

ЦКБ: упущенное наверстываем сегодня (2-я страница).

ДЕНЬГИ

Валютные курсы: от падения доллара прибыль не уменьшилась

Олег ЕРМОЛАЕВ

Настоящей загадкой для финансовых аналитиков стал сложившийся курс покупки и продажи немецкой марки и доллара США, предлагаемых местными коммерческими банками на прошедшей неделе.

Обратил на себя внимание явный перевес покупательской ценности между немецкой маркой и американским долларом. То, что последняя валюта котируется у нас гораздо выше - неоспоримо. Следовательно, стоимость ее во всех банках России несколько выше.

Однако, как видно, стабильности доллара может помешать и экономическая ситуация, сложившаяся в определенном регионе, что мы и наблюдаем на данный момент. Рыночный курс доллара в Сургуте несколько снизился: продать "зеленый" мы можем всего на 35 рублей дороже, чем в Москве, а купить соответственно на 75 рублей дороже. Зато престиж немецкой марки крепнет. Купить эту валюту мы можем на 135 рублей дороже, чем в Москве.

Положение комментирует исполняющий обязанности начальника отдела валютных операций Сургутнефтегазбанка С.А. Буренков:

- Подобная ситуация на нашем внутреннем денежном рынке сложилась не случайно. При всей своей многоликости доллар тем не менее уступил соперничающей немецкой валюте по трем причинам.

Первая полностью связана с тем, что марку стало труднее купить в нефтяном регионе.

Вторая причина связана со снятием денежных ресурсов со счета банком, который еще и вынужден платить дополнительно проценты

за обналичивание, за доставку до Сургута. Все это, соответственно, повышает рыночный курс продажи здесь.

Третья причина искусственного характера - совершенно неоправданная политика Центробанка России, прибегающего к техническим уловкам в отношении валютных котировок.

То есть установленный курс марки - финансовая игра. Не только курса марки, но и того же доллара. Это несколько завышенный, не соответствующий реальности курс.

Заставит ли потребителя сложившаяся ситуация вовлекать денежные средства в марки?

Вряд ли. Доллар как имел хождение первой валюты мира так и будет иметь.

Как повлияет ситуация на внешнеэкономические расчеты? Какой валюте будет отдано предпочтение? Здесь не проводится строгой дифференциации в выборе оплаты.

Если контракт заключен на доллар, то вне зависимости от ситуации роста котировок он сохранит свою силу, и форма оплаты не поменяется.

"Вилка" (соотношение разницы покупки и продажи) валютного курса Сургутнефтегазбанка выглядит следующим образом: доллар США - 2020-2090 руб.; немецкая марка - 1300-1380. Относительная разница в котировках валют не изменена: в долларе США - 1,6 марок.

АХ, ЛЕТО

ХОРОШО В "КЕДРОВОМ БОРУ"

Александр КОЧНЕВ

Леонид БЕРЕЗНИЦКИЙ

Попал я в профилакторий "Кедровый бор" во время "тихого часа" и потому в коридорах заведения не было слышно привычных голосов. Мерное посапывание в тишине говорило о том, что детишки, вдоволь нарезавшись с утра, набирались сил для вечерних забав. Директор Л.И. Матвиюк рассказывал о жизни лагеря:



- Отдыхает в лагере 148 детей. Организовано четыре смены по 20 дней. Весь обслуживающий персонал, кроме воспитателей - работники профилактория. Основной состав воспитателей - учащиеся Сургутского педколледжа. Уже не первый сезон, совмещая полезное с приятным, проходят они здесь практику. Ну кто откажется провести лето в таком уютном месте, как "Кедровый бор", да и еще при этом заработать пусть немного своих денег.

Ни одного дня здесь не проходит без какого-либо мероприятия. Диджей и массовик загружены полностью. К примеру, недавно проходил конкурс "Мисс Кедровый бор-94". Рыцари ново-

явленных звезд профилактического Олимпа должны были из рулона туалетной бумаги придумать наряды для своих "пассий". Было очень весело. По вечерам проходят дискотеки на свежем воздухе. Кроме того, есть видеосалон, компьютерный зал и различные кружки по увлечениям.

Конечно, развлечения играют очень большую роль в жизни лагеря, но занимаются здесь и оздоровлением детей, тем более что база для этого в профилактории хорошая. Практически всю смену с ребятами находятся врачи профилактория.

С заместителем директора Р.Г. Хаировым мы совершили экскурсию по врачевым кабинетам, хотя назвать их так можно было с трудом. Например, кабинет спелеолечения выполнен в виде пещеры. У находящихся здесь детей в глазах сверкали искорки истинного удовольствия.

- Интересно? - спросил я их.

- Очень и немного страшно - услышал в ответ.

Речка рядом, но туда детишек не допускают. Во дворе профилактория установлены съемные американские мини-бассейны, в которых и купаются дети. Видимо, экология реки оставляет желать лучшего, но это вина, конечно, не работников профилактория.

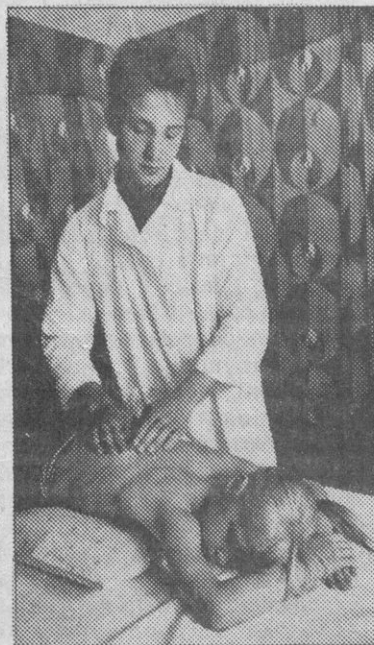
Завершением моего путешествия по "Кедровому бору" послужил обед в столовой профилактория. Питание здесь пятиразовое. Кормят, конечно, отменно и, как говорится, "до отвала".

В конце каждой смены детям на память дарят фотографии самых знаменательных минут отдыха. Директором профилактория С.Л. Божиновой специально закуплено для этой цели пять "Поляроидов". Кроме того есть видеокамеры, и самые интересные моменты из лагерной жизни остаются для истории.

- Надо отдать должное директору профилактория Софье Леонидовне Божиновой - говорит директор лагеря Л.И. Матвиюк, - без ее участия, заботы эта затея давно бы потерпела фиаско. А так мы существуем уже три сезона. Все довольны.

На территорию профилактория сейчас завезены детали для строительства еще одного здания. Успехов вам в будущем, сотрудники профилактория "Кедровый бор".

На снимках: в кабинете спелеолечения ребята дышат "горным" воздухом; массажист профилактория Павел Савинков за работой; так проводит время население "Кедрового бора".



ЭКСПРЕСС-ИНФОРМАЦИЯ

Ателье закрыто. Все ушли в отпуска

Людмила БОКОВА

Почти все мастерицы трикотажного ателье "Золотое руно" ушли на летние каникулы. Правда без прежней радости и охоты: отпускные ведь не получили. За неуплату отключен здесь и телефон. Трудности экономического характера постигли и это

предприятие, хотя его продукция пользуется успехом у сургутян и составляет достойную конкуренцию рыночным товарам. Качество вязаных вещей выше, да и цены приемлемые.

Но заказы горожане смогут теперь сделать только в сентябре.

"Прощай, оружие!"

В ночь с пятницы на субботу сотрудниками ГОМ-2 по подозрению в убийстве задержан бригадир одной из преступных группировок города.

В его квартире по ул. 50 лет ВЛКСМ был изъят целый арсенал оружия: автомат Калашникова,

три обреза, карабин, наган 1909 года выпуска, семь гранат, удавка, шесть бронежилетов, штык-ножи, патроны всех калибров.

Причем, оружие, как выяснилось, не пылилось без дела: на ноже обнаружены следы крови. По делу ведется следствие.

Соб.инф.

ЭКОНОМИКА

СЛУХИ НЕ ОПРАВДАЛИСЬ: В ЦКБ ФИНАНСЫ НЕ ПОЮТ РОМАНСЫ

Светлана КУТЕРГИНА

Леонид БЕРЕЗНИЦКИЙ

В конце прошлого года по городу, а вернее, среди клиентов Центрального коммерческого банка Сургута прошел весьма тревожный слухок о финансовой несостоятельности банка, о каких-то там вынужденных кадровых перемещениях, которые-де не спасут уже тонущий корабль, а делаются так, для вида... Слушок превратился в слух и стал огромным снежным комом, невидимое движение которого настораживало клиентов и двигало иных на закрытие своих лицевых счетов в ЦКБ.

Но вот в «Сургутской трибуне» появилось официальное объявление учредителей банка о конкурсе на должность управляющего. Чуть позже ЦКБ опубликовал в городской газете свой баланс, который был мало похож на банкротский. Короче, ком стал таять, и достаточно быстро.

А тут, буквально через полгода, открывается новое, прекрасно оформленное и оборудованное помещение сберегательного отдела ЦКБ по улице Майской. Не проходит и двух месяцев, как клиентам объявляют о переезде всего банка в отдельное новое здание по улице Маяковского, с просторными коридорами, кабинетами, где клиенты не трутся спинами друг о друга, где не стоит невообразимый гул, в котором невозможно разобрать, что же там ответили на твой вопрос...

Вот тебе и банкротство, размышляют клиенты, и наверняка испытывают приятное чувство, даже гордость из-за своей проницательности, что не поверили тогда слухам, не раздавил их ком сомнения в старейшем банке Сургута.

Раз нашли средства, причем собственные и немалые, для таких, по сегодняшним меркам, красивых и удобных офисов, значит, как говорится, жив курилка!



Что бы там ни судачили о нашем бывшем управляющем, как о давно продуманном своем убеждении говорит нынешний банкир Лариса Федоровна МАРТЮШЕВА, - мы не можем не отдать ему должного. Не скрою, после своего избрания я приняла хозяйство сложное, в своем роде тонущий корабль. И это ни для кого в городе не было секретом. Но кто помог вытащить его и вновь пустить в плавание? Коллектив, созданный моим предшественником.

Ведь как говорят: плохой руководитель - это тот, при котором все делается и без которого все стоит на месте. У Степана Ивановича Синяка кадры работали. Есть он, нет его - все равно каждый знал и делал свое дело. В банке около 70 человек и в среднем почти у каждого 15-летний стаж работы. Сначала в Госбанке, потом - в Жилсоцбанке, теперь - в ЦКБ. Коллектив был работоспособным, квалифицированным и всегда оставался таковым, при всех ситуациях.

Был момент, когда репутация банка сильно пошатнулась, но, надо честно признать, все произошло с молчаливого согласия как учредителей, так и коллектива. Ибо каждый старался натянуть одеяло на себя, пользовался моментом, не учитывая, а лучше сказать, совершенно забыв, что клиент все видит и в финансовых делах розовых очков не носит.

Очнувшись, выставив себя, мы стали думать и работать над тем, как вернуть банку его былой престиж, репутацию, стабиль-

ность, наконец, которая прежде всего нужна клиенту. Трудно, проблематично, потому что навалилась сразу масса вопросов и дел: тут и финансы, и счета клиентов, и доходы, и будущее банка, перспективы развития, которые мы хотели бы иметь... Упущенное наверстываем сегодня.

- Так что же это такое серьезное вы упустили или недоработали?

- Достаточно, чтобы пожалеть о своем равнодушии, а главное - о времени, упущенном времени. Ведь все банки, даже филиалы, имеют солидные счета, работают с валютой. Мы же только подходим к этому, то есть пытаемся запрыгнуть в поезд, который уже движется. Можно сказать, уже запрыгнули, не за горами получение лицензии на работу с валютой.

- Вы назывались Госбанком, Жилсоцбанком, теперь коммерческим. Что за смысл в данных переименованиях?

- Давайте не станем лезть в дебри реорганизации всей банковской системы сначала Союза, потом России. Скажу только, что после этого пошла новая волна - образование коммерческих банков. Это прежде всего отход от государственных вливаний, работа и жизнь только за счет собственных, заработанных самими средствами, доходов. У нас нет никаких вливаний...

- Так что вы сами по себе и никому не подотчетны?

- Вовсе нет. Подотчетны Центральному банку России. Нам предусмотрена обязательная аудитория. И не дай Бог, если они найдут нарушения в уставной деятельности или несоответствие нашей работы Закону о банках и банковской деятельности! 40 банков России за последнее время в результате этих нарушений лишились лицензий и перестали существовать. Признаться, трудно работать в хаосе, бесконечно практикуем нашим правительством и Центральным банком.

- Вы говорите о доходах, о прибыли, но из чего они складываются? Ведь проценты, которые вы получаете за кредитование, вряд ли покроют

ваши издержки. Тем более что вы развиваетесь: переходите на компьютеризацию банковских операций и, как я слышала, сами делаете программы для этих операций.

- Пусть не покажется странным, но мы, как и все коммерческие банки, покупаем ресурсы, то есть деньги. Нет, не купюры. Это, скажем, временно свободные денежные средства предприятий, организаций. И вы, например, физическое лицо, имеете свободные денежные средства, доверяете их нам и открываете депозитный счет, иначе говоря, тоже продаете деньги под проценты. Ну а мы, в свою очередь, размещаем эти ресурсы как можно выгоднее. Деньги, всем известно, должны работать.

Если, к примеру, такие банки, как Агропромбанк, Промстройбанк, имеют подспорье со стороны других банков, московских, скажем, они могут покупать дешевые ресурсы, с помощью которых финансируют целевые, глобальные программы.

У нас в городе тоже масса проблем, которые надо профинансировать. В тяжелой ситуации, требующей реконструкции, находятся объекты пищевой промышленности. Фармация рада бы, да не на что закупить лекарства... Если банкам, о которых я говорила, идут навстречу в выделении легатированных средств, нам приходится их завоевывать.

Сегодня мы ищем дешевые ресурсы под программу реконструкции пивзавода. По нашим сведениям, в Московском регионе очень снизилась учетная ставка и там можно приобрести дешевые ресурсы. Хотя, к слову, буквально пару недель назад мы вернули Московской области последние ресурсы, которые покупали под 240 процентов.

- Не секрет, что брать деньги в банке - это все равно, что надеть ярмо на шею. Ведь берете бешеные проценты за кредиты...

- Судите сами: для того, чтобы выжить, заплатить налоги, рассчитаться с бюджетом и решать еще собственные проблемы, нужно иметь хотя бы

30 процентов разницы между покупной и лицензионной ставками, что очень дорого. Теперь вопрос: кто ставку накрутил? Да Центральный банк! То есть в тот момент, когда мы покупали, он поднял ее до 210. Ну а те, у кого были эти временно свободные средства, они, естественно, с этой разницей в 30 процентов и реализовали.

- Теперь наступила ваша очередь продать деньги, то есть кредитовать кого-то. Вы уверены в платежеспособности клиента и в том, что он отдаст не только деньги, но и проценты?

- В обязательном порядке кредиторов проверяем. Иногда после проверки отказываем, и, поверьте, причины есть. Безотказно кредитуются те, кто берет деньги на строительство, реконструкцию, торговую-посредническую деятельность. Конечно, в пределах нашего региона. И, конечно же, если документы в порядке. Решил начать строительство - предоставь всю документацию. Нет - получай отказ. По торговую-посреднической деятельности мы смотрим контракты. У нас есть служба безопасности, которая проверяет как солидность контрактов, так и порядочность партнеров. К примеру, двум последним мы отказали, ибо проверка выявила, что контракты ложные, а деньги просили на другие дела, которые мы не будем никогда финансировать. Проверка - это ведь не только подстраховка самих себя. На очереди - другой клиент, и ему деньги нужнее, он для города намерен постараться.

Мы вообще теперь рассматриваем прежде всего программы, нужные городу. В качестве контрпримера. Поступила заявка на кредит для строительства кирпичного завода. Надо дать, решили мы, тем более что сырье есть, завод нужен. А потом выяснили, что предприятие думает строить совсем в другом, далеком от нас регионе. Естественно, отказали. Ибо наша цель - развивать собственную инфраструктуру: строить жилье, дороги, благоустраивать город и многое другое для Сургута делать.

- На долевых условиях?

- Нет, это мы уже проходили. Есть опыт, который научил, что лучше пока не следует этим заниматься, хотя в принципе дело выгодное. Но надо иметь очень надежного партнера, чтобы пойти на долевое участие. Такого, у которого, как говорилось когда-то, «слово купца - дороже золота».

- У вас большая клиентура? Секретом сей факт не является?

- Ну, какой тут секрет! Во-первых, у нас достаточно солидные клиенты. Где-то около трех тысяч юридических лиц и до пяти тысяч физических. Кстати, вложения последних перевалили за шесть миллиардов рублей.

Конечно, трудно одновременно работать и с теми, и с другими.

Надо создавать отдельный штат для работы с физическими лицами. Кстати, мы первыми в городе начали работу с населением как неспециализированный Сбербанк. Прокредитовали 60 человек под строительство жилья, дач и обязательно поможем им довести начатое строительство до конца. Потом посмотрим, сможем ли в дальнейшем заниматься кредитованием физических лиц, ибо такая работа тоже требует времени и соответствующей квалификации работников банка. Тут свои сложности.

К разговору о клиентах. Не могу не сказать, что наш банк первым стал работать с предприятиями разных форм собственности. Они доверились в 1988 году именно нашему банку и продолжают открывать свои счета у нас. Многие уже нарастили свой капитал.

Для банка, это я возвращаюсь к началу нашей беседы, процедура закрытия лицевых счетов и уход клиентов - факт очень неприятный. Но должна отметить, что сегодня к нам возвращаются те, кто ушел в сложную осень 1993 года. И это приятно. Это говорит, что престиж банка растет, ему доверяют.

Мы же, со своей стороны, делаем все возможное, чтобы ни один клиент не пожалел о своем решении. Порой даже в ущерб себе. Вот снизил Центральный банк ставку по вкладам, а наш клиент пришел до снижения и положил деньги под тот, другой процент, более высокий. Мы пытаемся сохранить его. Ведь ЦБ, бывает, меняет ставку по три раза в месяц, что очень осложняет нашу работу с физическими лицами.

Это одно. Другое состоит в том, что в последние полгода мы понесли колоссальные затраты, купив помещение под сберегательный отдел, арендовав новое здание под банк, проведя компьютеризацию. Все это делается прежде всего и ради нашего клиента, настоящего и будущего. Ведь от его благополучия зависит наше. Коллектив прекрасно осознает это и работает на это.

**Только
в фирме
«Одежда»
всегда
в продаже**

**ЖАЛЮЗИ
всех цветов
и размеров.
Торопитесь
по адресу:**

**ул. Магистральная, 4а.
Наши цены приятно
удивят вас.
Тел.: 33-07-14,
33-17-31.**

ОФИЦИАЛЬНО

Бюджет г.Сургута на третий квартал 1994 года

Распоряжением главы администрации Сургута №844 от 11.07.94г. утвержден бюджет города на третий квартал 1994 года. Поступление доходов ожидается в сумме 80637 млн. рублей. Прогнозируемый объем расходов - 90844 млн. рублей. Превышение расходов над доходами составляет 10207 млн. рублей.

В связи с недостаточным и несвоевременным поступлением доходов решено включить в состав защищенных статей для финансирования: заработную плату и начисления на нее, стипендии, расходы на подготовку к зиме 1994-95 г.г., питание в учреждениях здравоохранения и просвещения, приобретение медикаментов и социальную защиту населения.

Финансирование расходов по незащищенным статьям будет производиться в зависимости от объемов получаемых доходов с использованием механизма секвестра.

Предусмотрен резерв средств на индексацию заработной платы в размере 7264 млн. рублей, фонд непредвиденных расходов - 1763 млн. рублей.

Контроль за исполнением данного распоряжения глава администрации Александр Сидоров оставляет за собой.

Наименование	Млн. руб.
I. ДОХОДЫ	
1. Налог на прибыль предприятий и организаций.	12244
2. Подоходный налог с физических лиц.	30000
3. Плата за недра.	16305
4. Плата за воду.	26
5. Государственная пошлина.	318
6. Прочие налоги, сборы и другие поступления.	9350
7. Налог на имущество.	5400
8. Налог на добавленную стоимость.	3976
9. Акцизы.	787
10. Доходы от приватизации.	1673
11. Лицензионный сбор за право производства и торговли спиртными напитками и пивом.	58
12. Земельный налог.	500
ВСЕГО ДОХОДОВ:	80637
II. РАСХОДЫ	
А. Народное хозяйство	
1. Пищевые и сельскохозяйственные предприятия	1297
2. Управление жилищно-коммунального хозяйства.	18380
3. Строительство и эксплуатация автодорог.	5456
4. Пассажирские перевозки.	3762
5. Капитальный ремонт муниципальных объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания.	150
6. Капитальные вложения:	
- промышленное строительство	5747
- торговля	250
- транспорт и связь	400
- коммунальное хозяйство и жилищное строительство	60
7. Охрана лесной зоны.	5037
8. Создание муниципальной природоохранной системы.	78
9. Вклады в уставные фонды, приобретение акций.	136
10. Прочие расходы.	300
11. Выплаты из фонда оплаты за землю.	50
12. Приобретение жилья, отчисляемого ведомствами.	200
13. Киновидеокomiteт.	655
ИТОГО ПО НАРОДНОМУ ХОЗЯЙСТВУ:	45
Б. Бюджетная сфера.	36233
1. Просвещение.	
1.1. Народное образование.	15851
1.2. Профессионально-технические училища.	1128
1.3. Детские дошкольные учреждения.	459
1.4. Музыкальные школы.	625
1.5. Музыкальные училища.	169
1.6. Медицинское училище.	104
ИТОГО ПО ПРОСВЕЩЕНИЮ:	18304
2. Культура и искусство.	1154
3. Средства массовой информации.	232
4. Здравоохранение.	16740
5. Физическая культура.	423
6. Финансирование мероприятий в области молодежной политики.	351
7. Социальное обеспечение.	320
ИТОГО ПО СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫМ МЕРОПРИЯТИЯМ:	34721
8. Расходы на содержание правоохранительных органов.	1787
9. Управление внутренних дел.	1436
10. Расходы на содержание исполнительных органов местного самоуправления.	1450
11. Расходы на гражданскую оборону.	45
12. Пожарная охрана.	414
13. Горвоенкомат.	62
14. Городской отдел статистики.	10
15. Прочие расходы.	1200
16. Расходы по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, П/О "Маяк" г. Челябинск.	106
17. Пособия и компенсационные выплаты на детей.	800
18. Обязательное медстрахование неработающих.	3000
19. Субсидии на строительство жилья.	200
20. Субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг.	50
21. Резерв средств на индексацию зарплат.	7264
ВСЕГО РАСХОДОВ ПО БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ.	52548
Фонд непредвиденных расходов.	1763
Резерв средств на корректировку расходов бюджета на индекс изменения цен.	300
Всего расходов.	90844
Всего доходов.	80637
Превышение расходов над доходами.	10207

Т.П.ЗЯБЛИКОВА,
начальник управления финансов
городской администрации.

СЕРВИС



ПОД КРЫЛОМ САМОЛЕТА О ЧЕМ-ТО ПОЕТ

Наталья ТИМЕНКОВА, пассажир рейсов 9160, 9161 Сургут-Сочи-Сургут
Леонид БЕРЕЗНИЦКИЙ

"Доброе утро, уважаемые пассажиры. Командир корабля и экипаж приветствуют вас на борту корабля Ту-154, выполняющего рейс 9161 по маршруту Сургут-Сочи..."

Услышав фразу, заученную за время многих перелетов, я облегченно вздохнула - летим. И, удивительное дело, без задержек. Впрочем, удивляться мне пришлось еще не раз.

За обычным приветствием последовало обращение... на английском языке. Пассажиры ободительно зашушукались: "Надо же!"

Нам в пути помогают симпатичные стюарды и стюардессы. Такое впечатление, что их значительно больше, чем на обычных рейсах. Кстати, у большинства членов экипажа к форменной одежде прикреплен карточка с данными. Просто и удобно.

После набора высоты нас напoили традиционной минералкой. Хотя по желанию можно было выпить яблочный сок, пиво. За отдельную плату, разумеется. Чуть позже все смогли взбодриться горячим кофе со сливками и подкрепиться шоколадом.

Теперь самое время вздремнуть, полистать свежие газеты, поболтать с соседями. Мне же захотелось узнать немного подробнее о "хозяевах" сегодняшнего полета. Командир корабля Ту-154 фирмы "Когалымавиа" Анатолий Николаевич Попов любезно согласился со мной побеседовать и рассказать о своей авиакомпании.

Всего год назад, 24 мая 1993 года, была зарегистрирована компания "Когалымавиа". Учредителями ее стали нефтяники и администрация Когалыма. Но работают в ней наши сургутские летчики и услугами авиакомпании пользуются тоже наши горожане.

Вполне естественно, что во вновь организованную авиаком-

панию позвали самых опытных и лучших работников - асов авиации. Уверена, что фамилии Зольников, Ермолаев, Попов знакомы старожилам города.

Все, наверное, согласятся, что кроме мастерства для безопасности полетов необходима надежная техника, а она у авиакомпании есть.

Первый самолет закупили еще в ноябре 1992 года. В феврале 1993 наступила очередь второго. В конце июля прикупили еще Ту-154 "М" бизнес-класса. Взяли его еще новехоньким из Самары. Сейчас в компании четыре собственных самолета.

Правда, сначала самолеты были арендованы у фирмы "Сургутавиа". И совсем недавно - с первого марта этого года - было организовано собственное летное подразделение - десять экипажей самолетных и три - вертолетных. Да, в фирме "Когалымавиа" есть вертолеты - МИ-2, Ми-8, Ми-8 МТВ. Один вертолет базируется в Когалыме. Сейчас набран экипаж на Як-40, но этот самолет будет служебным.

Летают самолеты авиакомпании в Сочи (3,7 день недели), Краснодар (1,6), ежедневный 348-й рейс в Москву; плюс вахтовые рейсы в Самару, Уфу, и рейсы из Когалыма в Самару и два раза в месяц - в Санкт-Петербург.

Теперь к вопросу о ценах. Тот же рейс на Сочи у когалымчан дешевле на 20 тысяч, чем в фирме "Сургутавиа". И билеты на рейсы "Когалымавиа" продаются в агентстве Аэрофлота.

Как всякая современная авиакомпания, фирма "Когалымавиа" имеет лицензию для выполнения зарубежных рейсов в

15 стран мира. Вместе с туристической фирмой "Анкор" уже возили сургутян на отдых в Объединенные Арабские Эмираты. Между прочим, 10 из 46 набранных компанией стюардов и стюардесс закончили курсы английского языка.

Любопытно было узнать, что, возможно, скоро сервис на авиалайнерах этой фирмы будет на уровне мировых стандартов. В планах завести ланч-боксы как в Шереметьево, чтобы были горячие и холодные блюда, рассортированные и красиво расставленные. Думают заключить прямые договоры с торговыми предприятиями о поставках, чтобы не продавать товары на авиалиниях втридорога. В общем, собираются работать долго, надежно, прибыльно.

Кажется, наступают времена, когда можно будет забыть выстраданный годами афоризм наших пассажиров: "Там, где начинается Аэрофлот - кончается порядок". Залог этому - конкуренция. Мы пока еще не привыкли спрашивать билеты на рейсы, скажем, "Когалымавиа", но, думаю, очень скоро к этому придем.

Пока летели, я провела маленький экспресс-опрос на тему "Почему купили билеты на рейс этой авиакомпании?" среди своих соседей. Ответы были: "Потому что устраивала цена, время вылета". Глава семьи Чуваших, который занимался приобретением билетов на свою семью, уже пользовался услугами "Когалымавиа", летел 348-м рейсом в Москву. Ему понравилось, и билеты в отпуск он взял тоже на самолет этой фирмы.

Так и хочется воспеть оду конкуренции, ведь выигрываем в ней мы, пассажиры. Кстати, сейчас, когда количество рейсов на ту же Украину, в другие регионы сократилось, и еще имеется дефицит билетов, мне кажется, работы хватит и сургутским фирмам, и когалымчанам.

Рассказали интересный факт. Летчики "Сургутавиа" вывозили детишек после отдыха на юге. Но получилось так, что, из Сочи не выпускали, не было предоплаты, наличных, а по чековой там не обслуживают. Туда как раз прилетел экипаж Попова. Узнав об этом, Анатолий Николаевич вручил конкурентов: самолет "Сургутавиа" улетел "за счет" когалымчан...

Еще много чего любопытного для себя узнала я от А.Н.Попова. Но пора было возвращаться на свое место. Мы пролетали над морскими просторами, стюарды демонстрировали пассажирам спасательные жилеты и учили ими пользоваться. Пассажиры заметно оживились, кое-кто завопил "К чему бы это?". А многие просто вспоминали анекдот про глухую акулу...

И вот, наконец, долгожданная посадка. Она была очень "мягкой"...

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНАЛИЗА

Средний фон по городу Сургуту за период с 8 по 15 июля 1994 года

составляет в долях ПДК (максимально разовой предельно-допустимой концентрации):

Двуокись азота - 0,4
Оксид серы - менее 0,1
Оксид углерода - 0,3
Взвешенные вещества - 0,2
Фенол - 0,2
Формальдегид - 0,5

За период с 8 по 15 июля зарегистрированы случаи превышения фоновых значений:

по двуокиси азота - 2 случая (0,6 - 0,7 ПДК);

по формальдегиду - 3 случая (0,6 - 0,8 ПДК);
по окиси углерода - 1 случай (0,5 ПДК).

По сравнению с предыдущей неделей загрязнение атмосферного воздуха существенно не изменилось.

В микрорайонах города степень загрязнения составляет: по окислам азота превышение фоновых значений на 25% или в долях ПДК от 0,5 до 0,7 отмечается в следующих микрорайонах:

№№25, 28. По остальным веществам их концентрация не превышает фоновых значений.

Уровень радиационного фона (гамма-фон) за период с 8 по 15 июля сего года в среднем составил 15 мкр/час с колебаниями от 12 до 16 мкр/час. Санитарная норма 18-20 мкр/час.

Анализ качества топлива по городским автозаправкам показал, что качество топлива по сравнению с предыдущей неделей осталось на том же уровне.

НУ, КИНО...

ПОЦЕЛУЙ МЕЙСОНА СБИЛ С НОГ РОБКУЮ ПЕТЕРБУРГСКУЮ ДЕВУШКУ

Ирина МАСТЫКИНА, "Комсомольская правда"

Почему-то создается впечатление, что актер Лейн Дэвис, сыгравший Мейсона в «Санта-Барбаре», обалдевал от гостеприимства города на Неве. Телохранитель, ежевечерние банкеты в лучших ресторанах, прием у Собчака в Смольном. И везде восторги, аплодисменты, просьбы дать автограф. В Пушкине Лейн расписывался даже на руках своих поклонниц. А в Екатерининском дворце по просьбе его хранительниц прямо на одной из ширм размашисто написал: «Бабушкис от Мейсона».

- Когда вы готовились к поездке в Россию, выучили какие-то русские слова?

- Спасибо, пожалуйста, до свидания, водка, вино.

- А вы уже успели попробовать русской водки?

- Еще нет. Каждый день концерты, а перед работой я к спиртному не прикасаюсь. На приемах же пока пил только

красное вино, которое предпочитаю всем остальным.

- Какому из трех пороков вы больше всего подвержены: алкоголю, курению, женщинам?

- Я мало пью, совсем не курю, остаюсь женщиной.

- Что вы больше всего в них цените?

- Образованность, остроумие,

интеллигентность. Еще, чтобы привлечь меня, женщина должна быть симпатичной.

- Ваша жена Холли такая?

- Да, иначе я бы на ней не женился. Я очень долго ждал и выбирал - это было трудно. И только четыре года назад встретил женщину своей мечты. Тогда она работала на телевидении «Фокс». Сейчас занимается нашими сыновьями, которым два и три годика, и помогает мне в театре.

- Вам 43 года. Что для вас сейчас главное в жизни?

- Моя семья. На втором месте - театр, кино. ТВ и музыка - на третьем.

- Лейн, настолько ли вы богаты, чтобы купить виллу в Санта-Барбаре?

- О нет! Это доступно только нефтепромышленникам.

- Где вы сейчас живете?

- В часе езды от Лос-Анджелеса, в округе Вентура. У меня большой дом с бассейном и 6,5 акра земли.

- Я знаю, что пять из них засажены авокадо. Зачем вам их столько?

- Я понял, что, занимаясь детьми и театром, не смогу заботиться о всей той земле, что у меня есть. И решил засадить ее авокадо - очень неприхотливыми деревьями. Когда плоды созревают, мы их продаем и делаем для себя мокамале - сочетание авокадо, помидоров, чеснока и перца.

- Лейн, неожиданно для нас вы запели...

- Музыку я открыл для себя в музыкальном театре. Начал участвовать в различных фестивалях, играть в мюзиклах. Лет пять назад записал альбом в США и сингл во Франции.

- А на ночь вы поете колыбельную своим сыновьям?

- Конечно, чаще всего - народные американские песни. На сцене же обычно исполняю баллады и немного рок-н-ролла. Но сольных концертов я не даю.

- Снимаетесь ли сейчас?

- Нет. Репетирую роль Дон Кихота в мюзикле своего театра. Поэтому и бороду отрастаю. Вообще хожу без нее.

- Холли - строгий судья ваших работ?

- К сожалению, нет. Она слишком пристрастна.

На последнем концерте Лейн Дэвис решил сделать зрительницам сюрприз. Он попросил их задавать вопросы, пообещав за лучший - поцелуй. Девчонки рванули на сцену со всего зала. «Лейн, ваша жена, случайно не исполнительница роли Лили Лайт?», «Решились бы вы сняться на обложку журнала обнаженным?», «Смогли бы вы полюбить русскую девушку?». Ответив на эти вопросы: «Нет», «Мое тело в полном порядке», «Посмотрим», Лейн выбрал самую находчивую девушку. Добравшись до заветного микрофона, она робко спросила: «А не могли бы вы меня поцеловать?».

Поцелуй был долгим и нежным. После него избранница чуть не рухнула со сцены в зал. А Лейн, одарив всех лучезарной улыбкой, отправился собирать чемоданы. Его ждали москвички...

ЧТО?

ГДЕ?

КОГДА?

ФИРМА "ПРЕТЕНДЕНТ" ПРОИЗВОДИТ НАКЛЕЙКУ ДЕКОРИРОВАННЫХ, ЗЕРКАЛЬНЫХ, ТОНИРОВАННЫХ ПЛЕНОК РАЗЛИЧНЫХ ЦВЕТОВ НА СТЕКЛА ЧАСТНЫХ ДОМОВ, ВИТРИНЫ МАГАЗИНОВ.

Американские защитные пленки поглощают ультрафиолетовое излучение, обеспечивают высококачественную тепло- и звукоизоляцию, обладают противорадиационным свойством, долговечны.

Мы гарантируем высокое качество, надежность и прекрасный дизайн.

ИЧП "Претендент" быстро и качественно выполнит работы по изготовлению световой, многоцветной, динамичной рекламы из световых шнуров дюралайт - альтернативы неону. Не подвергается влиянию климатических условий. Результат нашей работы вы можете увидеть на магазинах «Ярославна», «Восход», «Пальмира», «Александр», «Аквион».

Тел.: 33-55-19, 33-68-11 (раб.).

Организация продает:
радиаторы отопления
семисекционные -
70 тыс.руб.; смесители
для ванн - 18 тыс. руб. и
20 тыс.руб.; для кухни -
12 тыс.руб. и 15 тыс.руб.;
автоматические
выключатели
трехполюсные от 10А
до 63А - 25 тыс.руб.;
однополюсные -
8,5 тыс.руб.; счетчики
трехфазные СА4У-И672М -
75 тыс.руб.; кабель
АВВГ4х6 - 2,1 тыс.руб./м;
кнопки ПКЕ 212 /2
закрытые - 12,5 тыс.руб.

Цены даны без НДС.
Обр.: ул. Профсоюзная, 32,
к. 150, 2-й этаж.
Тел. 33-09-75.

ПРОДАЮТ

А/м ВАЗ-21093 1994 года выпуска (экспортное исполнение, цвет - металлик голубой), по цене 15 млн.руб. Можно по безналичному расчету. Тел. 46-22-89.

Дачу в кооп. № 8, в районе аэропорта (двухэтажный дом, баня, две теплицы, все насаждения, земля освоена). Тел. 21-12-28.

Срочно, недорого капитальный гараж на 3 этаже в многоэтажном гараже по ул. Профсоюзной: капитальный гараж по ул. Энергетиков с кессоном. Тел. 22-56-88 (в раб. время).

МЕНЯЮТ

Однокомнатную квартиру в г. Рудный Кустанайской обл. (с телефоном) на квартиру в г. Сургуте или в любом городе Тюменской обл. Или продают. Тел. 22-27-69.

Двухкомнатную эркерную квартиру по ул. Азержинского на трехкомнатную эркерную в центральных районах города. Тел. 46-10-30.

Трехкомнатную квартиру в 9-этажном доме (7 этаж) на двух- и однокомнатную квартиры. Двухкомнатную желательно в 25 мкрн. Обр.: 25 мкрн., пр. Комсомольский, 25, кв. 60.

НА РАБОТУ

В организацию - электрика. Обр.: ул. Магистральная, 4а. Тел. 33-25-91.

В организацию - рабочих. Оплата по договоренности. Тел. 76-46-32.

В организацию - швею. Возможна работа на дому. Тел. 33-04-45.

В "Сургутэсторг" - срочно грузчиков, сторожей. Обр.: ул. Мира, 2, тел. 22-14-19; или ул. Рыбников, 16 (база).

РАЗНОЕ

Купят однокомнатную квартиру, недорого. Тел. 22-52-08.

Прокат импортного свадебного платья. Тел. 21-61-19 (с 17 до 19 часов).

Купят двухкомнатную эркерную квартиру лентиплекта. Тел. 22-67-08 (раб.).

АО «Евроком»
продолжает выплату
дивидендов и прием
вкладов от населения
под проценты.
Обр.: ул. 30 лет Победы,
19, каб. № 318.
Тел. 76-64-59.

В организацию
требуются
квалифицированные
монтажники КИПиА
не ниже 3-4 разрядов
для работы
на объектах Сургута
и района.
Обр.:
ул. Маяковского, 9.
Тел.: 22-98-48,
33-87-79, 22-97-51.

Заместитель главного
редактора Г. А. ГАРЕЕВА.

«СТ»

Газета выходит с 23 октября 1934 года.
Учредители: до выборов новых органов
представительной власти учредитель - кол-
лектив редакции.

Издатель: комитет по средствам массо-
вой информации и полиграфии
администрации Ханты-Мансийского авто-
номного округа.

Редактор, зам. редактора: 22-25-64.
отв. секретарь: Наталья Сазонова - 22-95-
41; корреспонденты: Зоя Сенькина - 22-98-
14; Людмила Бокова, Алена Ослина - 77-86-
04; 77-86-06; фотокорреспондент: Леонид
Березницкий - 77-86-07; компьютерная
верстка: Владислав Лазарев, Жанна Якуше-
ва - 77-86-01; бухгалтерия - 22-99-96; по
вопросам подписки и доставки - 77-86-02;
типография: директор - 22-92-51; технолог -
22-92-89.

СургутИнтерНовости: ТОН. Арт-коктейль
- 33-05-65; Ваше здоровье, спорт - 33-05-65;
Реклама - 22-69-55; Коммерческий вестник -
33-05-45; Муз. поздравления - 22-62-02.

Зарегистр. Сург. горсоветом. Реш. №146
от 15 ноября 1990г. Подписано в печать в
17.00

Наш адрес: 626400, г. Сургут, ул. Маяков-
ского, 12а.

Тираж 26.600. Заказ №3653.

Предприятие-изготовитель
реализует и заключает
договоры на поставку в 1994 г.
следующей продукции:

* задвижки стальные литые
с бронзовым уплотнением,
серия 16, вода, пар: ДУ-50 по
цене 90 тыс.руб.; ДУ-80 - 110
тыс.руб.; ДУ-100 - 135 тыс.руб.

* задвижки чугунные литые с
бронзовым уплотнением, серия
16, вода, пар: ДУ-50 по цене 72
тыс.руб.; ДУ-100 - 98 тыс.руб.

* фланцы стальные ответные
литые, диаметром: 25-250 мм
* вентили чугунные: ДУ-15
по цене 7 тыс.руб.; ДУ-20 -
8 тыс.руб.

* вентили нержавеющие:
ДУ-15 по цене 10.500 руб.;
ДУ-20 - 11.500 руб.

Цены с учетом НДС
и спецналога.

Приглашаем к сотрудничеству
региональных представителей.

Обр.: 456208, Челябинская обл.,
г. Златоуст, ул. Горького, 3, или а/я
2094, ТОО «БАРК».

Тел.: (35136) 3-59-26.

Тел/факс (35136) 3-72-85.

Предприятие «Сургутвормет»
реализует со склада в г. Сургуте:
арматуру класса А III, диаметром
14 мм, по цене 350 тыс.руб. за 1 т
сталь оцинкованную (разм. листа
1мх2м), по цене 640 тыс.руб. за 1 т
сталь кровельную (разм. листа
1500ммх750ммх0,4мм), по цене
300 тыс.руб. за 1 т. Цена одного листа -
1000 рублей.
Купит лом латуни, алюминия.
Тел. 77-67-48.

Предприятие предлагает
услуги по составлению
бухгалтерской отчетности.
Обр.: ул. Декабристов,
12/1, кв. 8
(с 10 до 13 часов).

Фирма «Северремкар» реализует
со склада в г. Сургуте:
* погрузчики пр-ва Болгарии, Словакии,
г. Львова и з/части к ним
* аккумуляторную кислоту
* стройматериалы: гвозди, цемент, битум,
краска масляная, сетка «рабица» (мелкая),
* аппараты газовой, безмонетные.
Поставят под заказ в минимальные сроки:
* спецтехнику любой модификации,
металло-, деревообрабатывающее, гаражное
оборудование, электротехническую
продукцию, строительные материалы.
Тел.: 22-92-56, 76-61-61, 21-61-01, 76-64-85
(круглосуточно, без выходных
и перерыва на обед).

Уважаемые господа мужчины!

Только в костюме фирмы «Christian Dior»

вы всегда будете выглядеть
современно и элегантно,
а ГАЛСТУКИ прекрасного
качества пр-ва Ю.Корен
дополнят костюм и создадут вам
неповторимый имидж.

Шикарные костюмы
9 цветов, размеры
50-58, всех ростов
предлагает вам
приобрести фирма
«Одежда»:

ул. Магистральная, 4а.
Тел.: 33-07-14,
33-17-31.