы, Т. Воену-шкина, С. Щаденко, А. Гинно.

Индекс 54371
Объем 1 п. л.
Тираж 2751
Заказ № 2343