



ГАЗЕТА
ОСНОВАНА
1 ИЮНЯ
1917 ГОДА

КРАСНОЕ ЗНАМЯ

ОРГАН ТОМСКОГО ОБЛАСТНОГО КОМИТЕТА КПСС И ОБЛАСТНОГО СОВЕТА НАРОДНЫХ ДЕПУТАТОВ

ПЯТНИЦА, 6 ЯНВАРЯ 1989 ГОДА

№ 5 (20525)

Цена 3 коп.

26
МАРТА

ВЫБОРЫ НАРОДНЫХ
ДЕПУТАТОВ СССР

Альтернатива

Кого выбрать! — в нелегком споре решила конференция трудового коллектива Томского лесопромышленного комбината.

Нынешняя предвыборная кампания будет богата на незапланированные ситуации. Думается, многие, кто пришел на конференцию Томского ЛПК, не предполагали, что выйдет какой-то серьезный спор по поводу того, кого выдвигать кандидатом в народные депутаты СССР от их коллектива по Ленинскому избирательному округу № 312. Конечно же, бригадир В. Г. Ефремов. Кандидатура обсуждалась в цехах, на совете трудового коллектива, в парткоме.

Заслуженный, известный в городе человек. Областная газета не раз писала о нем. Директору комбината Г. И. Ощепкову, выступившему на конференции первым, не составило труда представить В. Г. Ефремова. Его биография, как говорится, сама ложилась на бумагу. 20 лет работает на комбинате, 43 года ему, избрался членом райкома, с 1982 года — член Томского горкома партии, уже третий созыв — член бюро этого горкома. На комбинате возглавляет сложную комплексную бригаду, за три года эта бригада удвоила производство оконных блоков и полностью обеспечивает ими стройки города. Одним словом, какие могут быть споры. Геннадий Иванович призвал собравшихся голосовать за Ефремова, подчеркнув, что он сможет защищать интересы комбината и объединения в правительстве. Но после этого призыва как раз и возник спор.

И начал его начальник транспортного цеха комбината П. К. Кононов. — При обсуждении кандидатуры Ефремова в нашем цехе (а у нас, вы знаете, в коллективе 300 человек) мы все-таки остановились на кандидатуре В. А. Аведеева. Он не член бюро горкома, он рядовой рабочий, но, думается, может составить конкуренцию Ефремову. Что представляет из себя товарищ Аведеев? Ему 28 лет, потомственный лесник, механизатор широкого профиля. Вошел в Афганистан, был там ранен. У нас в коллективе он подкупает тем, что ему поручают, всегда выполняет добросовестно. Принципиален, говорит правду в глаза. У нас тысячи талантливых людей. Давайте позвучим, по-

смотрим. Коллектив нашего цеха предлагает голосовать за Василия Аведеева. — Есть еще одно предложение, — продолжил разговор начальник 33-го цеха И. А. Сандик. — Все же достоинство, о которых здесь говорили в адрес В. Г. Ефремова, они присущи нашему директору Г. И. Ощепкову. Вы смотрите, как поднялся уровень работы комбината после того, как его возглавил Геннадий Иванович. Я предлагаю голосовать за Ощепкова.

Г. И. Ощепков (с места): — Во-первых, считаю, что нам надо выбрать рабочего, а не директора. Председательствующий пригласил собравшихся обсуждать предложенные кандидатуры.

З. Е. Изотова, мастер цеха № 7: — Ефремова знаю с 1968 года по совместной работе в цехе и в партийной организации. Начиная с этого момента, вырос до бригадира. Он будет защищать интересы рабочих. Считаю, кандидатура наиболее достойная.

Г. Ф. Войнов, рабочий цеха № 9: — Аведеев был командиром танка, смелый, решительный человек. Отзывчивый товарищ. Принципиальный. Его надо поддержать.

Г. П. Литвинцев, заместитель начальника производственного отдела: — Ефремов ориентируется во всех политических вопросах. Это рабочий, не крикун. Ему не раз предлагали быть начальником цеха, он оставался рабочим. Он будет отстаивать интересы государства. Он сумеет. Призываю голосовать за Ефремова.

Выступившие затем председатель профкома А. Ф. Садиков, электрик цеха № 7 В. Ф. Федосеев, заместитель директора комбината И. П. Кривоносов.

Евгеньеву многие томики хорошо знают лично. Она заслуженный художник РСФСР, лауреат премии Иркутского обкома комсомола. Тем, кто не знаком с Г. Е. Новиковой, хорошо известны ее работы, особенно портреты деятелей науки.

Не было больших сомнений, когда прозвучало имя Федора Яхина. Это мастер, активно работающий с художественным стеклом, главный художник Лучановского стеклозавода, он создает великолепные декоративные вазы и художественные композиции, которые стали

поддержали кандидатуру В. Г. Ефремова. А заместитель начальника цеха № 9 В. Н. Коваленко отстаивал кандидатуру В. А. Аведеева.

— Выдвигая человека в депутаты, мы должны знать, что он лично изменит в нашей жизни. Когда был депутатом наш директор, сколько было построено на Черемшниках. Знаю Ефремова, знаю его заслуги. Работая членом бюро горкома, что он сделал для развития нашего родного окраинного в городе района? Знаю Аведеева. Скромный человек, может отстаивать свои убеждения. У нас на собраниях он высказывает такие суждения, которые незаслуженно ставят в нелегком положении членов горкома. У нас сейчас сложилось так: если никто не идет в трудный рейс, значит идет Аведеев. Я лично отдаю свой голос за него.

«Давайте познакомимся с кандидатами поближе, пусть они выступят», — предложили из зала. Первым на трибуну поднялся В. Г. Ефремов.

— Сегодняшний разговор является для меня неожиданным, поэтому какую-то развернутую программу пока предложить не могу. Если буду избран, направлю свои усилия на социальное развитие комбината. На многих наших участках нужно приложить руку депутата. Комбинату требуется техническое перевооружение. Необходимо решать продовольственную проблему. Сегодня здесь уже говорилось, что работники комбината ездят в центр города за продуктами.

Вопрос из зала: — Почему вы не согласились быть мастером или начальником цеха? Когда об этом не раз просили?

— Лучше быть хорошим рабочим, чем плохим руководителем. Я не смог бы. — Вы сейчас выступили с программой масштаба города, а вы ведь должны представлять страну.

— У нас общие задачи, у каждого предприятия они конкретные. Ваше мнение по перестройке на комбинате?

— Топнемся на месте. У второго кандидата В. А. Аведеева выступление было короткое. Чувствовалось, что он сильно волнуется.

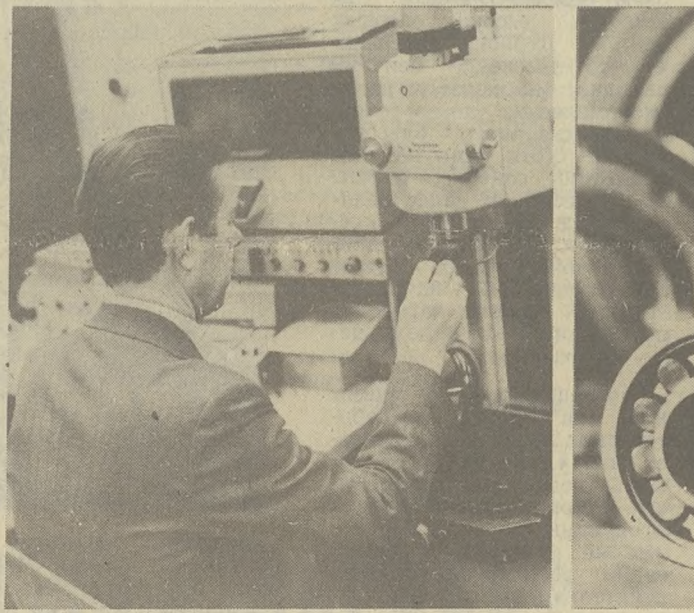
— Хочу поблагодарить товарищей, которые выступили за меня. Моя работа требует определенной смелости и навыков. Хочется, конечно, еще больше познать, принести людям. Если меня выберут, постараюсь справиться с доверием. Определенной программы у меня нет. Но те проблемы, о которых говорил Ефремов, волнуют и меня.

В результате голосования большинство голосов получил В. Г. Ефремов. Он и был выдвинут конференцией трудового коллектива кандидатом в народные депутаты СССР по Ленинскому избирательному округу.

Г. СКАРЛЫГИН.

МИНСК, ВИЛЬНЮС И ДРУГИЕ...

Фоторепортаж



Зимник - 89

ЗИМНИЙ ПУТЬ НА СЕВЕР ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, ПО КОТОРОМУ ПРЕДСТОИТ НЫНЧЕ ПЕРЕВЕЗТИ ТЫСЯЧИ ТОНН ГРУЗОВ

К ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕ ГОТОВ

Эта шестистоткилометровая артерия, рассекающая тайгу, преодолевающая болота и реки, обеспечивает жизнеспособность и развитие большого нефтегазоносного региона. Поэтому начало движения по зимнику всегда ожидается с нетерпением. Ведь дорог каждый день. Однако нынче движение задержалось. И не только из-за теплой погоды. Об этом наш корреспондент беседует с заместителем начальника объединения «Томскгаздор» И. Е. Пудовым, инженером областной ГАИ А. Ю. Поповым и инженером по безопасности движения объединения «Томскнефть» А. Д. Колоусовым.

— Пожалуй, уже стало традицией нашего зимника затягивать сроки сдачи в эксплуатацию некоторых участков, — говорит И. Е. Пудов. — Вот и нынче совершенно не готов отрезок пути в 61 километр на перекрестке между Кеной и Кедровым, за который отвечает коллектив участка № 4 УМ-1 треста «Спецстроймеханизация». Зимник здесь представляет собой глубокую колею, проложенную по ямам, колдобинам, где скорость грузовых машин не превышает десяти километров в час. Автомобили идут только в сцепке друг с другом, шоферы не могут даже остановиться: один пропалдеши.

Казалось бы, надо срочно мобилизовать дорожную технику, чтобы спланировать полотно, засыпать ямы. Но руководитель участка Г. Л. Волжанин не представляет даже объема этих работ. Практически ничего не делается. Технически, предполагаясь для зимника, занята в Кедровом. Причем эта история и именно на этом участке повторяется из года в год. А есть примеры иного отношения к содержанию зимника?

— Конечно. Нынче впервые организован кооператив «Магистраль», который обслуживает участок Пудино — Лугинское. Здесь в любое время суток, если понадобится, работают на трассе бульдозер, экскаватор. Дорога не только в хорошем состоянии, но кооператоры позаботились, чтобы шоферы имели всю необходимую информацию пути. Это — указатели движения, спасших участок развязки. А ведь кооператив, который возглавляет

В. Е. Гапонов, сформировался всего месяц назад. И он готов взять на себя большие объемы.

— Несмотря на отпелы, зимник мог бы заработать на две недели раньше, — выступает в разговор А. Ю. Попов. — Но все усилия ускорить начало движения терпят крах из-за неподготовленности отдельных участков. Около шестистот метров протяженности подъема у реки Чижалки возле Моисеевки. Но даже порожний «КамаЗ», «обутый» в цепи, не может выбраться в эту гору. Стоит «закоренный» тягач и своей лебедкой вытягивает на трассе автомобили. Наша комиссия приняла на месте проектное решение. Вести отсыпку грунта параллельно трассе, срезать уклоны, чтобы к маршу была новая дорога. Правда, использоваться она будет

лишь в будущем году, но летом такие работы вести здесь нельзя. Надо делать сейчас, заранее. Объемы грунтовых работ — более 50 тысяч кубометров.

— По зимнику есть специальное постановление областного правительства, где определено, что подготовка трассы должна вестись заранее. Почему же ее приходится доделывать прямо под колесами автомашин?

— И не только трассу, — говорит А. Ю. Попов. — Тем же постановлением предусмотрено создание круглогодичных пунктов отдыха и питания для шоферов. И если в Парбиге и Парбиге «Томскнефть» и «Томскстрой» своим водителям могут предоставить 15—20 мест для ночлега, то шоферам других организаций отдохнуть негде. В гостиницах им места не резервируются. Столовые в дежурном режиме не работают. А ведь на зимнике только инородных водителей больше ста. Так и едут с сухим пахом, ночуют в кабинках, разбитая на ночь кусты. Это в морозной тайге!

Равнодушные к людям проявляются и в том, что от Парбига до Лугинского (это более 270 километров) нет ни одной государственной автозаправочной станции. Шоферы возят с собой емкости с горючим.

— Видимо, плохо, что каждое ведомство на зимнике думает только о своих проблемах? — Нет постоянного контроля за выполнением принятых решений, — говорит А. Д. Колоусов. — На самом зимнике шоферы игнорируют требования дорожных знаков. Особенно тягучая ситуация на неохваченных ледовых переправах в Колпашевском, Зырянском, Парбельском

районах. Парбельском

На реке Чае исполняющий обязанности директора совхоза «Петропавловский» А. Н. Полтанов высидел водителя, отказавшегося вести груженый металлоломом «ЗИЛ-130». Сам сел за руль и утопил машину.

Водитель Парбельского хозрасчетного дорожно-строительного участка треста «Агропромдортрой» Ю. И. Мейер проломил лед своим «КамаЗом».

В декабре погиб водитель Новоильинской РЭВ В. А. Феоктистов. «КамаЗ», груженный листовым металлом, ушел под лед.

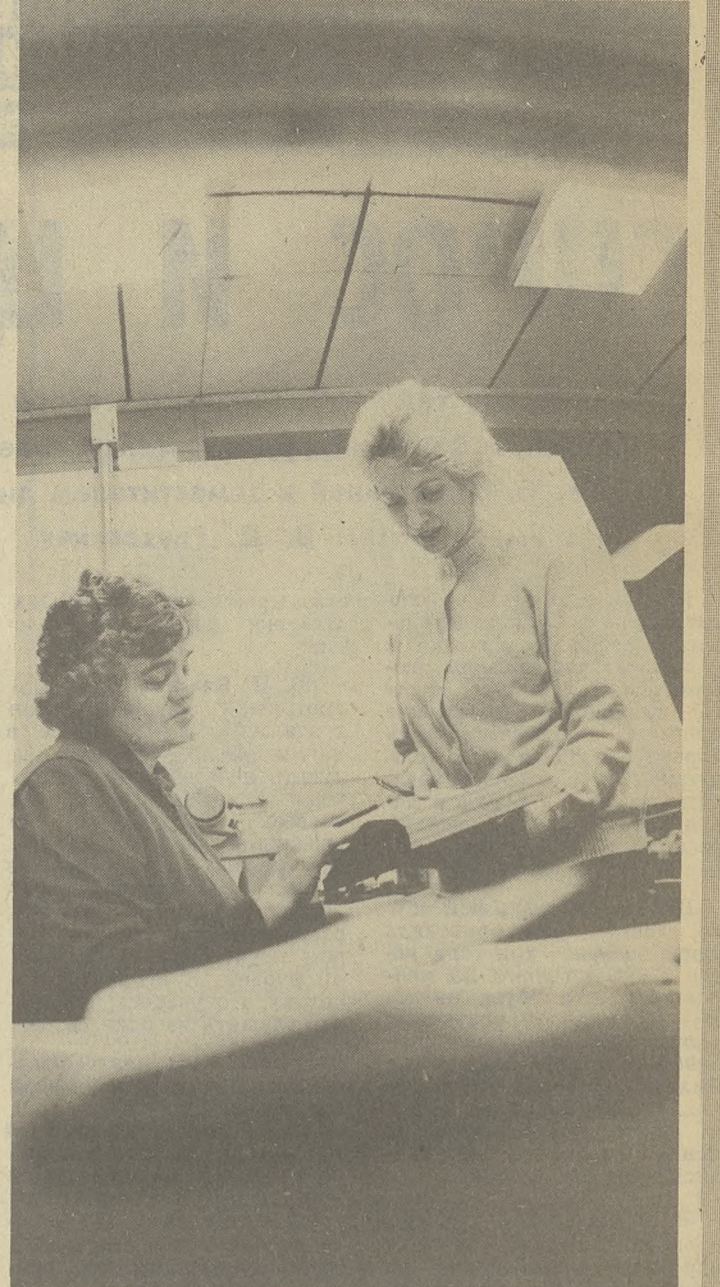
— Существуют строжайшие ограничения грузоподъемности на ледовых переправах, — говорит И. Е. Пудов. — Наши дорожники намораживают настилы, готовят трассы. Чтобы машины не шли раньше времени, перегораживают дорогу бревнами. Но шоферы убивают преграды, и это самоуправство приводит к трагедиям.

— Раньше выход автомашин на зимник определялся готовностью пути через Обь. Теперь есть мост. Вот и отправляются в путь машины, надеются на авось шоферы на таежных дорогах. Какова долгосрочная перспектива зимника?

— Надо нынче завершать строительство автомобильной дороги Парбиг — Кенга — Кедровый, которая сократит зимник на 50 километров, — говорит И. Е. Пудов. — Занято здесь пять объектов организаций, и есть все возможности с основными объектами строительства справиться нынешней зимой.

А задачи сегодняшнего дня — мобилизовать всю технику, чтобы на зимнике не оставалось и ста метров неохваченной трассы. Иначе работа на 600-километровом пути теряет свой смысл.

Э. СТОЙЛОВ.



ские проработки по заказу Франции.

П. КЕТСКИЙ.

НА СНИМКАХ: ветеран отдела инженер-конструктор Людмила Леонтьевна Тагабилова; инженеры-конструкторы отдела Анастасия Терентьевна Редкина и Любовь Николаевна Коновалова; измерение профиля желоба подшип-

ника ведет рабочий отдела Иван Васильевич Киряков; внешне каждый подшипник что-то вроде двух стальных обручей со стальными роликами внутри; шероховатость шаров проверяет контролер измерительной лаборатории отдела Валентина Александровна Киселева.

Фото Н. Поганова.

МОЖНО ЛИ ДОБЫВАТЬ ТОРФ ЗИМОЙ?

В принципе добыча торфа зимой сложности не представляет. Из опыта известных экскаваторных способов добычи торфа. Другое дело — для чего его добывать? У нас в области торф требуется в основном для производства органических удобрений. А для этого нужен не любой торф, а торф с влажностью не выше 60—65 процентов по ГОСТу соответствующей степени разложения фракции.

На большинстве разработанных в Томской области месторождений в осушенной залежи влажность торфа составляет от 70 (в лучшем случае) до 78 процентов, в неосушенной — выше 88 процентов. Значит, задача состоит в том, что надо не просто добыть торф, а получить его с необходимой влажностью. Обезвоживание торфа летом производится сушкой его в разостланном виде под действием солнечной энергии. А как обезвожить его зимой? Оказавшись, можно использовать известные процессы вымораживания под действием низких температур.

Ученые Томского филиала Всесоюзного научно-исследовательского проектно-технологического института органических удобрений (ВНИПТИОУ) начали поиски наиболее эффективных путей использования явления вымораживания под

воздействием естественных низких температур воздуха, которых за долгую зиму набирается предостаточно. Одновременно и производственный процесс в Кривошеинском и Молчановском районах, не ограничиваясь разработкой, начали свои поиски зимних способов добычи торфа.

В результате совместных усилий стали выискиваться контуры новой зимней технологии. Было установлено, что вымораживание является длительным процессом. В наших условиях добытый торф следует выдерживать не менее 1,5 месяца при низкой температуре. Вымораживание соответствует потере влаги от 5 до 10 процентов. Определено, что вымораживание происходит эффективнее, если обеспечен доступ воздуха ко всем частям торфяной массы и отвод вымораживаемой воды. В противном случае происходит «склеивание» частиц торфа.

В то же время выморозивший торф становится своего рода теплоизолятором невымороженной торфяной массы. Значит, лучше было бы периодически удалять выморозивший торф. Головая выдержка низкого торфа в буртах (зимой и летом) снижает в целом исходную влажность на 10—20 процентов. Установлено, что здесь сказывается и эффект вымораживания и, частично, осушения основания буртов под воздействием гравитационного стока, соленого тепла и ветра. В итоге — производственные бурты с исходной влажностью 82—86 процентов через год выдержки снижали влажность до 68—72 процентов.

Из всего вышесказанного следуют предварительные рекомендации по зимней добыче торфа для производства органических удобрений. Прежде всего — до-

бывается низинный торф высокой степени разложения. Лучше добывать торф на осушенных месторождениях, где исходная влажность в пределах 70—78 процентов. Добыча может производиться двумя способами: бульдозерным и экскаваторным.

При добыче торфа бульдозерным способом промерзший верхний слой торфа на карте (площадке, ограниченной осушительными каналами) разрушается рыхлителями и затем бульдозерной лопатой сбрасывается в бурт, расположенный вдоль одного из картонных каналов.

При добыче торфа экскаватором бурт складывается также вдоль карты. При этом на карте делается дватри бурта. В том и другом случаях дну бурта выработки делается с уклоном в сторону водосборного канала. В следующую зиму, после проверки торфа на влажность, можно приступать к погрузке и вывозке торфа.

К 1990 году филиалом ВНИПТИОУ будет разработан погрузочно-рыхлитель, который обеспечит необходимый фракционный состав торфа.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что применять подобную технологию следует, конечно, для добычи низинных торфов высокой степени разложения.

Производственный опыт Кривошеинского и Молчановского объединений «Агропромхимия» подтверждает вышесказанное.

А. ТРУНОВ, кандидат технических наук, директор Томского филиала ВНИПТИОУ.

Люди магистрали



Машинист тепловоза локомотивного депо Томск-II Сергей Иванович Лаптев начал кокарем, был затем помощником машиниста и вот уже полтора десятилетия — машинист. Сейчас ему доверили водить пассажирские поезда. Свой опыт и знания передает молодежи: за последние пять лет он обучил на слесарей профессии помощника машиниста восемь человек.

Шестой созыв подряд он избирается депутатом районного Совета и руководителем группы депутатов в районе. Сергей Иванович награжден орденом Трудовой Славы второй и третьей степеней, а также знаком «Почетный железнодорожник».

М. НИКОЛАЕВ.
Фото автора.

Конфликтная ситуация

ОПЯТЬ ОТНЯЛИ ПОКОС

У жителя Белого Яра Александра Григорьевича Барышева был покос. И даже, как подчеркивает заместитель председателя Верхнекетского райисполкома В. Н. Волков, не один. У него в хозяйстве лошади, коровы, три поросенка. Коровы были два, да с одной аршином расстались после этой истории. А случилось она в августе, когда Александр Григорьевич приехал на свой годичный обиходный покос косить. Оказалось, его угодье уже занято. «Ну как же, — возмущается хозяин, — мне же его в прошлом году райисполком вырешил». А 12 августа этого года свое решение райисполком изменил, — ответил ему.

Этим покосом у Барышева уже не в первый раз недоразумения. Один раз его уже отняли в пользу человека, которому сено оказалось нужным. Чтобы угодье окончательно не пришлось в запустение, отдали обратно. И об этом действительно есть решение райисполкома от 29 июня 1987 года. Какая же была необходимость без ведома хозяина снова отбирать у него покос? В. Н. Волков объясняет это тем, что у Барышева, дескать, есть возможность в любое время получить себе дополнительный покос на Белоярском ЛПК, где он работает. Там проблем с угодьями нет. Лишь одну деталь упустил при этом В. Н. Волков, что покосы требуют ухода, сит и времени. И если человек на своем, выделенном ему угодье (которое, кстати, по правилам закрепляется на десять лет), тратил труд на расчистку, то отдавать без его ведома результаты его труда другому, по меньшей мере, несправедливо. А делать это без предупреждения значит оставить его скот без кормов.

Не учитывая этого, совершая перераспределение механически, не что иное, как бюрократия. Так что нечего удивляться, что А. Г. Барышев до сих пор не может забыть свою обиду и жаждет на несправедливое решение райисполкома. Он просто-напросто не уверен, что и в будущем году кому-то снова не придется по вкусу расчищенная им поляна. Одну корову из своего хозяйства, которую содержал для помощи семье, детей, он уже продал. Сейчас подумывает о лошади. Жалко расставаться с животными, да ведь бесконечно своими руками заниматься мелкотракторной сил уже не хватит. Возраст не тот.

З. КУНИЦЫНА.
З. ДМИТРИЕВА.

САМОУПРАВЛЕНИЕ ОКУПАЕМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ

КАК ОСВАИВАЕМ НОВЫЕ МЕТОДЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ?

СПРОС И ЦЕНЫ

На эту тему корреспондент газеты беседует на заводе резиновой обуви с председателем совета трудового коллектива В. П. Бахтиной и заместителем директора по экономическим вопросам В. Д. Глуховских.

Корр.: — Получил относительно самостоятельную, наши предприятия в условиях радикальной экономической реформы участвуют в обеспечении высоких прибылей. Развернулась борьба и за качество продукции. Но борьба эта зачастую ведется в одном направлении: как за лучший товар взять возможно более высокую цену.

По заводу резиновой обуви газета уже приводила такие цифры: три года назад ТЭРО произвел 25 миллионов пар обуви на общую сумму (в розничных ценах) 125 миллионов рублей. В прошлом году обуви было изготовлено меньше на... миллион с лишним пар, но общий итог в розничных ценах превысил 147 миллионов рублей.

В. П. Бахтина: — Наша продукция это товары народного потребления, и поэтому главное для нас — спрос потребителей. Если люди покупают, значит, мы делаем то, что надо. Посмотрите на ассортимент обуви: он за три года изменился.

В. Д. Глуховских: — Приведенные цифры говорят о двух моментах. Во-первых, у нас изменилась структура самих производственных мощностей: на старой площадке мы выпускали клееную обувь, на новой перешли на галоши из ПВХ. Одновременно сократили их общее количество на два с лишним миллиона пар. Да, удельный вес самой дешевой продукции снизился, обувь с розничной ценой в 2 рубля заменили новой — с ценой в 20—30 рублей.

При этом нельзя сказать, что кто-то пострадал. Галоши идут в основном для Средней Азии. Дефицита на них нет. С помощью нашего завода там строятся новые мощности по производству клееных галош. Зато другие потребители получили новые современные модели обуви. Для этого создана соответствующая техническая база. С конца 1984 года на заводе проведена большая работа по обновлению парка оборудования. К началу нынешнего года введено на 13,5 миллиона рублей основных фондов, одновременно укреплена база по моделированию и конструированию обуви. Это и дало возможность резко увеличить производ-

ство кроссовки обуви. Она, конечно, дороже, чем галоши.

В. П. Бахтина: — Посмотрите, какая ситуация сложилась в торговле: в магазинах полно всего, а купить нечего! Они затоварены дешевой и плохой обувью. Не лучше и со швейными изделиями. То, что сделано лучше, дороже и стоит. Беспокоят цены? Лично я, как потребитель, рассуждаю так: пусть рядом лежит обувь за 20 и за 40 рублей. Я куплю за 40, потому что уверена: она будет служить не один сезон...

Корр.: — В планово-экономическом отделе завода мы сообщили, что три года назад из двух с половиной миллионов пар спортивной обуви более дорогостоящей прогнущей и кроссовки было изготовлено 143 тысячи пар. Прекрасная спортивная обувь продавалась по прежнему ценам. Кеды мужские стоили 5 рублей 75 копеек, а полубеды — 7 рублей 20 коп. Производство старых моделей не увеличилось. Прирост идет за счет кроссовки. Три года назад ее удельный вес от общего объема (в розничных ценах) составлял 0,9 процента на общую сумму продаж больше 1 миллиона рублей. В прошлом году она занимала уже 6,8 процента, а в деньгах — больше 10 миллионов!

В. Д. Глуховских: — Повысился удельный вес кроссовки обуви в общем объеме.

Корр.: — То есть более дорогой. Ведь кроссовые туфли мужские стоят 30 рублей, прогнущие женские — 28. В этом году уже согласованы и утверждены договорные цены (а они выше прекурсантных) на десять моделей. Говорят, появятся еще более дорогие обувь.

В. Д. Глуховских: — Ботинки мужские будут стоить 40—45 рублей. Но ведь розничная цена взята не с потолка — она соответствует затратам.

Растут объемы. В прошлом году прогнущей и кроссовки обуви мы выпустили уже не на 143 тысячи, а на 1 миллион 241 тысячу рублей. Вывод один: если бы не было спроса, мы бы не развивали производство этой продукции.

Договорные цены — это

очень эффективная находка. Если бы ее применили раньше, мы не оказались бы в таком «загоне» с товарами народного потребления. И ведь что было? Государство закупало импортные товары, но они, как правило, оказывались на «толчку», продавались втридорога, а барыши оседали в карманах спекулянтов.

Сейчас у нас есть ценный документ — положение, которое позволяет нам устанавливать договорные цены на опытные товары и особенно модные. Главное — спрос и предложение. Договорная цена состоит из двух частей: первая — обычная, включающая себестоимость, нормативную прибыль, налог с оборота, а вторая часть — так называемая исполнительная прибыль. Это резко повысило активность предприятия, что способствует насыщению торговой сети хорошими товарами.

Корр.: — Как формируются договорные цены?

В. Д. Глуховских: — Договорная номенклатура формируется на республиканской оптовой ярмарке. А прежде этим занимался художественно-технический совет предприятия совместно с представителями торговли и госприемами. Расценки, утверждаемые, случаются ошибки. Мы пустили в торговлю пляжные туфли по цене 9 рублей за пару. Они не пошли. Пришлось пересмотреть и снизить до 6 рублей. Дальше уже нельзя. Мы теряем выгоду. Лучше снять продукцию с производства.

Корр.: — А как складывается ассортимент на будущий год?

В. П. Бахтина: — Сложившаяся ситуация нас не удовлетворяет. Министерство дошло нам госзаказ на 100 процентов объема производства, и мы готовы выполнить такое задание. Но материальные ресурсы под этот заказ завод обеспечен всего на 92 процента. Некоторых материалов у нас вообще нет. Администрация завода и совет трудового коллектива направили в министерство письмо, в котором просим подкрепить заказ всем необходимым.

В начале октября совет трудового коллектива завода совместно с советом це-

ха № 39 обсудили проект плана этого коллектива на будущий год. Цех выступил со встречным предложением: он берет на выпуск дополнительно 300 тысяч пар обуви, повышение спроса. А для обеспечения сырья этой программы цех выйдет с поставщиками на прямые связи. Совет трудового коллектива согласился с планами цеха. Совет трудового коллектива избран в конце января. Еще больше накаливает опыт работы. Снижение себестоимости продукции, безотходная технология — на этом мы сосредоточим внимание.

В. Д. Глуховских: — Для оценки нашей деятельности мы берем чистую продукцию. А она, как известно, представляет товарную продукцию за вычетом материальных затрат и амортизации. То есть сама чистая продукция — это элемент противозатратного механизма. Она не поддлевается цены на продукцию за счет применения дорогостоящих материалов, так как чем больше материальных затрат, тем меньше останется чистой прибыли при том же объеме производимой продукции. Сейчас конструкторы и модельеры стремятся использовать материалы подешевле, но соответствующие требованиям нормативно-технической документации.

Этот непростой разговор с производственниками мы предложили прокомментировать доценту кафедры организации планирования промышленных предприятий Томского государственного университета А. А. Земцову. Однако ученый ответил, что сказать ему пока нечего. Процесс в промышленности начался и набирает силу. Сегодня цены еще сдерживает госзаказ, а с его уменьшением диктат предприятий в формировании цен будет возрастать.

Однако вот как рассуждает доктор экономических наук А. Дерибин, заведующий сектором теории и методологии ценообразования Института экономики АН СССР («Наука и жизнь», № 10, 1988 г.). Прежде всего начало процесса (повышения цен) дают предприятия, выпускающие убыточную продукцию и умеющие скрыть свою неэффективность за равесой высоких оптовых цен. А. Дерибин утверждает, что движение цен им выгодно, оно ведет к росту экономических показателей, к ведомственному благополучию. Хотя само по себе хозяйство, конечно, топчется на месте. И далее делает вывод: «И в итоге «кустарные» выполнения планов в конце концов толкают на производство товаров народного потребления, они неминуемо дорожают».

Ученый обращает внимание на дефицит потребительских товаров. Он считает, что «дефицит будет диктовать пока цены определять сами производители продукции, пока за все немудрые приемы хозяйствования расплачиваются потребители».

А что думают об этом томские экономисты и ученые, и практики? Есть смысл продолжить разговор.

П. КОЛОТОВКИН.

Розы на снегу

КОНКУРЕНЦИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ЧЕСТНОЙ

Лет шесть назад в начале декабря мне понадобился букет цветов. Путешествие по магазинам не оставило никакой надежды. Пришлось идти на рынок. Там цветы в продаже были. Гвоздики и хризантемы, даже розы имели вполне привлекательный вид. Зато с первого взгляда на их владельцев было понятно, что мелочиться они не станут. И действительно, самая дешевая хризантема стоила три рубля, приличный букет обошелся в двадцать.

Почему вспомнилось об этом сейчас, когда в начале декабря в любом районе областного центра за три рубля можно купить целый букет, а на рынке продавцы цветов сами гонятся за покупателями? Такое положение возникло не само по себе. В 1981 году по решению Томского райисполкома совхоз «Томич» было поручено снабжать томичей цветами. Большого желания да и элементарного опыта у работников совхоза не было, но цветы выращивать начали.

Куст у входа в одну из теплиц привлек мое внимание своей необычностью. Он был усеян маленькими, чем-то очень знакомыми плодами.

Не узнаете? — улыбаясь мне собеседница. — Это же гранаты. И уже почти спелые, можно попробовать.

Она разломала розовый шарик и обнажила красивые зерна. Чего только не увидишь здесь! В свободную минуту работники экспериментируют. Здесь и виноград, и тропические рас-

тения. Некоторые из них потом находят спрос, как, например, комнатные гранаты. Но в основном в коридорах разводят обычные комнатные растения, стараются извлекать пользу с каждого сантиметра полезной площади.

Теплицы же заняты цветами для продажи на срез. В одной из них заканчивается цветение хризантем, в другой — гвоздики. В третьей идет обрезка, подготовка кустов роз к сезону покоя. Уже началось укоренение черенков хризантем для букетов будущего года.

Восьмой год как мы занимаемся разведением цветов, — рассказывает бригадир В. А. Теплова. Я уже около двадцати лет в теплицах, да все огорчения занимаюсь. Трудно было переходить на цветы. Мы ведь и представления не имели, с чего начинать, многое не получалось. Сейчас то каждая тепличница — специалист.

Цветы не только требуют особого ухода, внимания. Они гораздо менее прихотливы, чем те же огорцы. Совхозу первые годы пришлось почти весь посадочный материал завозить из Москвы. Черенок гвоздики стоит 40 копеек, луковица — 60, черенок розы — тридцать копеек. Это сейчас многое научились делать сами. Те же черенки роз весной продают населению, как и тысячи корешков различной рассады. За всем этим — немалый опыт проб и ошибок.

Сейчас бригада из 46 цветочниц обслуживает 2,2 гектара теплиц. Работают

на хозрасчете, порой по скользящей графике. Розы, например, надо срезать каждый день.

Почему я так подробно рассказываю об этом коллективе? А потому что в эти месяцы встает вопрос о том, что его существование якобы томичам уже совсем не нужно. Всю осень реализацией собственной продукции тепличницы занимались сами. Оставшаяся вынужденную работу на ярмарках выполняли и проходными предприятиями. Стояли с розами на снегу у центрального рынка. Попытка продавать цветы через овощные магазины не удалась: от обилия посторонних запахов они вянут.

Ныне у нас самый тяжелый год, — делится своими тревогами помощник агронома по реализации В. В. Смирнов. Мы вынуждены отправлять свою продукцию на север, в другие области, даже в Якутию. Совхоз «Цветы», который обычно продавал наши цветы, теперь это делать практически отказывается. Вот смотрите: сегодня берут всего несколько десятков хризантем и гвоздик.

Поначалу, в первые годы занятия цветоводством, совхоз «Томич» имел свои магазины для продажи цветов. Потом его передали вновь организованному совхозу «Цветы», который затем сам стал выращивать цветы и продавать их. В сентябре же этого года совхоз передал последний магазин «Цветы», расположенный на самом бойком месте — на проспекте Ле-

нина, — кооперативу «Бережет», который привозит свою продукцию из Азербайджана. А у своего постоянного поставщика — совхоза «Томич» — магазин, вопреки договору, до минимума сократил продажу.

Честно говоря, нам это не так уж и выгодно, — говорит директор совхоза «Цветы» Е. Г. Лешко, — торговая скидка слишком мала. Другое дело — кооператив. Кстати, мы ведь перед ними поставили условие: продавать цветы только по государственной цене.

Слукавил здесь Евгений Григорьевич. Цветы у кооператоров все же несколько дороже. Он утверждает, что это за счет лучшего качества. Но с этим можно поспорить. Ясно одно: твердые государственные цены Е. Г. Лешко не очень то душе. Видно, поэтому он готов выйти с предложением о том, чтобы совхоз «Томич» совсем прекратил выращивать цветы. Дескать, с юга привозить выгоднее. Но ведь работникам совхоза все же удается с каждым годом увеличивать свою продукцию прибыльной при тех же затратах. А что было, пока они цветами не занимались, мы все прекрасно помним.

Директор совхоза «Цветы» Е. Г. Лешко сегодня много и кратко говорит о конкуренции. Дескать, «содаль» мы кооператив «Бережет», организовали «Бережет», пусть теперь традиционные производители потеснятся. Но конкуренция должна быть честной, а не за счет ущемления прав государственного предприятия и невыполнения договоров. Мы, потребители, заинтересованы в такой конкуренции, когда в магазинах всегда будет много недорогих цветов. Фирменный магазин совхоза «Томич» должен способствовать этому.

НОВЫЙ ГОД В ТЕЛНЯШКЕ

Перед Новым годом получили дипломы штурманов — механиков тридцать выпускников колледжеского СТИ-29. Им предстоит водить суда по Оби и таежным рекам, доставляя труженникам томского Севера все необходимое. Дипломы с отличием вручили Олегу Лобинцеву, Александру Галанову и Андрею

Линухину. Олеты в синие форменки и телняшки молодые специалисты принимают поздравления с традиционным пожеланием: «Семь футов под килем!». На этом торжественном вечере были высказаны благодарности и многим родителям за воспитание ребят.

А. ВАСИЛЬЕВ.

К строю цивилизованных кооператоров

КАК ИНФОРМАЦИЯ СТАЛА ТОВАРОМ

При НИИ ядерной физики долгое время существовал нерентабельный вычислительный центр. Дирекция института предложила коллективу центра несколько альтернативных решений по дальнейшей организации труда: работа по старинке, аренда или кооператив. Закипели споры, но все определеннее коллектив склонялся в сторону кооператива.

Самое главное, что нас вдохновило на создание кооператива, — рассказал председатель «Формата» А. В. Дутон. — Это восторженная, самая добродетельная поддержка со стороны института. Институт дал нам технику, мы арендуем у него помещения, за все платим. Даже за услуги тех лиц, которые проверяют нашу деятельность. И еще: если государственное машинное время стоит 80 рублей в час, то у нас 60. Ведь

если честно говорить, то надо признать, что время научно-технических кооперативов еще не наступило, процветают чисто торговые. Мы же имеем дело с государственным предприятием, тут цены не взвинтишь. Словом, стали мы работать. Никого в кооперативе не сократили, хотя объективно и могли бы. Непосредственно в сам кооператив вошли те, кто способен генерировать идеи, — девять человек, а остальные заключили трудовые соглашения с новой фирмой. Сам председатель взял на себя функции бухгалтера, кто-то — кассира, третий — кадровика...

И с самого первого дня разительным образом изменилось само отношение к работе, каждый почувствовал себя хозяином. Каждый четко знает свои обязанности, и председателю не приходится никого подгонять. Если раньше собирались на работу в пятнадцать минут

девятого, то теперь — на час раньше, чтобы к началу работы всего института уже подготовили технику. Выходные дни — пятница и суббота, в воскресенье — техобслуживание.

Продукция «Формата» (это слово взято из информатики) — разработка систем информатики, изготовление опытных образцов, снабжение их комплектным программным обеспечением, обслуживание тех или иных информативных систем. Если в прошлые годы вычислительному центру удавалось зарабатывать в год до 350 тысяч рублей, то теперь в кооперативе твердо рассчитывают на миллион рублей. И, хотя «Формат» организован недавно, в институте уже пристально присматриваются к его первым шагам, к опыту. Стоит вопрос о создании новых научных кооперативов.

Г. ГЕННАДИН.

