

# ПРАВДА ВОСТОКА

ПО ПЯТНИЦАМ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
И ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ  
ГАЗЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ОСНОВАНА 2 АПРЕЛЯ 1917 ГОДА

6 марта 1998 года

пятница  
№ 44 (23731)

Цена свободная

УЧРЕДИТЕЛЬ - КАБИНЕТ МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНЫЙ ВЫПУСК «ДЕЛОВОЙ УЗБЕКИСТАН: ЧТО? ГДЕ? ПОЧЕМ?» 5-12 стр.



## ПОЛВЕКА НА НИВЕ ПРОСВЕЩЕНИЯ

В канун Международного женского дня в 180-й ташкентской общеобразовательной школе прозвучала праздничная радиопередача. Она целиком была посвящена полувековому юбилею педагогической деятельности старейшего учителя, преподавателя русского языка и литературы, педагога высшей категории Людмилы Андреевны Гуськовой.

Ровно пятьдесят лет назад семнадцатилетней девушкой в детском оздоровительном лагере под Ташкентом начала Люда Гуськова свою педагогическую деятельность. Любовь к детям, забота о подрастающем поколении были привиты ей матерью, всю жизнь посвятившей народному образованию в гимназии. От организатора детских игр и досуга после окончания пединститута Гуськова пришла в

школу уже зрелым наставником молодых, опытным специалистом своего дела.

Взяв в 1964 году первоклашек, она довела их как классный руководитель до первого в жизни аттестата зрелости. Эти и все последующие годы запомнились ее выпускникам как счастливое время ученичества и познания мира. Более десяти туристических поездок по стране совершила Людмила Андреевна во время каникул со своими питомцами. Сколько нового и интересного узнали дети об истории и культуре своей родины от их умного наставника.

Идут годы, но, несмотря на свой возраст, Гуськова по-прежнему на своем благородном посту. Уже успешно работают рядом с ней преподавателями 180-й столичной школы ее

вчерашние ученики Нелля Халикова, Ирина Ильшешко, Ирина Суворова, Юлия Завьялова, Эльмира Музафаева и многие другие. Заместителем директора школы по воспитательной работе, которым много лет являлась Людмила Андреевна, трудится также ее выпускница, Виктория Щербовских.

С огромной любовью и признательностью относятся к ветерану дети и коллеги. Ей доверяют самое сокровенное, просят совета, следуют примеру. Поэтому так трогательно и торжественно прошел день ее трудового юбилея.

Андрей Филатов.

НА СНИМКЕ: Людмила Андреевна Гуськова принимает поздравления.

Фото Леонида Гусенинова.

### ПОСТАНОВЛЕНИЕ

Кабинета Министров Республики Узбекистан

## О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОВЕРКИ РЕАЛИЗАЦИИ УСТАНОВЛЕННОГО ПОРЯДКА РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ, СОЗДАНЫХ НА БАЗЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрев результаты работы республиканской комиссии, образованной распоряжением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 8 сентября 1997 года № 375-ф, по инвентаризации фактического размещения пакетов акций приватизированных предприятий и их соответствия положениям Указа Президента Республики Узбекистан от 31 марта 1997 года № УП-1740 "О дополнительных мерах по развитию рынка ценных бумаг и расширению участия иностранных инвесторов на фондовом рынке республики", Кабинет Министров постановляет:

1. Указать Госкомимуществу Республики Узбекистан, корпорациям "Узавтотранс", "Узлебопродукт", "Узрыба", ассоциациям "Узбеклегпром", "Узгосхлопкопромсыб", "Узмясомолпром", "Узэлтехпром", "Узмашпром", "Масложиртабакпром", "Узоптбиржевторг", "Пищепром", "Узбектрансстрой", объединению "Узгрохимметалминот", ГАО "Узбекмебель", РО "Дори-Дармон" и другим трудовому коллективу свыше 26 процентов, на то, что с их стороны не были приняты должные меры по обеспечению выполнения положений Указа Пре-

зидента Республики Узбекистан от 31 марта 1997 г. № УП-1740 по приведению в соответствие долей по пакетам акций, распределяемых среди учредителей акционерных предприятий.

Направить справку, подготовленную республиканской комиссией по проверке состояния приватизации государственного имущества, в Госкомимущество Республики Узбекистан, Совет Министров Республики Каракалпакстан, хокимияты областей и г.Ташкента, другим заинтересованным ведомствам для принятия конкретных мер.

(Окончание на 2-й стр.)

### СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

НОВОСТИ. СОБЫТИЯ. ФАКТЫ **2**

ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ  
ПРОЦЕССОВ  
АКЦИОНИРОВАНИЯ

**3** СУДЬБЫ СЕГОДНЯШНИЕ



САМАЯ ВЫСОКАЯ  
ДОЛЖНОСТЬ

ВСТРЕЧА ПО ПОВОДУ **4**

В НОВЫХ  
УСЛОВИЯХ  
И РАБОТАТЬ  
ПО-НОВОМУ



**13** САМЫЕ, САМЫЕ, САМЫЕ...



ЧЕГО  
НЕ СДЕЛАЕШЬ,  
ЧТОБЫ БЫТЬ  
КРАСИВОЙ

МЫ И МОДА **14**



КОГДА ФАНТАЗИЯ  
ВЕДЕТ ЗА СОБОЙ

**15** НАШ ДОМ И СЕМЬЯ

НА ЖИТЕЙСКИХ ПЕРЕКРЕСТКАХ  
МЫ ТЕПЕРЬ ЕГО НЕ БРОСИМ...

ТУРИЗМ **16**

УЗБЕКИСТАН:  
ДОРОГАМИ  
ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ  
В XXI ВЕК

РЕКЛАМА В ГАЗЕТЕ

Телефон: (371) 136-56-12

ПРАВДА  
ВОСТОКА

ЗАЛОГ ВАШЕГО УСПЕХА

Факс: (371) 133-70-98

**ПРАВДА  
ВОСТОКА**

Индекс: 64572  
Рег. № 3

**Главный редактор  
А. Т. Пукемов**

Редакционная коллегия:  
И. Абдукаримов,  
В. Дегтярев (отв. секретарь),  
С. Зинин,  
Л. Кабириков,  
П. Ким,  
Г. Лю  
(зам. главного редактора),  
С. Мансуров-Ковригенко,  
Ф. Муминов,  
М. Хазраткулов,  
Ю. Хамдамов,  
Б. Хасанов  
(зам. главного редактора),  
Р. Шагулямов.

**НАШ АДРЕС:**

700000, Ташкент, ГСП,  
ул. Матбуотчилар, 32.

Телефон отдела  
писем: 133-15-20.

Редакция рукописей не  
рецензирует и не возвращает.  
Мнения авторов публикуемых  
материалов могут не  
отражать позицию редакции.

**РЕКЛАМА,  
ОБЪЯВЛЕНИЯ:**

Отдел рекламы  
"Правды Востока".  
Тел.: 133-70-98,  
комн. 439,  
тел./факс  
(371) 133-10-48.

Агентство  
"Правды Востока - ЭКО".  
Тел.: 133-58-90, 136-54-72,  
комн. 442,  
факс (371) 133-58-90.

Выходит 5 раз в неделю.

Способ печати - офсетный,  
по пятницам формат А-3,  
объем 4 п. л.

Типография издательско-  
полиграфического концерна "Шарк"  
Адрес предприятия:  
ул. Буюк Турон, 41.

**ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ  
КАЖДОЙ СЕМЬИ**

Издавна труженики Ханкинско-го района славятся производством различных товаров народного потребления из местного сырья. Например, только в кишлаке Мадир десятки и сотни людей заняты производством керамики, тандыров для выпечки лепешек, детских колыбелей и многих других товаров. Таким образом они приносят немалый доход в свой семейный бюджет.

Активным предпринимателем и наставником молодежи зарекомендовал себя народный умелец Куранбой-ота Каландаров. Все его называют харратом. Это значит - большой мастер по изготовлению из дерева детских колыбелей, сундуков, приспособлений для выпечки лепешек и многого другого. Вот уже сорок лет Куранбой-ота занимается любимым делом.

Своему ремеслу он научил и жену Санамжан и шестерых своих детей. Каждый из них теперь освоил секреты народного промысла, производят высококачественную продукцию. Недаром семья харрата Каландарова пользуется в Ханкинском районе большим авторитетом и уважением.

И. Юсупов.

**ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ АН-2**

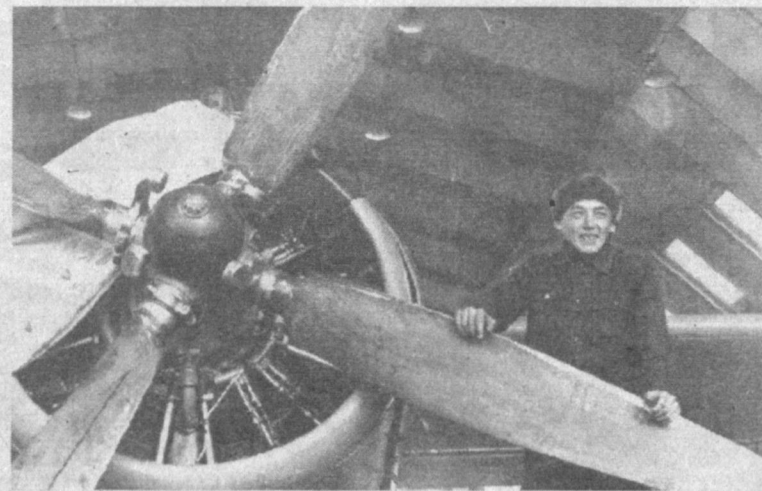
На Нукусской авиатехнической базе с помощью специалистов узбекской авиакомпании и Ташкентского авиаремонтного завода НАК "Узбекистон хаво йуллари" налажена работа по восстановлению самолетов Ан-2. В Каракалпакстане насчитывается около 40 самолетов этого типа, требующих специального ремонта или исчерпавших свои летные ресурсы. Теперь эта проблема будет решена.

Капитальный ремонт первых трех машин проведен совместно с ташкентскими авиаремонтниками.

Восстановление самолетов малой авиации имеет большое значение для народного хозяйства Республики Каракалпакстан. В хозяйствах Чимбайского, Тахтакупырского, Ка-

раузякского и Канлыккольского районов в последние годы при сеянии риса, обогащении растений минеральными удобрениями широко применяется авиация. Специалисты доказали экономическую выгоду и качество проведения сельхозработ таким методом. До нынешнего времени агроосев здесь выполнялся авиацией других областей Узбекистана.

Нукусская авиатехническая база имеет широкие перспективы. На нынешний год авиаремонтники наметили реставрировать еще двенадцать самолетов. А со временем намерены расширить поле деятельности - принимать заказы из Туркменистана и соседних областей Казахстана.



НА СНИМКЕ: техник Нохисбай Кулмуратов.

Фото Аманбая Муратова (УзА).

**ПОСТАНОВЛЕНИЕ**

*Кабинета Министров Республики Узбекистан*

**О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОВЕРКИ РЕАЛИЗАЦИИ УСТАНОВЛЕННОГО ПОРЯДКА РАЗМЕЩЕНИЯ АКЦИЙ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ, СОЗДАНЫХ НА БАЗЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Предупредить руководителей Госкомимущества Республики Узбекистан, ассоциаций, корпораций, концернов, компаний и акционируемых предприятий, что если в срок до 1 мая 1998 года ими не будет завершена работа по приведению пакетов акций акционируемых предприятий в соответствие с требованиями указа, то к ним будут применены строгие меры административной ответственности.

2. Осудить имеющую место практику, когда акционируемые предприятия за счет отвлечения собственных оборотных средств выкупали пакет акций трудового коллектива и безвозмездно размещали их среди работников предприятия, а также факты, когда при акционировании предприятий преобладающая доля акций закреплялась за трудовым коллективом, в результате чего государственные предприятия без ведома государства преобразовывались в коллективную собственность.

Прокуратуре и Государственному налоговому комитету Республики Узбекистан разобраться с подобными явлениями и виновных лиц привлечь к ответственности, рассматривая эти факты как нарушение финансовой дисциплины.

3. Госкомимуществу Республики Узбекистан, Центру по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг совмест-

но с Центральным банком и Министерством финансов в двухнедельный срок разработать и представить в Кабинет Министров на утверждение порядок первичного размещения среди иностранных инвесторов за свободно конвертируемую валюту акций, эмитированных акционерными обществами, созданными на базе государственных предприятий.

4. Внести изменения и дополнения в следующие постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан:

а) в постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан от 8 августа 1997 г. № 404 "О мерах по совершенствованию размещения пакетов акций и повышению роли акционеров в управлении акционерными обществами, образованными на базе государственной собственности";

пункт 4 (после шестого абзаца) дополнить абзацами следующего содержания:

"ранее не включенной в уставный фонд акционерного общества, созданного на базе государственного имущества, стоимости находящихся на его балансе объектов социальной инфраструктуры, не подлежащих передаче Совету Министров Республики Каракалпакстан, хокимиятам областей и г. Ташкента в соответствии с Постановлением Кабинета Министров от 26 сентября 1997 г. № 453 "О поэтапном переводе ве-

домственных объектов социальной сферы на баланс органов государственной власти на местах";

перераспределения собственных акций предприятия, приобретенных и оплаченных им за счет оборотных средств (в том числе акций трудового коллектива), но не размещенных в установленный законодательством срок";

б) в постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан от 20 октября 1997 г. № 481 "О мерах по упорядочению использования средств от разгосударствления и приватизации государственного имущества" пункт 1 дополнить абзацем следующего содержания:

"в случае, если указами Президента Республики Узбекистан или отдельными решениями правительства средства, поступившие от приватизации, или их часть направляются на иные цели, вышеуказанный порядок распространяется на их оставшуюся часть".

5. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на заместителя премьер-министра Республики Узбекистан Чжена В. и руководителей соответствующих комплексов Кабинета Министров.

**Председатель  
Кабинета Министров  
И. Каримов.**

г.Ташкент.  
5 марта 1998 г.

**ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПРОЦЕССОВ  
АКЦИОНИРОВАНИЯ**

Семинар, посвященный перво-степенным мерам по упорядочению пакетов акций и привлечению средств на техническое перевооружение предприятий, прошел в Ташкенте. В нем приняли участие руководители отраслей, акционерных обществ, руководители и специалисты Госкомимущества.

Вел семинар премьер-министр Узбекистана У.Султанов. Он подчеркнул, что результаты проверки перераспределения пакетов акций акционерных обществ и приведения их в соответствие с Указом Президента "О дополнительных мерах по развитию рынка ценных бумаг и расширению участия иностранных инвесторов на фондовом рынке республики" показали, что зачастую этот процесс идет с большим отставанием. В уставном фонде значительного числа акционерных обществ преобладает доля трудового коллектива, что приводит к бесконтрольности управления предприятием, чрезмерным полномочиям руководителей. Это происходит от непонимания значения перераспре-

деления пакетов акций, а нередко - и от незнания порядка и механизмов этой процедуры. Назрела необходимость скорейшего и полного приведения пакетов акций акционированных предприятий в соответствие с требованиями этого указа.

Заместитель премьер-министра, председатель Госкомимущества В.Чжен в своем выступлении обратил внимание на то, что положение с распределением акций, сложившееся в процессе их обращения, недостаточная работа по привлечению иностранных инвесторов приводят к тому, что предприятия не получают деньги, необходимые для развития производства и расширения ассортимента выпускаемой продукции. В результате им иногда не хватает средств на обновление оборудования и технологий, повышение эффективности производства и качества продукции, затрудняется выход наших производителей со своей продукцией на международный рынок.

Поэтому основной задачей на сегодняшний день становится ко-

рректированное улучшение процессов акционирования. На это направлен и Указ Президента "О мерах по дальнейшему развитию фондового рынка и поддержке акционерных обществ, созданных на базе государственной собственности" от 4 марта нынешнего года. Он предоставляет руководителям акционированных предприятий возможность в корне изменить сложившуюся ситуацию, за счет продажи акций посторонним и иностранным инвесторам в короткий срок привлечь средства, в том числе - валютные, на реорганизацию производства и обновление выпускаемой продукции.

На семинаре руководители и специалисты Госкомимущества, представители учреждений рыночной структуры дали разъяснения о необходимости реструктуризации пакетов акций АО, технологии и методики их обновления, средств и методов проведения этой процедуры.

В семинаре принял участие государственный советник Президента Т.Алимов.

(УзА).

**ОПЫТ  
АНДИЖАНЦЕВ**

Группа работников агро-промышленного комплекса, а также руководители районных администраций столичной области во главе с хокимом Ташкентской области Эркином Рузиевым побывала в Андижане.

Гости ознакомились с работой Шахриханского хлопкоочистительного завода, где по прогрессивной зарубежной технологии организована заготовка огоренных семян, протравка и сортировка посевного материала. Главный инженер Андижанского механического завода А.Сайдназаров и другие ведущие специалисты предприятия подробно рассказали представителям Ташкентской области об экономических выгодах подпленочного посева, показали им процедуру изготовления еще трех новых модификаций сеялок. На заводском полигоне гостям продемонстрировали практическую работу сеялки нового производства, которая по качеству и объему выполняемых работ не уступает зарубежным вариантам.

Хорошее впечатление сложилось после осмотра нового завода по выпуску пленки в поселке Куйганяр. Современное предприятие нынче обеспечивает все хозяйства области этим необходимым материалом для сева главной культуры по интенсивной технологии.

Представители столичной области в хозяйствах Андижанского, Избасканского, Балыкчинского, Шахриханского районов осмотрели озимые плантации, где благодаря хорошему уходу растения интенсивно развиваются. Добавим, что в минувшем году андижанцы многие области страны обеспечили высококондиционными семенами перспективных сортов пшеницы. Гости здесь многому научились и в подготовке техники к посевному сезону, проведению гидромелиоративных работ. В итоге поездки гости отметили, что теперь сюда за богатым опытом регулярно будут приезжать другие специалисты аграрного сектора. Внедрение в практику богатого опыта земледельцев Андижана, несомненно, поможет добиться высоких экономических результатов.

**Нурмухаммад  
Ватанияр.**  
Соб.к. "Правды Востока".  
Андижанская область.

# НА ЖИТЕЙСКИХ ПЕРЕКРЕСТКАХ

## МЫ ТЕПЕРЬ ЕГО НЕ БРОСИМ...

Тот день, несмотря на холод и слякоть, для тети Нади выдался удачным. После трудового дня она решила вознаградить себя за труды теплыми булочками, что продавались по соседству. Только поднесла ко рту - и вдруг кинулся к ней через дорогу какой-то лохматый, оборванный мальчишка лет пяти. Обхватив женщину обеими ручонками, он посмотрел на нее голодными воспаленными глазами:

- Бабуля, кушать хочется!

Тетя Надя, поначалу опешившая, вскоре признала в мальчике сына Люськи, неприкаянной, рано постаревшей женщины.

- Темочка, мама-то где? Что-то давно вас не видно.

- Умерла мама... Я вот с дядькой теперь... - малыш давился то ли булочкой, то ли слезами. А "дяденька", стоявший поодаль, опасливо косился на тетю Надю. Заросшее жесткой щетиной отекшее лицо и неряшливый вид выдавали отпетого алкоголика. "Небось измывается над ребятамком-то?" - подумала тетя Надя, а вслух сказала:

- Ты отдай мне мальчика-то... За чем он тебе такой - еле-еле душа в теле!

- И то правда, обуза одна, еле ноги волочит, - согласно кивнула давно не стриженная голова "дяденьки", и что-то человеческое, тепло мелькнуло в его опухших от бесконечной пьянки глазах.

По дороге домой тете Наде было тревожно - как-то муж Николай отнесется к появлению непрошеного гостя, что скажет? И почему-то все время вспоминалась ей покойная Антонина Павловна Хлебушкина - директор детдома, в котором довелось жить самой.

А дома Коля, не дослушав ее сбивчивый рассказ, махнул рукой:

- Будет тебе болтать-то! Искупать мальчонку надо, и не емши он, видать, давно. Собери-ка на стол.

Сквозь синеватую тонкую кожу ребенка просвечивали все ребрышки, и, поливая Артему сверху из ковшика водой, муж замечал, что тот каждый раз непроизвольно съеживается, будто бы боясь, что его ударят.

- Что, малый, трудно жилось? - вытирая мальчика жестким полотенцем и заметив шрамы на спине и руках, спросил дядя Коля. Мальчик тихо кивнул головой и уже на кухне, вволю наевшись и отогрившись сладким чаем, рассказал старикам о своих трудных днях. Как потерял мать, живущую случайными подношениями. Как подобрал его случайно забредший к ним Люськин собутыльник, такой же, как и она, бродяга. Артемка стал в его "команде" пятым, самым маленьким постояльцем в тесной квартирке. Хозяин нещадно эксплуатировал их, а порой и бил. Так он прожил два года. У тети Нади он

отогрелся и остался жить у них, ласково называя ее и дядю Колю дедой и бабулей.

Ночами мальчик порой кричал во сне - снились кошмары прошлой жизни. Дергался у Темки левый глаз и кривился набок рот. Жаловались деду соседи - Артемка втихую курил, матерно ругался и норовил стащить чужое. Дед, накрывая своей ладонью головушку приемыша, словно защищая его от всех житейских невзгод, отмахивался от надоевших жалобщиков:

- Будет вам болтать-то! Мал он еще, выправится. Дома дед учил Темку плести рыболовные сети и рассказывал ему истории о своем детстве и сказки, где добро неизменно побеждало зло. А баба Надя кормила внучка его любимыми варениками с картошкой и заставляла пить лекарства "от нервов".

Когда Артему исполнилось семь лет, Николай Александрович обратился в Янгиольский хокимият с просьбой об усыновлении мальчика. На заседании комиссии один высокопоставленный чин сказал, брезгливо морщась, дяде Коле:

- Сдайте мальчика в детприемник и не морочьте нам голову. Вы-то ему никто.

Артемка кинулся к деду, заплакал:

- Дедушка он мне, деда он мой! И я отовсюду убегу к нему, куда бы вы меня ни сдали!

Дядя Коля, завернув крепкое словцо в сторону комиссии, увел из кабинета перепуганного Темку. На следующий день он пришел снова, готовый до последнего биться за мальчика. И одержимость деда взяла верх - было вынесено решение о назначении Николая Александровича опекуном мальчика.

Обрадованный дед показывал внуку новенькое свидетельство о рождении:

- Теперь ты, Темка, гражданин города Янгиоля!

А законный гражданин города Янгиоля с гиканьем носился по квартире и целовал плачущую от радости бабушку. Подражая деду, он махнул в ее сторону ручонкой и пробасил нарочито:

- Будет тебе плакать-то! Собери-ка на стол.

По совету соседей, некогда жаловавшихся на Темку, а теперь относящихся к мальчику с уважением, дядя Коля сунулся было в собес - хлопотать Темке пенсию, но "собес", сердито глядя поверх очков, сказал, что нужна справка с места работы родителей мальчика, справка о смерти родителей и еще куца всяких бумажек, которых деду вовеки не добыть.

В махаллинском комитете вынесли решение о выделении ежемесячного пособия в сумме 350 сумов сроком на полгода. Конечно, маловато, но что поделаешь.

В школе Артемке подарили новенький ранец со всеми школьными принадлежностями, помогли с одеждой.

- По указу самого Президента! - многозначительно объяснил он дома старикам. Откликнулся заботой и вниманием к Артемкиной семье директор Янгиольской мебельной фабрики Сайяр Халилович Сафу, бывший выпускник Артемкиной школы, пообещав устроить дядю Колю на работу. Помогла семье по просьбе школы и начальник Янгиольского БТИ Карима Балтабаева - новые документы после приватизации дяде Коле выдали бесплатно. И наконец-то сбылась его мечта - написать дарственное завещание на жилье в пользу Артема. А в дни празднования Хайита в гости к заболевшему Артемке пришел Усеин-ага Зекирьяев, арендующий школьную столовую. Немного смущаясь, Усеин-ага выложил на стол пакеты и кульки со всевозможной снедью.

- Вот, возьмите это для мальчика. Продукты, конечно, были кстати, особенно пригодилась простывшему Темке банка с медом. На прощание Усеин-ага сказал дяде Коле:

- Не стесняйтесь обращаться, если что, буду помогать.

Для такого человека, как Усеин-ага Зекирьяев, этот поступок - не редкость. Он кормит бесплатными обедами каждый день более десяти сирот и детей из малообеспеченных семей.

Как-то я рассказала про семью Артемки в редакции детской газеты. На следующий день ее сотрудница А. Суханович принесла целую сумку детских вещей - "Возьми Артемке!"

Низкий поклон вам всем, кто не черств душой, кто откликается, чтобы помочь ближнему своему.

Подружившись с Артемкой, как-то я привела его погостить к нам домой. Моя младшая тут же обрадованно завопила: "Ура! Мама братика привела!" Сынишка мой выложил перед Артемкой игрушки и все свои мальчишеские сокровища - этикетки от жвачек, всякие болтики, стеклышки и гаечки. Скоро все трое весело играли.

Поздно вечером муж, заботливо укрывая одеялом набегавших и моментально уснувших мальчишек, погладил Артемку по голове:

- Эх, мужичок! Как же все у тебя сложится дальше?

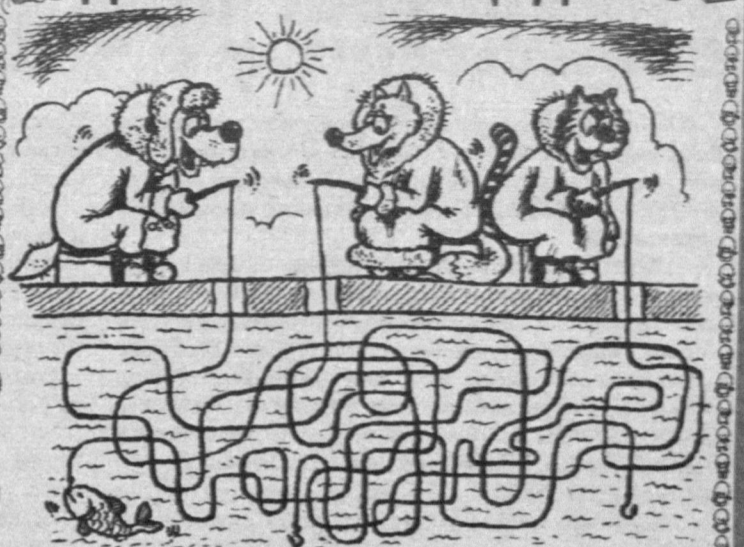
Старшая дочь оторвалась от своих конспектов:

- Не переживай, папа, мы теперь его не бросим!

Ведь люди за добрые дела всегда вознаграждаются, и эту истину мы все знаем с детства.

**Рина Радченко.**  
Янгиоль.

## ДЕТСКАЯ ПЛОЩАДКА



Кто из зверей самый удачливый рыболов?



Помогите дядюшке Скруджу найти осколок от старинного кувшина

## ПОМОГИ СЕБЕ САМ

### СОВЕТЫ НАШИХ ПРЕДКОВ

Народная медицина рекомендует: "Использовать природу по возможности, а обычную медицину по необходимости". Прежде чем принять таблетку от головной боли, попробуйте эти домашние средства:

#### Растительные чаи и сборы

В коре серебристой ивы содержатся некоторые вещества, обладающие способностью снимать боль, например, салицилаты. Подобное же лечебное воздействие оказывает черный тополь. Чай из этих растений следует пить с медом, что значительно полезнее и для кишечника.

Черный чай, как и кофе, содержит кофеин. Возбуждающее действие их помогает прежде всего при головных болях, вызванных умственной усталостью.

Страстоцвет (пассифлора) действует расслабляюще, поэтому помогает прежде всего при сдавливающей боли, он часто содержится в чайных смесях.

#### Массаж висков

Человек, у которого болит голова, часто бессознательно потирает виски. Особенно хорошо массаж действует, если кожа висков теплая. Также можно массировать переносицу большим и указательным пальцами одной руки, потереть лоб, виски и затылок. Хорошо действует с

#### Ванны по методу Кнайппа

В случаях, если у больного, испытывающего головную боль, холодные ноги, пастор Кнайпп рекомендовал горячие ножные ванны. Холодная ванна для рук - подержать предплечья в течение двух минут в холодной воде, а затем вытереть насухо - эффективно изменяет кровообращение в голове. Специально против головной боли применяется холодный душ для ног. Струя от мизинца на ноге через пятку передвигается по внешней стороне икры до подколенной чашечки, задерживается там на две секунды, а затем по внутренней стороне икры возвращается к пятке.

#### Ритмический точечный массаж

Эта методика аналогична используемой китайцами при иглоукалывании, здесь задействованы те же точки. Однако в них не втыкают иглы, а ритмично надавливают на эти точки тела кончиками пальцев или карандашом. Дает хорошие результаты, если точки определены правильно.

Собрала Гуля Базарова.

## ОТ РЕДАКЦИИ

Когда 30 января в нашей газете была опубликована зарисовка "И скоро будет год Сарвару", в которой рассказывалось о том, как в семье Ирислик и Джуманазара Джумабаевых появился подкидыш и стал полноправным членом семьи, получив имя Сарвар, в "Правду Востока" заглянула Рина Радченко, педагог из Янгиоля, и попросила передать Ирислик свертки для ее детей и особенно для "новорожденного", в котором оказалось несколько пар вязаных шерстяных носочков, что связала ее младшая дочь-второклассница Диана. Кстати, помогают семье Джумабаевых сегодня и труженики автотранспортных предприятий столицы - коллеги Ирислик и Джуманазара. А отраслевая газета "Мотор" назвала мальчика "сыном полка" ассоциации "Ташгорпасстран".

И еще. Доброе сердце Рины Радченко обратило внимание не только на Артемку, о котором она рассказала в своем материале, но и на Диму Павлова. Его "добрая" бабуля выжила из квар-

тиры, и поселился паренек в ее кладовке, которую, как он рассказывал, выкупил у скряги-родственницы. Ни отца, ни матери у Дмитрия нет. Шестой класс окончил три года назад. На вид ему лет десять - питание неважное. Но он не сломался - притроговывал семечками, тем и жил. На получение паспорта, правда, так и не смог собрать требуемую сумму, а лет-то ему уже скоро семнадцать.

По просьбе Радченко "Правда Востока" обратилась к генеральному директору Абдуманову Алимбаеву с просьбой устроить юношу на работу и в общежитие. Тот взялся помочь. Но не может опытный производственник-воспитатель, депутат Олий Мажлиса, творческая натура пройти мимо чужого горя. Правда, подвела его недавно одна "сиротка". Тоже разместил в общежитии, а та обокрала своих соседок и сбежала. Хорошо, что нашли ее быстро.

И, несмотря на это, устроил Абду-

манап Абдураимович Диму учеником в монтажный цех. Интересно! Глаза загорелись у молодого. Перед этим побывал он в руках главного врача заводской поликлиники Людмилы Деминной. Компьютерная диагностика показала, что у подростка целый букет заболеваний. Словом, надо здоровье восстанавливать.

Летом поработает в оздоровительном лагере, окрепнет, - сказал генеральный, - а пока подлечим его в больнице.

Дал указание кормить парня в заводской столовой бесплатно, закрепил за ним "папу". Одели, обули, отмыли новенького. Скоро паспорт получит. Теперь, говорят, осваивает азы производства.

Что ж, спасибо вам, добрые люди. Именно вашими стараниями год семьи наполняется конкретным содержанием. И человек чувствует не абстрактную, а конкретную адресную помощь.

В течение прошлого года мы были свидетелями прекрасного действа - показа мод "Beautiful Peri", организатором которого стала компания М.А.Сомрапу. Читателям нашей газеты уже знакомы имена ташкентских кутюрье - Николь Шерон (коллекция моделей свадебных платьев), Ирины Ташпулатовой и Камилы Раджабовой ("Золото Бухары"), гостя фестиваля Айдархана Калиева, Лолы Темировой и других. Имя Дины Сайфи зазвучало одним из первых, и в течение всего сезона ее коллекции одежды из кожи не имели себе равных.

Согласитесь, одно дело - создавать модели из привычных для нас тканей - шелк, шифон, бархат... другое - кожа, которая, как правило, ассоциируется в основном с верхней одеждой - пальто, плащи, куртки, но ни в какой степени не с пикантными дамскими брючками, летними топами или элегантными вечерними платьями. Для того чтобы узнать, как это все создается, мы, что называется, напросились в гости к Дине Сайфи.

Перед каждой новой встречей пытаешься представить себе собеседника, обстановку, в которой он живет. В случае с

Диной все получилось совсем не так, как представлялось. Вместо богемной обстановки мастерской - обычная квартира на одном из массивов Карасу, а почитателей и клиентов заменила Сайфи-младшая - Зарина, которая уже сейчас уверена, что станет знаменитой манекенщицей, и с удовольствием демонстрирует на подиуме мамины изделия.

Для Дины шитье всегда было излюбленным занятием. Однажды в качестве эксперимента попробовала шить из кожи. И с тех пор просто влюбилась в этот материал, справедливо считая его многогранным и благодатным. Основная специальность Дины - художник-оформитель. Она закончила Ташкентский архитектурный институт. Некоторое время работала художником-оформителем на ТАПОиЧ. Непростые семейные обстоятельства и маленькая дочка, требующая постоянного внимания, заставили Дину находить средства к существованию, сидя дома: где шитьем, где вязанием. Вот когда пригодились мамины уроки. Ширин Абдурахмедовна Шаахмедова щедро поделилась с дочерью мастерством рукоделия и любовью к прекрасному. Уже и третьеклассница Зарина шьет, правда, для кукол. Видимо, портняжье мастерство у Сайфи передается генетически. Ведь неспроста и у Лолы Сайфи - младшей сестры - есть, что показать любителям экзотического стиля в одежде.

Дело в том, что ее увлечение - батик. Традиционное древнее ремесло тайваньских мастериц. На ткань, обычно это легкий шелк, красителем наносится рисунок, ткань обрабатывается по специальной технологии, и уже потом из нее шьют задуманную модель. Необычна цветовая гамма рисунков, приглушенные пастельные тона которых уводят фантазию в завораживающий мир гармонии и кра-

соты. Любой наряд - будь то сарафан, юбка, блузка или просто модный нынче шейный платок - из такой ткани будет смотреться чрезвычайно элегантно. И еще одно немаловажное обстоятельство для модниц. Батик нельзя повторить, а значит, та или иная вещь будет существовать в одном - единственном экземпляре.

Если Дина создает свои модели одна, то увлечение Лолы разделяют ее подруги - Марина Стрельникова, Наталья Кучина, Ирина Лысенко, Ольга Колесникова, Рано Мирахмедова. Все они так же, как и Лола, недавние выпускницы театрального института и художественного училища имени Бенькова. С работами "Саехат кампыр", так их в шутку называют друзья, можно ознакомиться на выставке. Они частые гости в студии-АРТ, в театре "Ильхом", изделия представлены также в художественном салоне. Сейчас выставка батика работает в представительстве ООН.

Увлечение сестер различными материалами не заставило долго ждать появления новых моделей в коллекции Сайфи.

Каждая идея Дины Сайфи - это эксперимент, и, как во всяком эксперименте, не всегда все получается. А если учесть стоимость материала - кожи, то любой другой уже бы бросил это хобби. Но только не Дина. На вопрос, считает ли она себя деловой женщиной, она рассмеялась и ответила: "Нет. На это надо слишком много времени. Я не могу ни рекламировать, ни продавать. Я могу шить. И потом я пыталась, как это сейчас называют, открыть свой бизнес - небольшой кожанный цех. К сожалению, я большая индивидуалистка". И добавила: "А за те куртки, кото-

рые мы тогда шили, мне сейчас стыдно..."

Действительно, теперешние кружева на коже или, как называлась ее первая коллекция - "Кожаные причуды", не идут ни в какое сравнение с тогдашним, пусть даже очень качественно сшитым ширпотребом. Ни одна модель не повторяется дважды. По признанию самой Дины, не всегда изначальный замысел - тот, который на эскизе, - соответствует готовому изделию. Работа завораживает и как бы ведет за собой, на ходу меняются детали, рисунок. Ручной труд всегда считается самым трудоемким, требующим терпения и усидчивости. Наверное, поэтому Дина все свои модели от раскроя до последней примерки делает сама. Очень трудно найти портниху, которая смогла бы не просто сделать, что называется, от и до, а чувствовала вещь так, как ее задумал автор.

Если перефразировать выражение одного мудрого грека "все свое ношу с собой", то для Сайфи оно зазвучит, как "все свое ношу сама". Это действительно так. В гардеробе обеих Сайфи есть все из кожи: юбки, брюки, шорты, топики. Сапоги, голенища которых украшают кружева, а другие, так называемые ботфорты, стали прекрасным дополнением к мини и привораживают взгляд едва уловимым шармом.

Дина - человек большой жизненной энергии. Любит и знает литературу. В библиотеке Сайфи есть и классика, и книги по искусству, и детективы. Неравнодушна к театру. Человеку необходим эмоциональный подъем, считает Дина. Несмотря на свою коммуникабельность и легкость в общении, Дина - человек жесткий, и она уверена, что у каждого есть какие-то обязательства, и выполнять их надо неукоснительно.

Прошедший год для Сайфи стал удачным в плане реализации творческих планов. Коллекция "Кожаные причуды" получила приз "За оригинальность", а на заключительном зимнем фестивале мод коллекции Сайфи была отмечена как "Модель года". Дина не скрывает, что ей поступают достаточно заманчивые предложения о совместных проектах. Но все это не для нее. Несмотря на не очень простое материальное положение. Ведь каждая вещь требует больших финансовых затрат. Конечно, есть у Дины мечта - открыть небольшой бутик по продаже изделий из кожи. Это пока мечта... Сейчас она загорелась другой идеей. Работа с кожей показала, что это материал пластичный и прекрасно сочетающийся с тканями иной фактуры. На этот раз в зону внимания Сайфи попал... каракуль. Традиционный восточный мех давно привлекает модельеров. Думается, что в руках Сайфи он заиграет новыми неожиданными гранями.

**НА СНИМКАХ:** Дина Сайфи; Зарина на подиуме; сарафаны Лолы Сайфи в стиле батик; модели коллекции "Кожаные причуды".

Полосу подготовили Алла Ромашко и Вячеслав Зарубин (фото).



# КОГДА ФАНТАЗИЯ ВЕДЕТ ЗА СОБОЙ



# САМАЯ ВЫСОКАЯ ДОЛЖНОСТЬ

Не пробовал давно такого вкусного патыра: ноздреватый, хрустящий, он источал нежный, ни с чем не сравнимый аромат. Отдыхающие на топчане комбайнеры отметили, что нонвои, конечно, мастера на все руки. Но без добротной муки вкусного каравая не выпечешь. В нем помол зерна сильной пшеницы, выращиванию которой в колхозе уделяют особое внимание. Осенью 1996 года ценную культуру на всех 360 гектарах возделывали интенсивным методом. Нивы "завоевала" перспективная элита "юна". По словам Мамаджона Хамраева, эта селекция - просто находка для дехкан. В сложных почвенно-климатических условиях Алтыкульской зоны сорт дает в среднем 30 центнеров прибавки. Зимует хорошо, устойчив к полеганию, скороспелый. Из одного центнера зерна местные мукомолы получают около 90 килограммов пищевой продукции с высоким содержанием клейковины и белка.

Вспомнил председатель давний эпизод изначальной основы прироста хлебов: в сорок третьем, когда бригадир ушел на фронт, пятиклассника Мамаджона прямо из школы отправили возглавить звено. Обошел четырнадцатилетний паренек осенние поля, упирающиеся в проселочную дорогу. Глядит, из райцентра идет человек с мешком на спине. Узнал он крепкую фигуру тогдашнего председателя. Опустил аксакал бережно на землю мешок, вытер ладонью пот и сказал:

- Взваливай хуржун на плечо.

- Да что в мешке? -  
- Завтрашний хлеб - семена пшеницы. Новый сорт. Береги, в твоей бригаде сеять будем...

Теперь "Намуна" - крупный поставщик элитных семян. Продаст ежегодно хозяйствам республики до двух тысяч тонн посевного материала. Прошлым летом собирали на круг по 68 центнеров колосовых, а в бригаде Асалхон Рузиевой урожайность третий сезон не опускается ниже 80. Гостям председатель часто рассказывает, что секретов тут нет никаких. - Просто дехкане стали мыслить иначе: вырастить так вырастить десять колосков там, где рос один, и каждый из них сделать вдвое тяжелее.

Результаты последних лет свидетельствуют, что при интенсивном земледелии и умелом руководстве это реально.

За время председательства Хамраева в "Намуне" общий доход вырос на 20 миллионов. Особенно высокие прибыли дает хлопководство. Четыре года назад на отчетном собрании шел разговор о том, как за счет интенсивных методов обеспечить резкий подъем урожайности, значительно снизить затраты, производить волокно на уровне мировых



В Алтыкульском районе гостям не преминут показать колхоз "Намуна", где три десятка лет беспрерывно председательствует Мамаджон Хамраев. Он производит ежегодно порядка трех тысяч тонн сырья с самой низкой себестоимостью в области. "Намуна" - ориентир и для хлеборобов. За два сезона урожай зерновых вырос на 40 центнеров. Работник, занятый в животноводстве, выпускает продукции минимум на 70 тысяч сумов. Взяться ретиво и за развитие сельской промышленной индустрии, благоустройство кишлаков. Сегодня поучиться хозяйствовать сюда едут соседи, специалисты из других регионов страны.

стандартов. Тогда бригадиры, специалисты, арендаторы без всяких сомнений и возражений поддержали предложение председателя о внедрении принципиально новой технологии возделывания главной культуры с посевом под пленку.

Первый эксперимент прошел весной 1995 года на полях бригады Сиесатхон Абдуллаевой. Было тогда засеяно всего 10 гектаров. Семена внесли в почву 13 апреля. Уже в конце июля появились раскрывающиеся коробочки. Сбор хлопка финишировал в первой декаде сентября. Гектар в среднем дал по 42 центнера сырья, на 17 больше, чем на участках обычного сева.

Реформа заставляет отказываться от экстенсивных приемов, - говорит Мамаджон Хамраев. - Потому что как бы мы ни совершенствовались старые методы, они уже не могут обеспечить заметного подъема урожайности. Посевная площадь не превышает двух тысяч гектаров. Искрпаны все резервы расширения посевов. Даже 30-центнерный хлопок с трудом окупает затраты. Выручает сегодня прогрессивная технология.

Посевы под пленкой в прошлом году заняли 500 гектаров. Рывок в сторону увеличения урожайности зафиксирован в каждой бригаде. На площадях, занятых по новому методу, средняя урожайность составила сорок центнеров. Или с одного гектара получили на 12 центнеров больше, чем на рядовых участках. Страду завершили за 30 рабочих дней. Исключили сдачу государству второстепенного сырья. Рентабель-

ность выросла на 38 процентов. Расходы составили на один гектар 8.263 сума, в три раза меньше, чем на обычных картах. Бригада Хамиджона Мирзаахмедова получила по 45 центнеров хлопка. Гектар принес 30 тысяч сумов чистого дохода. В итоге коллектив заработал 1,1 миллиона сумов. Средняя месячная зарплата каждого земледельца составила 10 тысяч сумов, в 1,5 раза больше прошлогоднего. По расчетам экономической службы, кроме 33 миллионов годового дохода, хозяйство получит немало денег еще за 780 тонн сверхпланового волокна, сюда приплюсуются прибыли от производства элитных семян, сдачи первосортного хлопка. Такой успех достигнут при значительной экономии посевных материалов, горючего, других ресурсов.

... Не сиделось за столом председателю. То тихими шагами мерил кабинет, то стоял у окна, смотрел на поля. Раздался телефонный звонок: поступили поршни, гильзы, шины к зерноуборочным комбайнам. О жатве здесь пекутся уже сейчас. Завозят недостающие запчасти. Двадцать наименований деталей производят в мастерских МТП. Чтобы сельскохозяйственный конвейер действовал без сбоев, говорит Мамаджон Хамраев, снабженцы опережают сроки на квартал. Еще осенью привели в порядок технику для весенних полевых работ. Бригады обеспечены полиэтиленовой пленкой, минудобрениями, высококондиционными семенами, все готово к выкормке шелкопряда. Неплохими результатами завершается зимовка. В

общественном стаде 550 голов крупного рогатого скота, удои на одну фуражную корову составляют восемь килограммов. Молоком и мясом обеспечивают детсады, школы, больницу, излишки сдают на переработку.

- Спрашиваете, с чего начал? Этот же вопрос задал мне молодой председатель колхоза "Мадьярабад", ученик мой, Жамолитдин Саттаров. У него хорошие знания, работу любит, а успеха в производстве на первых порах не мог добиться. Заметил ему, что заботу о людях он отодвинул на второй план. После серьезного разговора, вижу, занимается детсадами, полевыми станами. Взял под контроль выдачу зарплаты, выделил средства для газификации кишлаков, появилась питьевая вода. Следом пошли в рост урожаи.

Сам Хамраев в 1968 году принял неплохое хозяйство. По экономическим показателям оно не относилось к числу отстающих. Однако условия жизни колхозников оставались желать лучшего.

- В животноводстве начал с механизации трудоемких процедур, возведения новых бытовых помещений, - вспоминает раис. - Построили автогараж, приобрели новую технику, модернизировали ремонтные линии тракторного парка. А когда решили заасфальтировать дорогу на ферму, многие члены правления воспротивились: доярки не на концерт же идут, зачем деньги тратить зря? Но я был твердо убежден, что хорошие условия труда оплатятся сторицей.

Два года назад полностью завершилась газификация. Жите-

ли кишлаков, а их порядка 16 тысяч, используют чистую питьевую воду из трассы Ханабад-Андижан-Асака. На реализацию этой глобальной программы истрачено свыше 15 миллионов сумов. Триста молодых семей в прошлом году справили новоселья. 130 колхозников приобрели легковые автомашины отечественного производства. На средства хозяйства возведены больница, школа, поликлиника. Работают маслобойный цех, кирпичный завод, 27 мельниц, две бани, 13 парикмахерских, 21 мясной ларек, 13 лепешечных цехов.

Мамаджон Хамраев гостям обязательно рассказывает, что будет построено в колхозе через год. Например, следующей весной рядом с детсадом "Лола" раскинется дендрарий и парк. На их возведение уйдет три миллиона сумов. Намечается строительство школы на 600 ученических мест. Кстати, почти все члены семьи раиса - педагоги. Внуки и правнуки председателя составляют целых два ученических класса. Хамраев добавил, что идет реконструкция здания поликлиники, скоро откроется новый роддом. В прошлом году в колхозе сыграно 300 свадеб, развод только один, родилось 486 детей. Идет проектирование музея. На недавнем отчетном собрании для благоустройства села выделено 10 миллионов сумов - вторая часть годового дохода.

... В "Намуне" раньше всех обычно встают доярки. И в то же время поднимается председатель Хамраев. Зимой в пять, а летом в четыре часа утра он уже на ногах. Приходит домой поздним вечером. Такой распорядок у него с тех пор, как окончил Андижанский институт хлопководства и начал работать ведущим специалистом колхоза. По словам Мамаджона, ему повезло в хозяйственных делах: работает с опытными дехканами, знающими до тонкостей свои производственные участки инженерами, агрономами. И сам вырос в семье потомственных хлопкоробов, которые передали ему любовь к земле, нелегкой дехканской профессии. Старейшина председателеского корпуса области убежден, что с такой отдачей и полной энергией не сможет он трудиться нигде, как на земле. Его не раз уговаривали занять высокую должность. Но Мамаджон Хамраев отказывался: моя председателеская должность, говорит он, самая высокая.

**Нурмухаммад Ватанияр.**

Соб. корр. "Правды Востока".  
Алтыкульский район,  
Андижанская область.

## "ОСОБОГО СЕКРЕТА НЕТ..."

С хорошими показателями завершил минувший 1997 год коллектив механосборочного цеха завода АО "Бухоротеке". Все основные производственные показатели выполнены на 106 процентов. Продукции в течение года произведено на 24 миллиона сумов, что намного перекрывает показатель 1996 года.

- Особого секрета у нас нет, -

говорит директор завода Рахмат Джураев. - Просто мы научились работать в новых рыночных условиях. Сейчас нам не нужен вал, как в былые времена, на первый план выступает качество. И трудимся мы на потребу дня, по заказу потребителей нашей продукции. А качество нам обеспечивают прежде всего новые станки с числовым программным управлением. Еще пять таких же

приобретем в этом году. Ну и, конечно, золотые руки рабочих, их высокий профессионализм. Благодаря новому оборудованию теперь мы сможем производить запасные части к швейным машинам, таким, как "Рихтер-Штарк", "Бенингер", "Зингер". А помогли нам с сырьем "Чирчикпролактам", предприятия городов Навои и Ангрена. Мы освоили новую технологию литья,

термообработки деталей, шлифовку и реставрацию их. В этом немалую роль сыграли слесари-сборщики С.Азимов, Ш.Джумаев, Р.Яхьяев, токари Г.Яхшиев, К.Раджабов, И.Садуллаев, сверловщик Х.Базаров и другие.

Кроме того, существенную прибавку в копилку завода приносит производство товаров народного потребления. Большим спросом пользуются казаны различных размеров, кексницы, формы строительные, решетки для газовых плит. Все-

го более 20 наименований. За производственными делами мы не забываем и о человеческом факторе. Все работающие обеспечены рабочей одеждой, продуктами. Своевременно получают дивиденды. Наш коллектив работает в одну смену. Одним словом, делаем все, чтобы шагать в ногу со временем, наращивая производство, увеличивая выпуск новой продукции.

**Записал А.Кудратов.**  
Соб. корр. "Правды Востока".

“Анализ и управление проектами” — так называется новый учебник, подготовленный к печати консультационно-аналитическим центром по заданию республиканской инженеринговой компании “Узинвестпроект”.

Под одной обложкой труд опытных профессоров и доцентов ведущих вузов Ташкента, крупных специалистов по анализу инвестиционных проектов, ведущих экономистов. Авторский коллектив возглавил Набиль Артыков — председатель правления “Узинвестпроекта”.

Книга, несомненно, заинтересует не только специалистов. По сути, это учебник для тех, кто мыслит новыми экономическими категориями. Наша беседа с одним из соавторов, доцентом кафедры экономики и менеджмента Ташкентского транспортного института кандидатом технических наук Альбертом Сергеевичем Крюковым.

**Альберт Сергеевич, почему именно эта тема объединила авторский коллектив?**

— Дело в том, что по другим дисциплинам есть хоть какие-то зарубежные издания, которые требуют корректировки по отношению к условиям нашей республики, избравшей свой путь развития. А то, о чем мы говорим, особенно набравший вопрос и мало проработанный. Попробуйте, найдите реально осуществленный проект, по которому бы уложились в сметную стоимость и в сроки, которые предусмотрены государственными нормами?

А ведь все такие проекты не один раз прорабатывались, согласовывались, проходили строгую экспертизу. В чем же “собака зарыта”. В этой книге мы не даем готовых рецептов, но по мере возможностей пытаемся найти ответ. Тема, которую разрабатываем, продиктована жизнью, развитием рыночных отношений. В условиях командно-административной системы наука управлять рассматривалась совсем с иных позиций. Мы же даем современное видение проблем.

— Да, я обратил внимание, книга еще не вышла, но к ее содержанию уже большой интерес. Для производителей, руководителей фирм, бизнесменов очень важно не понаслышке получить представление о жизненно важных для них вопросах. И отвечают на них люди достаточно компетентные. Хотелось, чтобы вы поподробнее рассказали о разделе, в котором участвовали.

— Он касается человеческих аспектов управления проектом. До последнего времени у нас бытовало мнение: обеспечить проект основными фондами, машинами, проработкой технологией — и все в порядке. О человеке речи нет: будет он получать хорошую зарплату — какие еще вопросы! Но анализ показывает: плохо мы еще знаем свои кадры. Чтобы их грамотно использовать, надо принимать реальные решения, правильно вести себя в конфликтных ситуациях, уметь обосновывать свою точку зрения, заботиться о деловой карьере подчиненных.

Менеджмент — искусство управления, дает возможность реализовать проект, казалось бы, при самых неблагоприятных обстоятельствах. Наш раздел в книге связан с психологией. Мы объясняем, в чем заключаются скрытые резервы человеческой личности, рабочей группы.

**Ну и в чем же они?**

— Мы иногда бросаемся из одной крайности в другую. Были, например, при социализме коллективные формы ответственности, когда один ворует, а все отвечают. В том же коллективе порой нивелировались личные качества людей. Их рассматривали как винтики общего производственного процесса.

Но сегодня это отнюдь не означает, что интересы коллектива надо сбрасывать со счетов. Просто коллектив акционеров или членов фермерского хозяйства уже иной, не как в бригаде коммунистического труда или колхозе. Здесь и формы собственности совсем другие.

Очень важно, чтобы современный руководитель это понимал и с учетом новых обстоятельств учитывал возможности для участия рядовых работников в управлении. Участие это может быть не только индивидуальным, но и коллективным.

Коллективное управление позволяет принять участие в решении проблем, особенно спорных, всем заинтересованным лицам, прежде всего будущим исполнителям, в том числе рядовым, что повышает их заинтересованность в дальнейшей работе, помогает расширять свои знания и повышать свою квалификацию.

В результате быстрее и квалифицированнее решаются сложные и противоречивые проблемы и одновременно снижается вероятность ошибок; принятому решению обеспечивается широкая поддержка и более активное исполнение; укрепляется моральный дух работников и их преданность организации.

**Здесь для нас, наверное, интересен опыт, который раньше находился, что называется, за “железным занавесом”.**

— Да, в современных западных фирмах процесс коллективного управления осуществляется с помощью так называемых команд, то есть небольших групп специалистов, принадлежащих к различным сферам деятельности и работающих совместно над решением тех или иных проблем.

Формой коллективного управления на низовом уровне являются группы по совершенствованию деятельности подразделений, члены которых заняты поиском и устранением факторов, препятствующих нормальной работе, резервов, позволяющих повысить ее эффективность, и других актуальных проблем.

Прототипом этих структур были группы по решению проблем на рабочих местах, более известные как кружки качества. Они получили широкое распространение в Японии. Кружки качества решают проблемы совершенствования техники, технологии, организации и повышения качества на своих местах. Они пользуются поддержкой и поощрением администрации предприятия.

**Так что новое — это иногда хорошо забытое старое. Сколько у нас было лозунгов, посвященных качеству**

— Да, у нас зачастую дальше лозунгов дела не шли, а вот в Японии сумели создать свою стройную и четкую систему,

учитывающую личные интересы. Есть правила, которых старается придерживаться любая преуспевающая фирма. Их бы я вывесил на видном месте.

- Позаботьтесь, чтобы специалисты не растрчивали свое время на второстепенные вопросы. Избегайте жесткой организационной структуры, предоставьте этим людям достойную свободу для проявления инициативы.

- Поощряйте их участие в работе профессиональных обществ, научных и технических форумах.

- Следите за тем, чтобы воздавалось должное авторам открытий и изобретений.

- Превращайте производство во все большей степени в учебное заведение, имеющее все необходимое для подготовки кадров и повышения квалификации.

Очень важно исключить отрицатель-

ные факторы, раздражающие людей умственного труда, парализующие их усилия. Такими помехами могут быть различные неувязки. Например, ретивый администратор собирает сотрудников безо всякого смысла и практической пользы. Отнимая драгоценное время, он долдонит прописные истины. Такие занудные разговоры приносят скорее вред, чем пользу, отбивая у сотрудников всякий интерес к управленческому процессу.

**Вопросы психологии, которыми вы занимаетесь, сейчас все больше привлекают общественное внимание. Что бы в них вы особо выделили?**

— Все, что касается личностных качеств работников. Изучение человеческой личности начинается с трех вопросов, на которые необходимо найти ответ.

- Чего хочет этот человек, что для него привлекательно, к чему он стремится?

- Что он может, на что способен?

- Что он есть, чего достиг, каков его характер?

В этих простых, но чрезвычайно емких по содержанию характеристиках человеческой психологии на первое место поставлены его потребности, интересы и ценностные ориентации. Потребности и их производные определяют индивидуальность человеческого поведения, его направленность.

Менеджмент немислим без достоверных сведений о психологии человека. Необходимо воздействовать в первую очередь на душевные качества, стремиться пробудить собственные желания человека.

**Наверное, здесь есть свой “золотой ключик”?**

— Психология человека такова, что он нуждается во внимании к себе, и в первую очередь со стороны своих руководителей. Когда работник знает, что за его успехами следят, его достоинства и недостатки оцениваются со знанием дела, он изменяется в лучшую сторону гораздо чаще, чем когда чувствует себя “забытым”, предоставленным самому себе.

**Авторитарный тип правления предполагал только указания сверху. Кому нужны были какие-то нюансы чужого поведения. Важно, как я, начальник, хочу. Мне кажется, такие издержки поведения в руководящем кресле можно видеть и сейчас?**

— Да, вы правы. Такие руководители забывают о самом элементарном. Да, они имеют власть над подчиненными, так как последние зависят от него в повышении зарплаты, продвижении по службе, удовлетворении социальных потребностей и т.п.

Однако подчиненные тоже имеют власть над руководителем при сборе информации, неофициальных контактах с людьми, чье содействие необходимо руководителю и т.д. Руководитель должен сознавать, что поскольку подчиненные тоже обладают властью, использование им своей власти в полном объеме может вызвать у подчиненных желание продемонстрировать ему свою власть. А это может вызвать снижение уровня достижения цели. Имеется пять основных форм власти:

**ВЛАСТЬ ПРИНУЖДЕНИЯ** или ее потенциальная возможность, когда возникает страх, что невыполнение повлечет неблагоприятные последствия. Однако влияние, основанное на страхе, малоэффективно: во-первых, подчинение будет только в “зоне контроля”, во-вторых, нет заинтересованности в результатах труда.

**ВЛАСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ** проявляется через материальные или денежные ресурсы, удовлетворяющие имеющиеся потребности исполнителей. В современных условиях это могут быть информация, знания и компетенция. Однако эти ресурсы быстро устаревают, становятся достоянием многих.

**ТРАДИЦИОННАЯ ВЛАСТЬ**, ориентированная на должность, независима от личности, ее занимающей. Она прочна, так как недостатки личности во внимание не принимаются. Поощряет посредственность и рано или поздно заводит организацию в безысходный тупик.

**ВЛАСТЬ ПРИМЕРА.** Харизма — это власть, основанная на

силе личных качеств или способностей лидера. Эта личность заражает энергией окружающих людей, и они готовы выполнять ее требования. Однако эта власть непрочна, так как основана на эмоциях, а они, как известно, переменчивы.

**ВЛАСТЬ УБЕЖДЕНИЯ** считается наиболее прочной — не нужно контроля и стимулирования, так как подчиненный убежден, что поступает разумно и целесообразно. Но убежденность очень медленно формируется и имеет тенденцию к ослаблению из-за:

- сокращения разрыва в уровне образования между руководителем и подчиненным;
- увеличения состава узких специалистов, знающих свою цену;

уменьшение зависимости работников от администрации.

**А вот конкретный вопрос. Обстоятельства так сложились, что конфликта избежать не удалось. Как себя вести в этой ситуации?**

— Есть специальный кодекс поведения в конфликте или, как он еще называется, “двенадцать правил”. Я бы их посоветовал усвоить, хотя для специалистов в нашей сфере они общеизвестны.

**Дай партнеру “выпустить пар”.** Если он раздражен и агрессивен, то лучше ему снизить внутреннее напряжение. Пока этого не случится, договориться с ним трудно или невозможно. Во время его “взрыва” следует вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно.

**Потребуй от него спокойно обосновать претензии,** но скажи, что будешь учитывать только факты и объективные доказательства. Людям свойственно путать факты и эмоции, поэтому эмоции отменяй вопросами: “То, что вы говорите, относится к фактам или мнению, догадки?”

Сбивай агрессию неожиданными приемами. Попроси доверительно у партнера совета, скажи комплимент: “В гневе вы еще красивее...” Главное, чтобы просьбы и комплименты переклочали сознание разъяренного партнера с отрицательных эмоций на положительные.

**Не давай ему отрицательных оценок, а говори о своих чувствах.** Не говори: “Вы меня обманываете”, лучше звучит: “Я чувствую себя обманутым”. Не говори: “Вы грубый человек”, лучше скажи: “Я очень огорчен, как Вы со мной разговариваете”.

**Попроси сформулировать желаемый результат** и проблему как цепь препятствий. Проблема — это то, что нужно решать. Отношение к человеку — это фон или условия, в которых приходится решать. А этого делать нельзя: не позволяй эмоциям управлять тобой, определи вместе с ним проблему и сосредоточься на ней.

**Предложи партнеру высказать свои соображения** по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения. Не ищи виновных, а ищи выход из трудного положения, не останавливайся на первом варианте, а создавай спектр вариантов. При поиске путей решения помни, что следует искать взаимоприемлемые варианты решений. Вы оба должны стать победителями, а не победителем и побежденным. Если не нашли объективной меры, то “клиент всегда прав”, и уступи ему.

**В любом случае дай партнеру “сохранить лицо”.** Не позволяй себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию. Не задевай его достоинства и не затрагивай его личности. Можно сказать: “Вы уже дважды не выполнили своего обещания”, но нельзя говорить: “Вы необязательный человек”.

**Отражай, как эхо, смысл его высказываний и претензий.** “Правильно ли я Вас понял?” — эта тактика устраняет недоразумения и демонстрирует внимание к человеку. Она удерживает партнера от агрессии.

**Держись, как на острие ножа, в позиции “на равных”.** Большинство людей, когда на них кричат или их обвиняют, тоже кричат в ответ или стараются отступить, промолчать, чтобы погасить гнев другого.

**Держись твердо в позиции спокойной уверенности** (позиция на равного — “взрослая”). Она удерживает партнера от агрессии и помогает обоим “не потерять свое лицо”.

**Не бойся извиниться, если чувствуешь, что виноват.** В первых, это обезоруживает клиента, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь способны к извинениям только уверенные зрелые личности.

**Оформи принятую договоренность** и обговори взаимоотношения на будущее.

**Независимо от результата разреши противоречия,** старайся не разрушить отношений. Вырази свое уважение и расположение клиенту и выскажи соглашение по поводу возникших трудностей. И если ты сохранишь отношения и дашь клиенту “сохранить свое лицо”, ты не потеряешь его как будущего клиента или партнера. Найти нового, надежного, неконфликтного — тоже задача не из легких в условиях конкуренции.

**И в заключение вопрос: где можно приобрести книгу, о которой мы говорили?**

— Еще в сентябре прошлого года она прошла через все инстанции, но сказались финансовые трудности. Так что пока все это вы можете услышать в ходе лекций или прочитать в каких-то специальных изданиях. Конечно, хотелось бы, чтобы было более полное изложение.

Записал Т. Александров.

# В НОВЫХ УСЛОВИЯХ И РАБОТАТЬ ПО-НОВОМУ



# ЧЕГО НЕ СДЕЛАЕШЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ КРАСИВОЙ



**Понятие о красоте, привлекательности у разных народов - разное. Здесь, как говорится, о вкусах не спорят.**

## САХАРА:

Как считается в племени Тураег, все, что нужно молодой девушке, - это еда, делающая ее толстой. Юная тураегчанка не может и мечтать о том, чтобы выйти замуж, если ее шею можно будет разглядеть среди гор жировых складок.

## АФРИКА:

Самым главным украшением женщин из племени Фулани считается высокий лоб, поэтому фуланским красавицам приходится удалять брови и ресницы, что создает видимость высокого лба. Забавно, но то же самое делала королева Великобритании Елизавета I.

## КОНГО:

Мужчины племени Балуба предпочитают женщин без передних зубов. Их выбивают камнями, а оставшиеся шлифуют, чтобы края были острыми.

## ЯПОНИЯ:

Женщины племени Аину на севере Японии при помощи тауировки на губах и вокруг них увеличивают рот, делая его при этом голубого цвета. Так что они становятся похожи на Джокера из фильма "Бэтман". Считается, что это отпугивает злых духов, ну и, конечно, привлекает местных рыбаков. А зубы, покрытые черным лаком, подчеркивают призрачную бледность лица.



## БИРМА:

Падуанские женщины надевают медные кольца на шею для того, чтобы схожесть с жирафом делала их более привлекательными для местных мужчин.



## КИТАЙ:

Маленький размер стопы получается в результате ношения с самого детства одной и той же тесной обуви.

## АЛЯСКА:

Эскимоски с острова Нонивак по несколько раз прокалывают себе нижнюю губу, причем не используя никаких обезболивающих средств. Потом они вставляют в отверстие бусы из слоновой кости, пока не образуется бахрома, напоминающая бороду.

## МЕЛАНЕЗИЯ:

Постоянное жевание ядовитых орехов приводит к тому, что рот женщин становится красным и опухшим. Это покоряет сердца местных парней, очевидно, потому что дамы выглядят при этом совсем "по-детски".

## БРАЗИЛИЯ:

В племени Тино, живущем к северу от Амазонки, наиболее привлекательными считаются женщины с узкими, очень вытянутыми лицами. Поэтому матери славивают лица своих дочерей

деревянными планками, чтобы быть уверенными, что их дочери не вырастут круглолицыми и толстощеками.

## ТАИЛАНД:

Хотя европейцы и находят таких таек очень привлекательными, местные мужчины предпочитают женщин с округлыми формами. Это, по их мнению, говорит о хорошем здоровье и плодovitости.

## ИНДОНЕЗИЯ:

На побережье озера Сантани небольшие физические недостатки считаются очень привлекательными. Вывернутая рука или искривленная нога заставляет мужчин вздыхать о ее обладательнице, наверное, так же, как европейцы вздыхают о фото-моделях и манекенщицах.



Как видите, в понятие "модница" в разных странах вкладывают свой смысл. И на какие ухищрения только не идут женщины, чтобы понравиться мужчинам. Как же это не оценить!

# РЕВНУЕТ, ЗНАЧИТ, ЛЮБИТ

Тест, составленный швейцарским психиатром и сексологом Уилли Пасини, поможет узнать, насколько вы ревнивы.

- Вы обнаруживаете простыни у входа в комнату. Их нужно:
  - а) постирать?
  - б) погладить?
  - в) просушить?
- Если бы ревность была бы музыкальным стилем, то это был бы:
  - а) рок;
  - б) ламбада;
  - в) вальс.
- Подруга просит вас одолжить ей пустую квартиру на пару дней. Вы думаете, что:
  - а) у нее новый роман;
  - б) она поссорилась с мужем;
  - в) в его квартире ремонт.
- Красивая девушка в красной мини-юбке, танцует, роняет шарфик. Вы думаете, что она:
  - а) развлекается;
  - б) соблазняет;
  - в) очень рассеяна.
- Вы приходите на костюмированный бал вдвоем в костюмах:
  - а) знати XVIII века;
  - б) в восточном стиле, как султан и одалиска;
  - в) пастуха и пастушки былых времен.
- Чтобы вы подарили любимому:
  - а) тандем;
  - б) костюм для подводного плавания;
  - в) папачку.
- Напрягите свою память, ваша первая любовь:
  - а) это был секрет;
  - б) вы вместе до сих пор;
  - в) вы не можете вспомнить.
- Вы не хотите, чтобы ваш супруг сопровождал вас:
  - а) во время деловой поездки;
  - б) на костюмированном балу;
  - в) на лечебных грязях.
- Какая из этих пород собак вам больше нравится:
  - а) далматин;
  - б) датский дог;
  - в) такса.
- Целующаяся парочка загораживает вам дорогу.
  - а) вы подождете, пока они закончат;
  - б) растопчете их с силой, чтобы пройти;
  - в) попытаетесь заговорить, познакомиться.
- Вы считаете, что сильнее всего может предать:
  - а) взгляд;
  - б) пaska;
  - в) улыбка.
- В припадке ревности вы могли бы:
  - а) порваться в карманах любимого;
  - б) попытаться тайно выследить его;
  - в) потребовать объяснений.

Теперь посмотрите, каких ответов получилось больше.

**ПРЕОБЛАДАНИЕ А:** подозрительность. Вы начинаете нервничать, заметив взгляд или не к месту сказанную фразу. Впрочем, вы переживаете молча. Даже когда, казалось бы, все в порядке, демон ревности может нарушить ваши отношения. Однако они восстанавливаются. Такую ревность можно считать полезной, она лишь подтверждает, что вы нужны друг другу.

**ПРЕОБЛАДАНИЕ Б:** болезненная ревность. Вы чрезмерно, до одержимости, ревнивы, повсюду вам чудятся соперники и измены. Вы часто устраиваете драматические сцены ревности. Старайтесь сдерживаться!

**ПРЕОБЛАДАНИЕ В:** доверчивость. Для вас ревность - практически незнакомое чувство. Вы всецело доверяете любимому человеку. Несомненно, это признак зрелости и рассудительности, но также и... чрезмерного самолюбия. Вам просто не приходит в голову, что вам могут предпочесть кого-то другого. Не будьте наивны!

## ИЗ ЖИЗНИ АМЕРИКАНОК

Обладательницей "самого красивого тела" признана американская актриса Джейн Фонда. И действительно, ее фигура безупречна. Напомним, что этой женщине за пятьдесят. Сам тот факт, что она появляется в списках "самых, самых..." в таком возрасте, уже вызывает к ней уважение. Самой тяжелой женщиной в мире была американка Перен Вашингтон. Ее вес составлял... 395 килограммов. У 52-летней бабушки двух внуков из Ванкувера Мэри Макилвейн весьма необычное хобби. Раз в неделю она поднимается на самолете времен первой мировой войны на высоту 300 метров и, взобравшись из кабины на крыло, занимается "воздушной гимнастикой". Причем все упражнения она выполняет без парашюта. Мисс Марта Хэйс из Северной Каролины, отрезав свои длинные волосы, сплела из них ткань, из которой сшила модное платье. В этом платье немного жарко, но зато как элегантно оно выглядит! Но самые длинные волосы имеет американка Диана Цитт из Вустера. Длина ее волос (в последний раз она стриглась 15 лет назад) составляет 259 см, и волосы продолжают расти.

## САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЖЕНЩИНЫ

Гигантов среди женщин меньше, чем среди мужчин, но тем не менее рост женщин-великанов впечатляет. Самой высокой женщиной в мире была Сен-Чун-линь (род. в 1964 г.) из деревни Юджань в Коммуне Яркой Луны, провинция Юнань, Центральный Китай. Ее рост к моменту смерти 13 февраля 1982 г. достиг 247 см. Эта цифра, однако, дается с учетом искривления ее позвоночника - у нее был сколиоз, и она не могла выпрямиться. Ее аномальный рост начался с четырехмесячного возраста. В 4 года ее рост составлял 156 см, а в возрасте 13 лет - 217 см. Ее ладони были 25,5 см длиной, а ступни - 35,5 см. Родители и брат Сэн имеют нормальный рост. Самой высокой живущей женщиной является Сенэди Аллен (род. в 1955 г. в Чикаго, штат Иллинойс, США), которая в настоящее время работает секретарем в Индианополисе, штат Индиана, США. Родившись с весом 2,95 кг, она начала быстро расти уже в младенчестве. В 10 лет ее рост уже достиг 190,5 см, а в 16 - 216 см. В 1977 г. она перенесла операцию на гипофизе, которая остановила ее дальнейший рост на 231,7 см. Сейчас она весит 209,5 кг и носит 50-й размер обуви. В апреле 1986 года евнуховидная великанша по имени Мулия (род. в 1956 г.) из безымянной деревни на острове Борнео была доставлена самолетом в больницу в Сурабае, Ява, для операции, которая должна была приостановить ее необычный рост. В

возрасте 13 лет рост был равен 155,5 см, а спустя два года она начала расти. С 1977 г. она не могла находиться в вертикальном положении, и поэтому ее рост в больнице был измерен в положении лежа - 233 см. С учетом поправок считается, что ее рост в положении стоя был равен 228,6 см при весе 77 кг. С тех пор сообщений не поступало, и поэтому неизвестно, имела ли операция успех. Самой высокой женщиной в бывшем СССР является Ульяна Семенова (род. в 1952 г. в пос. Медуня, Даугавпилский р-н, Латвия) из Риги. Ее рост - 210 см. В течение 21 года она играла за рижскую баскетбольную команду "ПТТ". Предполагалось, что рост Анны Хэнен Суон (1846-1888) из Новой Шотландии, Канада, был 246 см, но измерения показали, что она равнялась 227 см. В июне 1871 г. в Лондоне она вышла замуж за Мартина ван Бюрен Бейтса (1845-1919) из Уайтсберга, округ Летчер, штат Кентукки, США, рост которого был 219 см, что сделало их самой высокой супружеской парой.

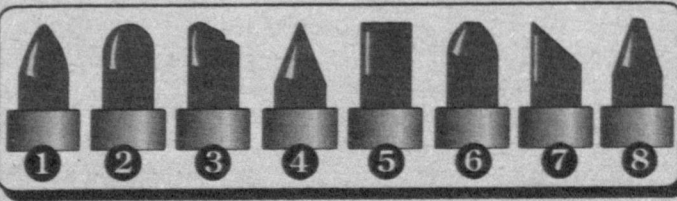


## ПОКАЖИ МНЕ СВОЮ ГУБНУЮ ПОМАДУ, И Я СКАЖУ, КТО ТЫ

Зарубежные психологи считают, что о женском характере может рассказать губная помада. Конечно, к этому нельзя относиться слишком серьезно, но давайте все же проведем небольшой эксперимент. На рисунке восемь разных столбиков губной помады. Выберите тот, который по форме наиболее близок к помаде из вашей косметички. Рис. 1. Помада долго сохраняет заостренную форму. Это говорит о том, что вы достаточно практичная и вдумчивая женщина. Всегда знаете, чего хотите от жизни. Вы трезво смотрите на жизнь и не любите размениваться по мелочам. Рис. 2. Верх помады равномерно закруглен. Такая помада принадлежит целеустремленным дамам, достаточно хладнокровным, умеющим постоять за себя. Вам чужда безалаберность, все в своей жизни вы планируете на несколько шагов вперед. Своими успехами вы обязаны в первую очередь трудолюбию и аккуратности. Единственное, что вам не достает, так это чувства юмора. Рис. 3. Верх помады какой-то неопределенной формы. Хозяйка такой помады очень неуравно-

вешанная женщина, любой пустяк может вызвать у нее беспокойство, однако она прячет его под маской самоуверенности и энергии. К людям относится с недоверием. Любит вечерние прогулки, красивые вещи. Испытывает слабость к sentimentalным романсам. Рис. 4. Если конец столбика вашей помады заострен подобно карандашу, то это свидетельствует об эгоизме, любви к самосозерцанию. Женщину, у которой помада такой формы, отличает высокомерие, пренебрежительное отношение к мнению других. Вы нелегко сходитесь с людьми, хотя и считаете себя идеальной женой. Рис. 5. Помада имеет плоский торец. Вы жизнерадостная оптимистка, хандра и уныние вам неведомы. Вы прямолинейный человек, непосредственны в отношениях с людьми, легко нахо-

дите общий язык с окружающими, не обращая внимания на житейские мелочи. Своей прямой вы иногда можете обидеть окружающих, но никогда в ваших действиях не будет просматриваться злого умысла. Рис. 6. Такая форма помады встречается редко. Столь же необычен и оригинален ваш характер. Вы человек настроения, порывисты, неуравновешенны, легко приходите в восторг и в отчаяние, словом, полны противоречий. Вы, как правило, веселы и смешливы, в компании всегда находитесь в центре внимания. Но как друг, увы, вы ненадежны. Рис. 7. Столбик помады стерт с одной стороны. Вы относитесь к женщинам с богатым воображением, достаточно деловиты, за словом в карман не полезете. Вы предприимчивы, но не всегда практичны. Капризы вам чужды, капризы других переносите спокойно. Рис. 8. И, наконец, если ваша помада имеет форму усеченного конуса, то вы, очевидно, обладаете спокойным, веселым характером, довольны своей судьбой. Отлично разбираетесь в людях. Порой склонны завидовать другим, что отрицательно сказывается на вашем настроении.



С праздником Весны вас,  
милые женщины,  
любви и счастья вам!

**UZDUNROVITA**  
cellular

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО АТ

## ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

КОСМЕТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО КЛАССА

- круговая подтяжка лица и глубокое шлифование кожи
- удаление излишков жира
- пластика живота и молочной железы
- коррекция форм ушей, носа, разреза глаз
- косметическая хирургия и склеротерапия варикозных вен
- лечебный массаж

Наш адрес: г.Ташкент, Чиланзар-11, д.45.  
Ориентир - ресторан "САМ ЯНГ",  
далее в глубь кв-ла 11.  
Тел.: (3712) 75-94-92, 76-44-12.



ТОРГОВЫЙ ДОМ РОСПЕЧАТЬ

### ТЕТРАДИ

12 АНГСТОВ    48 АНГСТОВ    96 АНГСТОВ

а также всегда в продаже **3000** наименований канцелярских товаров

ДОСТАВКА В ВАШ РЕГИОН (+ТАМОЖНЯ)

127550, Москва, Лиственничная аллея, 2а  
Тел.: (095) 9771085, факс (095) 9771211, 9796767

## ОГРОМНЫЙ ВЫБОР ХОЗТОВАРОВ

по безналичному расчету.

Тел.: (3712) 55-34-06, 55-82-90, 74-05-22.

**WORLDWIDE RELIABILITY KLM NORTHWEST**

**Air Ukraine**

**AirUK**

**TURKISH AIRLINES**

**NORTHWEST AIRLINES**

**CYPRUS AIRWAYS**

**AUSTRIAN AIRLINES**

Бронирование и продажа номеров гостиниц по странам СНГ и Прибалтики. Оплата в суммах

Бронирование и продажа авиабилетов. Международные авиалинии

Внутренние авиалинии

Бронирование через "Элан-Экспресс" г.Ташкент, пл. Х.Алимджана, Столичный бизнес-комплекс, 5 подъезд. Тел./факс (371) 1334999. Аэропорт. Тел.: 509116

РЕКЛАМА ПРИНИМАЕТСЯ ПО АДРЕСУ  
Ташкент-центр, ул. Булок Турон, 41, каб. 520.  
Внутр. тел. 55-35, удостоверение личности.

**СРОЧНАЯ**

Труд-7 ПРАВДА ВОСТОКА

**РЕКЛАМА**

\* ДЕЛОВОЙ УЗБЕКИСТАН

Тел/факс: 8-371-133.16.58/136.55.35  
Пейджер: 088-1988/067-5109

**ДЛЯ  
СТИМУЛЯЦИИ  
ПОТЕНЦИИ**

**СТАМИНА**

**СПРАШИВАЙТЕ  
в аптеках города**



сурхан аджанта  
фарма лимитед



Для Ваших любимых женщин!

**ЛУЧШИЕ КОНТАКТНЫЕ  
ЛИНЗЫ ИЗ АМЕРИКИ**

Новая весенняя коллекция!

Большие праздничные скидки!

Мы Вас ждем!

Адрес: г. Ташкент, С.Азимова, 65  
(бывш. ул. Жуковского).

Тел.: (371) 133-95-89, 132-13-38.

Baush  
& Lomb

**ИЗГОТОВИМ  
БУМАГУ:**

- ✓ офсетную,
- ✓ картографическую,
- ✓ для фирменных бланков, ксерокопии и печати на принтере - по цене 285 сум. за килограмм,
- ✓ ватман - по цене 36 сум. за лист.

ПОСТАВЛЯЕМ НА ЭКСПОРТ.

Пр-во бумаги имеет международный сертификат качества по ИСО-9002.

Тел. (3712) 21-33-44;  
факс: (3712) 24-50-22.

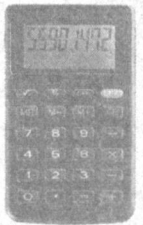
**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДЛАГАЕТ:**

- Солнцезащитные тонирующие пленки (размер 30+1);
- газовые плиты и стиральные машины "INDESIT";
- холодильники "ATLANT" / пылесосы импортные
- телефоны "АМАНТА" DU2340 - 2500 сум;
- телефоны с автоответчиком "TRITEL" (Швейцария);
- сейфы негорюемые с код. замками 55кг/250 кг;
- настольные лампы (галогеновые и люминесцентные 4 видов);
- чайники беспроводные типа "TEFAL" 1,7 л; утюги импортные;
- калькуляторы и записн. книжки "CASIO"-12 наим.;
- калькуляторы "CITIZEN" 888/8820; защитные экраны;
- однокассетные, двухкассетные аудиоманитофоны "DAEWOO";
- светильники "PHILIPS" для подвесных потолков;
- полотенца махровые - 8 видов;
- теннисные столы 15000 сум.

**ШИРОКИЙ ВЫБОР  
КАНЦЕЛЯРСКИХ ТОВАРОВ**

импортного производства. Более 200 наименований.

**БУМАГУ  
КСЕРОКСНУЮ А3-А4 пл 80гр/м  
БУМАГУ  
ПИСЧУЮ А3-А4 пл 80гр/м**



ФОРМА ОПЛАТЫ - ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ. Тел. (3712) 41-85-62, телефон/факс 41-15-21.

**СП "WEST-OAK"**

РЕАЛИЗУЕТ:

**ПАРКЕТ ШТУЧНЫЙ: ясеневый, буковый, евростандарт, упаковка-полиэтилен;**  
**ДВЕРНЫЕ БЛОКИ, ОКОННЫЕ БЛОКИ, евростандарт;**  
**ПОГОНАЖНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: плинтуса, угловые рейки, наличники;**  
**КОМПЛЕКТЫ МЕБЕЛИ для столовой;**  
**СТУЛЬЯ разные.**



Форма оплаты - любая.

Тел.: (3712) 79-97-94,  
79-96-75.

Продаем и ремонтируем **кондиционеры (разные).**

Устанавливаем режим **"тепло"**

в отечественные кондиционеры БК с выездом к заказчику. Эффективнее любых обогревателей!  
Тел.: (3712) 78-56-17;  
51-20-48 (после 18.00)

**АУДИТОРСКАЯ СЛУЖБА**

**"СПЕКТР КОММЭКС - АУДИТ УСТО"**

с лицензией Министерства финансов Республики Узбекистан на условиях заключенных договоров

производит

аудиторские проверки, экспертизу финансовой отчетности предприятий, межотраслевых объединений, концернов, ассоциаций, акционерных обществ, арендных и совместных предприятий, кооперативов, фирм всех форм собственности и видов деятельности.

оказывает

практическую помощь по составлению бухгалтерских балансов, финансовой отчетности, расчетов по налогам и обязательным платежам, по восстановлению бухгалтерского учета.

проводит

ревизии и анализ финансово-экономического состояния для публикации в печати и для других потребителей.

По результатам проверки выдается официально заверенное **ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

В работе с заказчиками строго соблюдаются конфиденциальность, этические нормы и правила поведения аудитора.

Требуются опытные бухгалтеры-аудиторы.

Директор Кошелев Иван Иванович.

Обращаться по телефонам: (3712) 45-90-81, 22-38-57  
ежедневно до 24.00.

**Салон "КОМФОРТ И БИЗНЕС"**

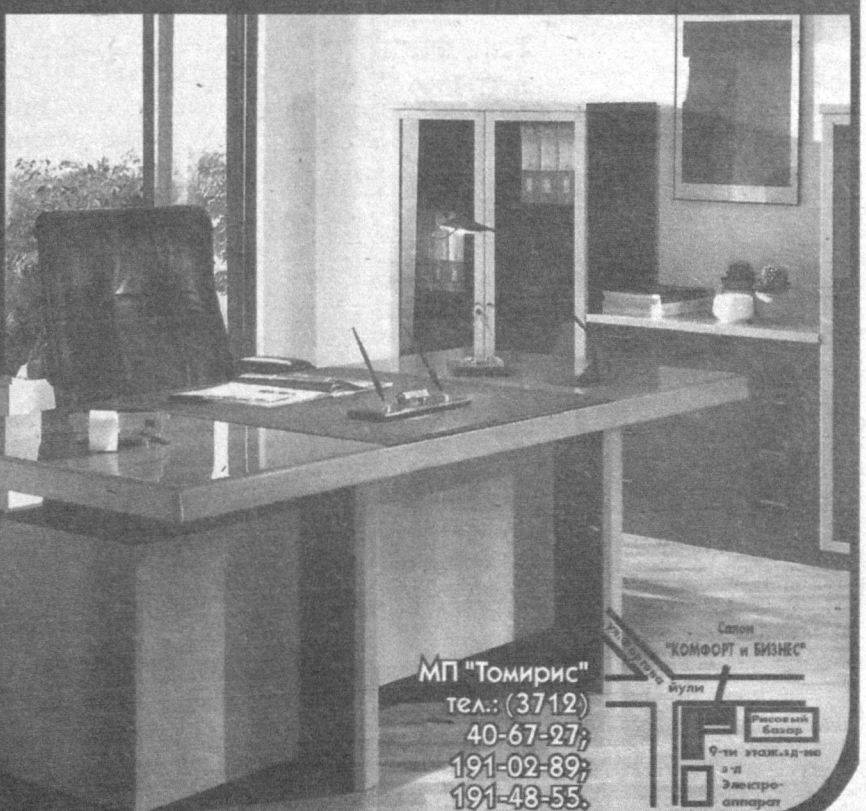
**МЕБЕЛЬ ДЛЯ ОФИСА**

- Кабинетные наборы - 6 видов.
- Наборы офисной мебели - 5 видов.
- Кресла, стулья офисные - 28 видов.
- Наборы мягкой мебели - 4 видов.
- Конференц-столы - 5 видов.
- Столы 1-2 тумбовые, шкафы - 6 видов.
- Столы компьютерные - 6 видов.

**АУДИО-ВИДЕОТЕХНИКА**  
ФИРМ SONY, PANASONIC, PHILIPS, DAEWOO  
Телевизоры.  
Видеомагнитофоны.  
Музыкальные центры.

**ОРГТЕХНИКА**  
Телефоны и радио-телефоны - 9 видов.  
Счетчики банкнот.  
Кассовые аппараты.  
Факсы.  
Копиры.

**СПАЛЬНЫЕ ГАРНИТУРЫ, АЛЮМИНИЕВЫЕ ДВЕРИ И РАМЫ, ТОРГОВЫЕ СТЕЛЛАЖИ, А ТАКЖЕ МНОГОЕ ДР.**



МП "Томирис"  
тел.: (3712) 40-67-27;  
191-02-89;  
191-48-55.



An Educated Consumer  
Is Our Best Customer

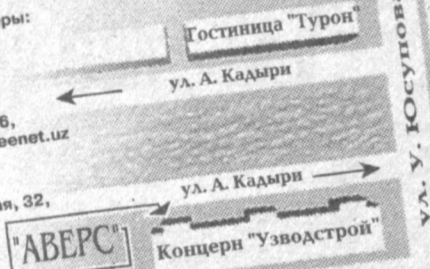


Иоганн Кеплер  
(1571-1630)



СП "АВЕРС"  
г. Ташкент, ул. А. Кадыри, 5, комната 519  
т. (371) 1444037, 1444038, 1444039  
E-mail: sim@avers.com.uz

Наши официальные дилеры:  
Многопрофильная фирма "АТАХАН", г. Фергана, ул. Аль-Фаргоний, 20, тел./факс (3732) 247876, E-mail: stalic@access.freenet.uz  
Фирма "Электрон-96", г. Бухара, ул. Молодогвардейская, 32, тел. (3652) 251756, тел./факс: (3652) 227223



КОМПЬЮТЕРЫ И ОРГТЕХНИКА  
ВЕДУЩИХ ФИРМ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

КОМПЬЮТЕРЫ ACER



**AcerPower MULTIMEDIA SERIES98 SERIES**  
MiniTower case  
Pentium II-300, 512 Kb Cache, RAM 32 Mb, HDD 6.4 Gb UDMA, VRAM 4 Mb Accel STAR-II, FDD 3.5", 32x CD-ROM, Creative Labs AWE64, Speakers 15W, Iomega Zip drive, 3C905TX 10/100 NIC, 2 USB, Monitor AcerView 14", 104 Keyboard, PS/2 mouse, Win95(SR2)

**AcerPower BUSINESS MULTIMEDIA SYSTEM**  
MiniTower case  
Pentium-166MMX, 512 Kb Cache, RAM 16Mb, HDD 2.1 Gb, VRAM 1 Mb, FDD 3.5", 20x CD-ROM, Creative Labs SB16, Speakers 15W, Monitor AcerView 34T 14", 104 Keyboard, mouse, Win95(SR2)

**AcerPower BUSINESS MULTIMEDIA SYSTEM**  
MiniTower case  
Pentium-200MMX, 256/512 Kb Cache, RAM 32 Mb, HDD 3.2 Gb, VRAM 4 Mb STB Nitro 3D, FDD 3.5", 20x CD-ROM, Creative Labs AWE64, Speakers 15W, Monitor AcerView 14", 104 Keyboard, PS/2 mouse, Win95(SR2)

**AcerPower NETWORK READY SERIES**  
Pentium-166MMX, 512Kb Cache, RAM 16 Mb, HDD 2.1 Gb, VRAM 2 Mb, FDD 3.5", 24x CD-ROM, SB16, Speakers, 3Com 3C509B 10Bt NIC, Monitor AcerView 14", 104 Keyboard, PS/2 mouse, Win95

**NOTEBOOK ACER TRAVELMATE 7164TE**  
Pentium-266MMX, 512 Kb Cache, RAM 32 Mb, 13.3" TFT SVGA, HDD 4.1 Gb, VRAM 2 Mb, 20x CD-ROM, SB16 Pro&Microsoft compatible audio system, two speakers & m/ph, IrDA, Windows 95 Options: PC - LAN Card, PC - Modem

**Серверы AcerAltos Series:**  
AcerAltos 900Pro, 900, 930, 9000Pro, 9000, 9100, 19000, 19000Pro4 Servers

**Компьютеры AcerPower Series:**  
AcerPower Desktop  
AcerPower Desktop Series98  
AcerPower Minitor  
AcerPower Graphics Workstations  
AcerPower Network Ready Systems  
AcerPower Flex4000 Series98

различной конфигурации, а также Upgrade к ним

**Мониторы:**  
AcerView 14", 15", 17"  
Сетевое оборудование Acer

Ноутбуки ACER EXTENSA 390 Series

Model	Processor	Display	RAM/VRAM	HDD	CD-ROM	Modem
395T New	233MHz w/MMX	12.1" TFT	32MB/2MB	3.2 GB	20x max	33.6
394T New	200MHz w/MMX	12.1" TFT	32MB/2MB	3.2 GB	20x max	33.6
393T New	166MHz w/MMX	12.1" TFT	32MB/2MB	2.1 GB	20x max	33.6
393C	166MHz w/MMX	12.1" HC DSTN	16MB/2MB	2.1 GB	20x max	33.6
392T	166MHz w/MMX	12.1" TFT	32MB/2MB	3.2 GB	20x max	33.6
391T	150MHz w/MMX	12.1" TFT	16MB/2MB	2.1 GB	20x max	33.6
392C	150MHz w/MMX	12.1" HC DSTN	16MB/2MB	2.1 GB	20x max	33.6
391C	133MHz w/MMX	12.1" HC DSTN	16MB/2MB	1.6 GB	20x max	33.6

Специальное предложение - компьютеры IBM

IBM PC 140  
Pentium-166, RAM 8 Mb, HDD 1.2 Gb, VRAM 1 Mb, Monitor IBM G40 14", Keyboard, Microsoft Mouse .....195.000 сум

**КОМПЬЮТЕРЫ A Open (USA)**  
Pentium-166, RAM 8 Mb, HDD 1.6 Gb, VRAM 1 Mb, FDD 3.5", Monitor 14" NI, Mouse, Keyboard

Pentium-166MMX/200MMX, RAM 16 Mb, HDD 1.6 Gb, VRAM 1 Mb, FDD 3.5", Monitor 14" NI, Mouse, Keyboard

**КОМПЬЮТЕРЫ WEARNES (Singapore)**  
K5-PR133 AMD, RAM 8 Mb, HDD 1.2 Gb, VRAM 1 Mb, FDD 3.5", Monitor 14" NI, Mouse, Keyboard

Pentium-166/166MMX/200MMX, RAM 8 Mb, HDD 1.2 Gb, VRAM 1 Mb, FDD 3.5", Monitor 14" NI, Mouse, Keyboard

**СКАНЕРЫ**  
HP ScanJet 4C, цветной

ПРИНТЕРЫ

HP DeskJet 670C, цветной  
HP DeskJet 692C, цветной  
HP DeskJet 870C, цветной  
HP DeskJet 1000C, цветной, A3  
HP LaserJet 6P  
HP LaserJet 6L  
Epson FX-1170  
Epson LX-1050+

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Canon PC 320 A4, 4 копии/мин  
Canon PC 720  
A4, масштабирование 70-141%, 7-8 копий/мин  
Canon PC 850  
A3+стойка, масштабирование 49-204%, шаг 1%, 9-16 копий/мин

ФАКСЫ

Panasonic KX-F 900MHz, auto cutter, feeder, LCD, NEW  
Panasonic KX-FM 220, plain paper, LCD, doc. Memory, speaker phone, 6 in 1 (fax, tel, copier, scan, printer, answer machine)  
Panasonic KX-FM 210, plain paper, LCD, doc. Memory, speaker phone, 5 in 1 (fax, tel, copier, scan, printer)  
Panasonic KX-F880, память на 10 страниц  
ФАКС МОДЕМЫ  
US Robotics Sportstar 33.600 ext  
Motorola BitSurfr 28.800 ext  
БЛОКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ  
UPS 500

КОМПЬЮТЕРНЫЕ СЕТИ "ПОД КЛЮЧ" - Качественно, быстро, недорого

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К КОМПЬЮТЕРАМ И ОРГТЕХНИКЕ

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

**ПРИБОР**  
для определения подлинности акций, сертификатов, акцизных марок и других ценных бумаг

**КОНВЕРТЫ**  
с красной полосой для деловой почты 3-х размеров

Широкий выбор ТЕЛЕФОНОВ и МИНИ АТС PANASONIC

На системные блоки всех поставляемых компьютеров предоставляется гарантия 1 год.  
Цены оптовые с учетом НДС, действуют с 5.3.98 г.

Навруз приближается!



Программа

"Купи ХОН - выиграй машину!"  
продолжается

Вот он - шанс выиграть новую машину, телевизор или плеер! Абсолютно бесплатно!  
Все, что Вам нужно сделать - купить пачку ХОН.

Если Вы обнаружите бронзовую сигарету, один из 150 плееров - Ваш!

Если сигарета серебряная, Вы выиграли один из 50 телевизоров.  
Ну, а золотая?! Вам улыбнулась фортуна!  
Вам досталась потрясающая машина!



Не упустите свой шанс! Купите ХОН и выиграйте!

**ПРАВИЛА ИГРЫ:** 1. Минимальный возраст участников - 18 лет. 2. Обнаружив счастливые сигареты, обращайтесь по указанным адресам: г.Ташкент, пр. Фароби, 14"а", тел.: 467087; г.Андижан, ул. Леринамедова, 2"а", тел.: 59247; г.Бухара, Крытый рынок, тел.: 37480; г.Наманган, ул.Бобурхон, 1, ост. "Лопат", тел.: 93583; г.Самарканд, ул.Рудаки, 150, тел.: 311189; г.Ургенч, ул.Маяковского, 127, тел.: 33620; г.Фергана, Ул. Аль-Фаргоний, 10А, тел.: 248015. 3. Призы не могут быть заменены их денежными эквивалентами. 4. Сотрудники СП УЗБАТ А.О. и его рекламного агентства к участию в игре не допускаются. 5. Соответствующий налог на денежную стоимость призов выплачивается СП УЗБАТ А.О. 6. В случае возникновения спорных ситуаций, право вынесения окончательного решения принадлежит Генеральному менеджеру СП УЗБАТ А.О.

Все выигрышные сигареты обладают тройной защитой (снабжены кодом и инструкцией) и не содержат табака.

МИНЗДРАВ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ: КУРЕНИЕ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ.

**Полноцветная ГРАФИКА** в фирме "Сил Мэг"

ПОДАРКИ И СУВЕНИРЫ

на:



часы

знаки



майки



кружки

игрушки и коврики для мыши



Транспортные наклейки

Наклейки на БИЛБОРДЫ и БАНЕРЫ



магазинные, стадионные, выставочные СТИКЕРЫ и ЛЕЙБЛЫ

ПЛАКАТЫ



КОПИРОВАНИЕ

цветное и черно-белое копирование и печать на бумаге, картоне, самоклеющейся бумаге и пленке  
компьютерные графические работы  
запись на CD (PC и MAC)

ШИРОКОФОРМАТНОЕ ЛАМИНИРОВАНИЕ



увеличение ФОТО

**МИНИМАЛЬНЫЙ ЗАКАЗ** → **1** изготовление при Вас *а также* **КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЫ** Наши телефоны: (371) 137-58-02, 137-61-67, факс: (371) 137-61-65

Торгово-промышленная группа **"ШАМС"** предлагает **СПИЧКИ** собственного производства

Тел. (369-22) 30341  
37551(факс).  
(3712) 683358.

ООО ПТК **"ФАРОВОН"** предлагает

ВИННЫЙ НАПИТОК **ЛИМОН**

38° 0,5л.

Изготовлен на основе высококачественных сухих вино-материалов и зернового спирта высшего качества с добавлением натуральных цитрусовых настоев.

Тел. (3712) 51-05-81.  
Факс 51-08-60.

Фирма "ТЕХНАКОМ" **ПРОДАЕТ НЕДОРОГО** новые **ХЛЕБОПЕКАРНИ**

**ХП-0,4** (435 кг/сут.) на жидком, твердом и газовом топливе.

Тел./факс (09654) 6-73-61 (Россия, Московская обл., г.Сергиев Посад).

**RISO** **РИЗОГРАФ?!**

КОНЕЧНО, **ДА!**

Печать **1000** листов на **РИЗОГРАФЕ** занимает **8 минут** при отличном качестве изображения. Печать на бумаге **от 46 до 210 г/м<sup>2</sup>**. Ресурс машины - **8 млн. копий.**

**РИЗОГРАФЫ** - это новейшие скоростные множительные аппараты, сочетающие в себе преимущества традиционной трафаретной печати с достижениями современной цифровой электроники.

**Кому нужен РИЗОГРАФ?**

ВСЕМ, кого волнует проблема размножения документации, бланков, информационных бюллетеней, инструкций и т.д.



Представительство фирмы **RISO (Deutschland) GmbH**  
Тел.: (3712) 45-81-02; факс (3712) 40-60-64.

133-34-14  
136-57-97  
**ОБЪЯВЛЕНИЯ** 9 сум. за 1 знак  
ТАШКЕНТ, УЛ. МАТБУТЧИЛАР, 32, ЭТАЖ 2, КАБ. 223, ОРИЕНТИР - КУРАНТЫ СРАЗУ В ДВЕ ГАЗЕТЫ

**РАБОТА**

**THE LUCKY WHEEL** требуются:

**Официанты**  
(девушки до 25 лет)

**Кассир-ресепшен**  
(девушки до 25 лет, англ.яз.)

**Специалисты службы безопасности**  
(юноши, опыт работы)

Тел.(371) 132-00-46.

Интересная работа. Тел.: (371) 162-82-40, 48-48-68, с 9.00 до 18.00.

Работа. Тел. (371) 162-90-13, с 9 до 17.

Работа за рубежом. Тел. (3712) 22-55-00.

Высокооплачиваемая работа. Тел.(3712) 50-04-48, 173-71-76.

Работа. Тел. (3712) 54-64-84.

Нормально оплачиваемая работа + обучение. Тел.(3712) 22-41-03, с 9 до 15.

Набор в фирму. Штат ограничен. Тел.(371) 162-02-88, 76-57-12, 60-30-31, с 9 до 18.

Жизнеобеспечиваю. Работа. Тел.(3712) 67-51-84 д.

Работа. Тел.(371) 173-81-22.

Узб.-англ. СП для раб. в Ташкенте, треб. операторы по свдт со знанием узб. англ. рус. яз. с высок. скор. печат. предпочтением отдален. графическим, интеллектуальным, строгим контролем для работы в дневное и вечернее время. Студ.там не беспокоить. Тел.: (3712) 41-81-67, 41-88-37.

Работа. Тел.(3712)54-07-15.

Надомное произ-во. Возм. зарплаток для мужчин и женщин от 3000 сум. в неделю. Тел. (3712) 75-54-28, с 9.00 до 18.00.

В/о работа. Тел.(3712) 68-81-76.

Работа. Тел.(3712) 22-30-28.

Работа. Тел.(3712) 24-42-23.

Требуются серьезные люди с высшим образованием. Тел.(3712) 77-05-09.

Интересная работа. Тел.(3712) 68-52-72.

В/о работа. Тел.(3712) 64-60-49.

Работа. Тел.:(3712) 51-62-79, 48-11-52.

Высококвалифицированная работа! Требуются активные, энергичные. Штат ограничен! Тел. (3712) 63-22-11, с 9 до 18.

Работа. Тел.:(3712) 41-78-78, 92-30-52.

Требуются пролавы. Тел.(3712) 34-90-16.

Работа. Тел.(3712) 29-57-35.

Требуются рабочие-строители, характер работ разъездной. Тел.(3712) 58-98-39.

Набор в фирму. Штат ограничен. Тел.:(371) 162-02-88, 76-57-12, 60-30-31, с 9 до 18.

Бизнес серьезным. Тел.(371) 116-42-29.

Работа. Тел.(371) 162-73-65.

Работа. Тел.(3712) 23-53-05 (с 9 до 17).

Работа. Тел.(371) 162-90-13, с 9 до 17.

Срочно требуются 5 человек, узбекский, русский языки. Тел.(371) 116-42-54.

Работа, заработки высокие, обучение бесплатное. Штат ограничен. Тел.(3712) 55-55-26, с 10 до 18.

Работа для предприимчивых людей с высшим образованием. Тел.(3712) 77-22-28.

Работа из дома. Тел.(371) 162-82-40, 48-48-68, с 9.00 до 18.00.

Работа+обучение. Тел.(3712) 50-93-67.

**ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМАЯ РАБОТА. ШТАТ ОГРАНИЧЕН. Тел.(3712) 66-07-54.**

Работа. Тел.(3712) 53-32-24.

Работа. Тел.(3712) 50-58-03.

Работа для медиков. Тел.(3712) 43-21-14.

Работа. Тел.(3712) 29-87-06.

Работа энергичным. Тел.:(3712) 97-73-00, 97-12-79.

Работа по контракту. Тел.:(3712) 90-61-76, 90-63-88.

Работа. Тел.(3712) 24-33-81.

**РАБОТА ЛЮДЯМ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ. Тел.:(371) 133-34-14, 116-24-33.**

Дополнительная работа. Тел.(3712) 94-03-94.

**СТАБИЛЬНЫЕ ЗАРАБОТКИ. Тел. (3712) 78-45-95.**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

Орг-ция свдет в аренду помещение под офис в центре города, пл. от 150м<sup>2</sup> и более. Тел. (371) 180-09-74.

Продам 4-ком. кв. Юнусабал-19, 3-ком. кв., центр. Тел.(3712) 54-49-75.

Продаю 3-комн. кв. ул.учил. план. 100м<sup>2</sup>, после ремонта, свобольна, никто не прописан. Тел.(371) 191-23-91.

Продаю 3-комн. кв. ст. м. «ХАМЗА», после ремонта. Тел.(3712) 78-37-39.

Продаю 3-комн. кв. возле маг. «Земля», м. «Ойбек». Тел.(3712) 54-77-24.

Продаю 3-комн. коттедж в поселке Чарвак, есть баня и 2 гаража. Тел.(3712) 96-75-95 (после 18.00).

Меняю 3-комн. кв. в Красногорске на 2-комн. в Ташкенте. Тел.(371)133-42-92.

Прод. 3 и 4-ком. кв. Тел.(3712) 68-08-23.

**ТНП, ОБОРУДОВАНИЕ**

Реализ. компл. пост. белья, бесшов., бязь набив., купон., евростанд. Тел.(3712) 76-28-76, 137-17-18, 64-87-68.

СП. АНТ. 185-310; НТВ; компл; уст. Тел.: (3712) 92-20-83, 90-88-36.

Орган. реализует по б/н расчету клей КМЦ обойный/тех-й. Срочно. Дешево. Тел. (3712) 92-44-24, 126-06-35, 57-18-96. Пейдж. (067) 125-38; 116-38.

Противогазы промышленные, респираторы, угли активные (26 видов), коагулянты, керамические пигменты селено-кадмиевые, фильтр-установки для очистки воды, фильтр-материалы для очистки воздуха, произведенные на Пермском заводе активированных углей, предлагает вам ЦКА «Феникс». Адрес: г. Бухара, проспект Навои, 10 Тел. (8-3652) 23-59-04.

Куплю хрусталь, сервизы. Тел. (3712) 96-28-62.

Куплю стар. меб. (спал., стол.) в хор. сост-нии. Тел. (3712) 56-40-54.

Продаю упак. (Прибалтика) мягкую мебель, кух. уголок, прихожую, обед. стол. Полный сервис. Тел.:(3712) 75-55-98, 55-60-07, 50-73-57.

Продаю новый аппарат УЗИ, Япония. Тел.(3712) 54-67-23.

Куплю срочно люб. холод., БК., аудио, видео, газ. пл., велосипед. Тел.(3712) 55-12-35.

Куплю срочно люб. ТВ, холод., БК., аудио «Комета», видео, газплиту. Тел.(3712) 54-82-62.

**СОТОВЫЕ ТЕЛ. ОТ 18000 СУМ. Тел.(371) 133-86-42.**

**УСЛУГИ**

Похудеть. Тел. (3712) 29-57-35.

Ремонт имп. TV, видео. Тел. (3712) 60-35-47, 79-25-64.

Похудеть, поправиться, оздоровиться с гарантией. Дорого. Тел. (3712) 67-52-61.

**ЗНАКОМСТВО. Тел.(3712) 93-28-40.**

Похудеть, поправиться, оздоровиться, голливудская методика. Тел.(3712) 50-04-18, 75-15-06.

Похудеть. Поправиться. Эффективно. Тел. (3712) 54-64-84.

**ПОХУДЕТЬ ЗА 5 ДНЕЙ КЛАССНО. Тел. (3712) 133-23-11.**

Похудеть. Набрать вес 5-15 кг в месяц. Суперметодика. Дорого. Тел. (3712) 77-58-32, 162-02-88, 76-57-12, 60-30-31.

**ПОХУДЕТЬ НА 15 КГ ЗА МЕСЯЦ ГАРАНТИЯ. КОНТРОЛЬ. Тел.(3712) 29-37-28.**

Здоровье, красота. Дорого. Тел. (3712) 67-51-84.

Решаю проблемы веса и кожи лица. Тел.(3712) 66-07-50.

Мануальный массаж. Дорого. Тел.(3712) 53-45-38.

Лечение сахарного диабета, варикоза. Тел.(3712) 61-03-90.

Похудеть за неделю на 5 кг. Тел.:(3712) 45-25-16, 76-00-69.

Похудеть, поправиться. Тел.(3712) 29-08-90.

Кто похудеть не прочь, я всегда могу помочь. Тел.(371) 133-23-11.

Косметические сеансы для проблемной кожи. Тел. (371) 133-23-11.

Владельцам частного капитала даем гарантированную возможность заработка. Тел.(3712) 34-33-48.

Похудеть на 30кг. Тел.(3712) 54-07-15.

Организация производит ремонт мягкой кровли. Из собственных материалов, быстро и качественно! Форма оплаты любая, цены на 40% ниже рыночных. Новая и проверенная технология. После произведенного нами ремонта вы надолго забудите о дискомфорте и других неприятностях, которые приносит протекающая кровля. Обращайтесь к нам сейчас, и мы решим ваши проблемы. Тел.: (3712) 64-28-87, 45-28-63.

Коррекция веса. Тел.(3712) 29-03-77.

Обучаю английскому языку. Тел.(3712) 41-62-71.

Похудеть всерьез и надолго. Тел.(3712) 48-00-35.

У Вас простатит, импотенция, облысение, стресс? Тел.(3712) 78-73-25.

Уст. замков и задвижек в метал. двери у Вас дома. Тел.(3712) 76-60-36.

Похудеть на 3 кг. за 5 дней. Тел.(371) 136-19-32.

Похудеть за 5 дней на 5кг. Тел.(3712) 77-05-09.

Похудеть. Тел.(3712) 24-42-23.

Новинка! Супер LINE. Похудеть с гарантией. Тел.(3712) 48-51-88.

Быстрое похудение! Natur. основа, никакого голодания, гарант. результат! Дорого! Тел.(3712) 23-19-41.

**"BUSINESS EDUCATION EXCHANGE" США ПРЕДЛАГАЕТ ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ**

Интенсивное изучение иностранных языков в Англии, Ирландии, США, Канаде, Австралии, Мельте, Франции, Германии, Италии, Испании, Эквадоре. Возраст с 16 лет и старше. Срок: ежемесячно. Стоимость: от 790-1390\$ США за 2 недели.

Международные закрытые школы в Англии. Возраст с 8 лет и старше. Срок: с конца апреля 1998 г. Стоимость: от 5400-7000\$ США за 1 семестр. Академический год в США по программе ВЕЕ. Возраст от 16 до 18 лет. Срок: с 17.08. 1998 г. до 25.05. 1999 г. Стоимость: от 5500\$ США.

Академический год за рубежом: Англия, США, Канада, Австралия, Франция, Германия, Италия, Эквадор. Возраст от 16 до 28 лет. Срок: с 15 сентября 1998 г. по 2 июня 1999 г. Стоимость: от 7600-11950\$ США.

Высокопрофессиональные языковые курсы для бизнесменов в Англии, США, Франции, Испании, Германии и Италии. Срок: эксклюзивно. Стоимость: от 725-2640\$ США за 1 неделю.

Проезд и услуги всех образовательных программ оплачиваются дополнительно. Адрес: г. Ташкент, ул. Амира Темура, 25, ком. 307, тел/факс (3712) 34-75-37

Идеальная кожа за 15 минут. Дорого. Тел.(3712) 77-74-88.

Похудеть без диет. Тел.:(3712) 51-62-79, 48-11-52.

Похудеть. Тел.:(3712) 41-78-78, 92-30-52, 90-53-33.

Качественно! Ремонт и обивка меб. и кроватей. После 16ч. Тел.(3712) 96-41-57.

INTERNET узбекистанцам. Бизнес, работа, брак, торговля. Анкета 300с., иногородним и/пл. Ташкент-170, пр.Абдуллаева, 57-38, ост. «Светлана», пн-ср. 10-18.

Похудеть поправиться с гарантией. Тел.(3712) 34-90-16.

Похудеть. Набрать вес. 5-15кг. в месяц. Суперметодики. Дорого. Тел.: (3712) 77-58-32, 162-02-88, 76-57-12, 60-30-31.

Опытные бухгалтера фирмы TRAYDEN предлагают фирмам консалтинговые и практические услуги по ведению бухгалтерского учета, составлению отчетности. Тел.(3712)93-47-56.

Похудеть быстро, навсегда, в месяц 10-15кг. 50-80см. Суперголливуд. метод. Тел.:(371) 144-12-60, 116-42-29.

Импотенция, облысение, растяжки, рубцы, хр. гепатит, дисбактериоз и др. Тел.:(371)133-86-42, 68-53-77.

Похудеть Супер LINE. Никакого голодания. Гарантия. Тел.(3712) 24-18-74.

Похудеть без проблем. Метод суперлайн. Тел.:(3712) 55-58-27, 55-55-36.

Я поправился за два месяца на 8кг! А вы? Тел.(371) 136-37-37.

Похудеть, поправиться эффективно и безопасно, с гарантией. Дорого. Тел.(3712) 68-79-24.

Спут. антенны, уст-ка, ремонт. Тел.(3712) 54-39-20.

Уста-ка спутник. антенн, ремонт. Тел.(3712) 68-53-77.

Уст-ка спутник. антенн. Тел.(3712) 55-31-69.

Оздоров. орган., коррек. веса. Косметика. Духи. Тел.(3712) 66-47-15.

Похудеть! Поправиться! Очистить организм. специетодика. Дорого! Тел. (3712) 55-02-52.

Худеем на кухне. Тел. (3712) 56-77-98.

Похудеть. Тел.(3712) 29-87-06.

Питание спортсменам. Коррекция веса. Косметические сеансы на дому. Тел. (3712) 92-42-68.

Похудеть, поправиться легко и быстро. Тел.:(3712) 97-73-00, 97-12-79.

Я похудела на 10кг. Интер.? Тел. (3712) 92-19-04.

Проблемы со здоровьем? Помогю. Тел.(3712) 68-52-22.

Ср-во от курения. Тел.(3712) 29-03-77.

**УСКОРЕННОЕ ПОХУДЕНИЕ. Тел. (3712) 67-57-57.**

За неделю похудела на 5кг. Тел. (371) 173-64-80.

В/съемка. (088) 3853.

**ТРАНСПОРТ**

Продаю запчасти на БМВ-3. Тел.(3712) 34-02-10, пейдж. (088) для 6050.

Возьму в аренду микроавтобус «ДА-МАС» Тел.(3712) 96-13-96.

**HUNDAY SONATA-3, 97 г.в. Тел.(371) 133-86-42.**

«СИТРОЕН» - ремонт. Тел.(3712) 97-66-71, с 11 до 12.

Возьму в аренду авто. Тел.(3712) 555-385, до 7.00, после 20.00.

**КОСМЕТИКА**

Подарки французской косметики, парфюмерии, дорого. Тел.(3712) 22-30-28.

Голливудская косметика. Тел. (3712) 50-04-18.

**Konica Photo Express** приглашает

**МЕНЕДЖЕРА**

Требования к кандидатам:

- опыт работы в области менеджмента;
- желательно образование в области бизнеса.

**ИНЖЕНЕРА-ЭЛЕКТРОНИКА**

для работы в мини-лаборатории. Кандидатам, имеющим опыт работы на этом оборудовании, отдается предпочтение.

**ПЕРЕВОДЧИКА (рус./англ.)**

Владение газетно-журнальной лексикой, переводом с русского на английский язык.

**ПРИЕМЩИКА**

для оформления заказов и проявки пленки.

Обращаться по адресу: **"Фрейс Интернешнл"**

г. Ташкент, м-в Чиланзар, 16-11  
Тел. (3712) 76-16-29.

**Let's make the world closer. Приблизим мир к своему порогу.**

**Авиакомпания "IMAIR" (Азербайджан)**

выполняет регулярные рейсы по маршруту **БАКУ - ТАШКЕНТ - БАКУ** по субботам

**БАКУ-ТАШКЕНТ:** (время местное) вылет 11.00 / прилет 14.30

**ТАШКЕНТ-БАКУ:** вылет 16.00 / прилет 17.30



**Сервис международного уровня.**

Горячее питание, прохладительные напитки, свежая пресса - это тот небольшой перечень услуг, который предоставляет авиакомпания своим пассажирам.

Вы можете приобрести авиабилеты на рейсы авиакомпании "IMAIR", по маршрутам: РИМИНИ (Италия), ШАРДЖА (ОАЭ), СТАМБУЛ (Турция), УРУМЧИ (КНР), Москва, Минск за национальную валюту РУ в представительстве авиакомпании в г. Ташкенте.

**Телефон: (3712) 31-33-16, тел./факс 55-17-53.**

**Турфирма EKZOTUR**  
 Прямые чартерные рейсы  
**В ИТАЛИЮ и АНТАЛИЮ**  
 Отдых на берегу моря  
 в Италии  
 и Турции.



г. Ташкент, ул. Узбекистанская, 80.  
 Телефоны: (3712) 45-79-55, 45-98-81,  
 45-92-98, факс (371) 139-13-60.

Совместное предприятие  
**"Ташфордкорпорейшн"**  
 Предлагает  
 высококачественные  
**МУЖСКИЕ БРЮКИ,**  
 принимает заказы на  
 пошив классических  
 мужских брюк  
 в любых объемах.

Купим:  
**ТКАНЬ НЕДОРОГО;**  
**ИГЛЫ ШВЕЙНЫЕ**  
 импортного производства  
 для швейных машин  
 фирмы "Brother" Японии.

Обращаться по тел.:  
 (371) 144-28-74,  
 41-08-39

Приглашаются  
 на работу высоко-  
 квалифицированные  
 швей-мотористки.

Обращаться по тел.:  
 (3712) 51-96-24

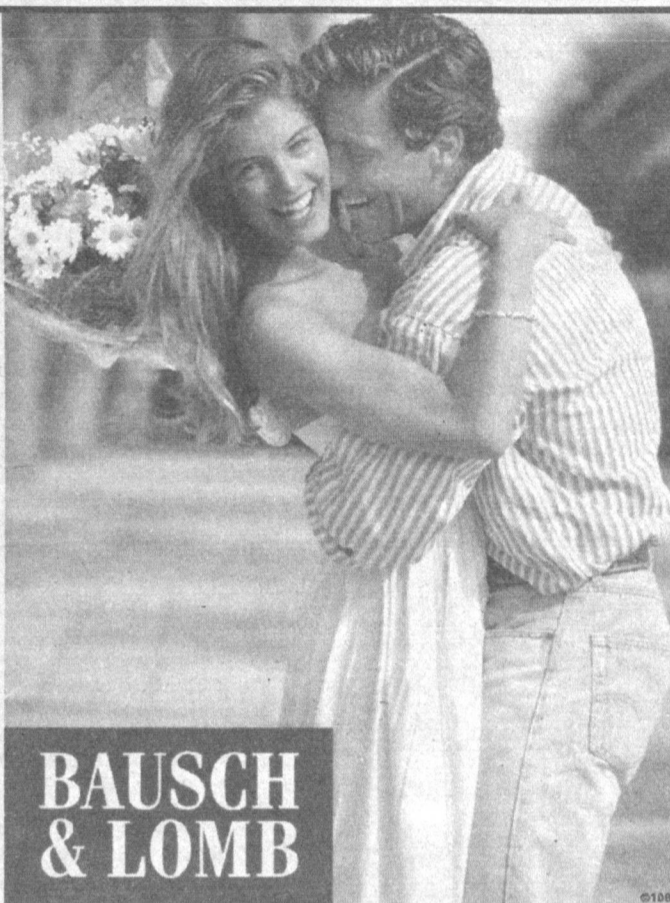
**КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ  
 ИЗМЕНЯТ ВАШУ ЖИЗНЬ!**

*Лучший подарок для любимых женщин!*

**Новая весенняя коллекция цветных  
 косметических линз, а также линзы  
 длительного ношения, оптические  
 линзы дневного и переменного ношения.**

*Праздничные скидки приятно удивят Вас!*

**Наш адрес:**  
 г. Ташкент, Муками, 190  
 (площадь Актепе, здание ОРГРЭС), кабинет 120.  
 Тел. (3712) 78-06-26, 173-33-04.



**BAUSCH  
 & LOMB**

**ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТЫ**

ДРЕЛИ.  
 ПЕРФОРАТОРЫ.  
 ВИНТОВЕРТ.  
 ЭЛ. УГЛОШЛИФМАШИНЫ.  
 ЭЛЕКТРОПИЛЫ.  
 ЭЛЕКТРОЛОБЗИКИ.  
 ЭЛЕКТРОФРЕЗЕРЫ.  
 ЭЛЕКТРОТОЧИЛО.  
 ДИСКИ ОТРЕЗНЫЕ.  
 ИЗОЛЕНТА ПХВ.



Тел. (3712) 406-055, 766-618.

**ПРОДАЕТСЯ  
 АВТОПОГРУЗЧИК**

высота мачты - 4 м  
 грузоподъемность - 3 т

Тел.: (3712)  
 45-13-57,  
 45-33-47,  
 45-88-20  
 (спросить  
 транс-  
 портный  
 отдел).



**ТРИДЦАТЬ  
 ПЛЮС**

**Для силы  
 и энергии**

Спрашивайте в аптеках города

Исрухан аджанта фарма лимитед

**UZBEKISTAN  
 airways**

Информирует Управление организации перевозок НАК

*Национальная авиакомпания.  
 "Узбекистон хаво йуллари"  
 поздравляет Вас, милые женщины, с днем 8 Марта!  
 Будьте всегда здоровы, прекрасны и счастливы!*

**А для тех, кто не устал от путешествий, собирается в полет и при этом не хочет расставаться со своими пернатыми или четвероногими друзьями, напоминаем правила перевозки животных и птиц.**

В полет можно взять с собой любимую собаку, кошку или птичку, но только в сопровождении взрослых пассажиров и с предварительного запроса и согласия перевозчика и страны прибытия. Пассажир должен представить сертификат, выданный специальным государственным учреждением, а также все остальные документы, требуемые ветеринарными властями пунктов вылета, трансфера и назначения.

Для перевозки животных и птиц необходимо обеспечить контейнер (клетку) достаточных размеров и с доступом воздуха.


**В пассажирском салоне разрешается провозить:**

- собак-поводырей слепых и глухих пассажиров без ограничения в массе, но при условии, что на них имеются ошейник и намордник, и они находятся у ног этих пассажиров привязанными.
- собак, кошек, обезьян, птиц, масса которых вместе с клеткой не должна превышать 8 кг.

За перевозку животных и птиц в пассажирском салоне или в багажно-грузовом отсеке самолета с пассажира взимается плата в соответствии с правилами применения тарифов и оформляется квитанция платного багажа. Вес массы животного, птицы и контейнера не входит в норму бесплатного провоза багажа.

*Надеемся, что полеты с нашей авиакомпанией оставят у Вас только приятные впечатления!*

По всем вопросам приобретения авиабилетов обращаться в Главное агентство воздушных сообщений (г.Ташкент, ул. У.Носыра, 9. Тел.: (3712) 56-38-37, 066), его филиалы, в пред-ва НАК.



Авиареклама

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ  
СО СКЛАДА В ТАШКЕНТЕ

# МЕЛ

Белгород

**МТД-2, МТД-4**

Тел. (3712) 77-03-42, факс 77-67-34.  
Адрес: г. Ташкент, ул. Волгоградская, кв-л "С", ин-т "Удаверлоинха" ("Узгипрозем"), офис 426.

ОП "КИЗИЛКУМ-Т" реализует

**ПОРТЛАНД-ЦЕМЕНТ**  
**МАРКИ М-400**  
производства  
Навоийского цементзавода,  
а также  
**СОЛЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ**  
**И ПИЩЕВУЮ.**

**УНИВЕРСАЛЬНЫЕ СТАНКИ**  
для обработки мрамора.  
**МРАМОР ПОЛИРОВАННЫЙ.**  
**Цены ниже рыночных.**  
Тел.: (3712) 340372, 340144

АРЗАМАССКИЙ, КИЕВСКИЙ,  
МЦЕНСКИЙ, ТУРБОВСКИЙ

## ЗАВОДЫ

реализуют машины:

поливомоечные КО-713-01	87,0
пескоразбрас. КО-713-02	96,0
мусоровоз КО-431 (ЗИЛ)	97,0
мусоровоз КО-413 (ГАЗ)	88,0

(тыс.руб)

Сварочное оборудование

ФИРМА  
**"РО-АР"**  
127276, г. Москва,  
ул. Ботаническая, 14.

Производство  
и комплектные поставки.  
Горелки, резаки, редукторы,  
баллоны, генераторы, рукава,  
трансформаторы, вентили,  
аксессуары, сварочное обо-  
рудование немецкой фирмы  
"Messer Griesheim".

Т.ф. (095) 401-41-66.  
Тел. (095) 401-41-44, 401-45-38, 903-94-36.

**ЭЛЕКТРО-ПНЕВМО**  
**ИНСТРУМЕНТ**

ПЦ-84  
БЕНЗОПИЛЫ  
КУСТОРЕЗЫ  
ГАЗОНОКОСИЛКИ

КРУГИ отрезные, шлифовальные,  
КРАСКИ, ЭМАЛИ

Тел.: (3712) 77-26-64, 77-51-48

ЧАСТНАЯ ФИРМА "ДИД"

изготавливает и устанавливает:

- МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ОГРАЖДЕНИЯ
- РЕШЕТКИ • ЛЕСТНИЦЫ
- КИОСКИ • ВОРОТА
- ФЕРМЫ И ДР.

НАША продукция - гарантия  
ВАШЕГО спокойствия.

Приглашаем к сотрудничеству строительные организации. Оплачиваем услуги посредников.

Тел. (3712) 74-83-61.  
Пейдж. (067) 6880, 6882, 5184.

ФИРМА  
ИМЕЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ:  
реализовать

▶ **СПИЧКИ** со склада в Ташкенте по договорным ценам. Оплата в суммах Республики Узбекистан и в иностранной валюте. Обращаться по телефонам: 8-3712-42-22-85, 42-22-86. Факс: 8-3712-42-07-05.

▶ **поставить:**  
профили алюминиевые  
витражные, оконные  
и дверные в комплекте  
с аксессуарами;  
стекло рефлекторное  
различных цветов.  
Цены и условия  
поставки договорные.  
Обращаться по телефонам:  
8-3712-42-22-85, 42-22-86.  
Факс: 8-3712-42-07-05.

▶ **осуществить:**  
переводы с европейских и  
на европейские языки;  
переводы с узбекского и на  
узбекский язык;  
нотариальное заверение  
документов.  
Обращаться по телефонам:  
8-3712-24-66-15, 42-22-85,  
42-22-86.

и другую  
коммунальную и дорожную технику  
на шасси ЗИЛ, ГАЗ, КамАЗ по  
**исключительной**  
выгодной цене.  
**Возможен лизинг.**

Представительство в Москве  
ЗАО "Коминвест-АКМТ".

Тел./факс (095) 150-18-44, 150-24-23,  
150-00-25, 150-52-37.

Организация реализует:

**КЛЕЙ 88**

**СТЕКЛОХОЛСТ** арми-  
рованный;

**ЛИНОЛЕУМ** на утепленной  
основе;

**ТЕХПЛАСТИНЫ** резин. МБС,  
ТМКШ,  
всех размеров;

**ТКАНИ** прорезиненные;

**ЭМАЛИ** различных  
цветов;

**ЛЕНТЫ** конвейерные,  
транспортные;  
(в том числе для  
хлопкоперерабатывающих  
предприятий).

Возможно вознаграждение посредников.  
Тел.: (3712) 34-01-16, 34-43-88,  
пейджер (067) 5947, 5948.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ

**НАСОСЫ** различных типов;  
**ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ** различ. (более 800 шт.);  
**ПОДШИПНИКИ** (более 50000 шт.);  
**АРМАТУРУ** запорную и трубопроводную  
разных размеров;  
**РЕМНИ** клиновые, вибраторы;  
**МОСТЫ** задние МАЗ 5337;  
**СВЕРЛА, МЕТЧИКИ, ПЛАШКИ;**  
**ЛАМПЫ** ЛБ-30;  
**ЦИАТИМ** 221 ГОСТ 9433-80 (1 тонна).

**КУПИТ:**

**ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛИ:**

4АМИ355-10	110кВт/600 об/мин;
4А	75кВт/1500 об/мин;
4АМИ315 М2	250кВт/3000 об/мин;
ВАО	18,5кВт/1500 об/мин;

**НАСОСЫ:**

ВВН 1-12;	ГРАТ 900/67;
ВВН 1-1,5;	КМ 80-65-160;
ЦНС 180/297;	АСЦЛ 20-24 Г;
ЦНС 180/255;	РО 8-30-01;
ЦНСГ 38/176;	НМШ 5-25-4(0)45;
ЦНСГ 38/220;	АХПО-Е-45/31-3,0-НДС;
ЦНС 105/343;	АХПО-Е-45/54-3,0-НДС;
ЦНС 105/392;	КС 50/55.
ЦНСГ 60/220;	

**ПОКУПАЕМ** насосы, электродвигатели, подшипники.  
На поставленную продукцию предоставляется гарантия.

Тел.: (37171) 5-33-37, 5-36-84, 2-24-45, 2-65-45.

Организация производит

**МОНТАЖНО-НАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ**  
**ПОЖАРНО-ОХРАННОЙ**  
**СИГНАЛИЗАЦИИ**  
**И ГАЗОВОГО ПОЖАРОТУШЕНИЯ.**

Продает:

- заряды к огнетушителям ОХП-10, огнетушителям ОУ-2, ОУ-3, ОУ-5, ОХП-10, ОП-1, ОП-5, ОП-2;
- пожарные рукава Ø51, Ø66, Ø77 в комп.;
- фреон; • респираторы;
- лопаты, багры, ломы, канистры.

Телефон: (371) 144-18-50. Пейджер: 088-3566.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ

**МЕЛ АЛЕБАСТР**  
**ГИПС** формовочный  
**ОХРУ** золотистую, КОРИЧНЕВУЮ пр-ва Россия  
**ИЗВЕСТЬ** НЕГАСИМУЮ в мешках  
**КРАСКУ ПЦ** ЦВЕТ ХАКИ, пр-ва Россия  
**СУРИК**  
**ЛИНОЛЕУМ** реноуик паркет, пр-ва Чехословакия

**КЛЕЙ ПВА** пр-ва Ирана  
**КЛЕЙ КМЦ**  
**ПИГМЕНТЫ** различных цветов пр-ва Германия

Лакокрас. продукцию:  
краску ПФ 191, в банках по 3-4 кг.  
ПФ 115, ПФ 223

краску, лак (ИРАН) в банках по 4 кг.  
"Националь"

Ø100, 120 **ГВОЗДИ**

Тел.: (3712) 72-56-94,  
144-61-44.  
Пейдж.: (067) 6614, 13135.

ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, АРХИТЕКТОРОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЧАСТНЫХ ЛИЦ!

Узбекско-американское совместное предприятие "МАРМАР" ПРЕДЛАГАЕТ

# МРАМОРНЫЕ ПЛИТЫ,

изготовленные на новом камнеобрабатывающем оборудовании фирмы "PEDRINI Spa" (Италия), отвечающем требованиям евростандарта: по угольности, плоскостности и полировке.

Мраморные плиты изготавливаются следующих размеров: 300 x 300 мм, 300 x 400 мм, 300 x 600 мм, 400 x 400 мм, 450 x 450 мм, 400 x 600 мм, толщиной 15 - 30 мм, а также других размеров и толщины по желанию покупателя.

Плиты изготавливаются из мрамора месторождений Узбекистана. Заявки на изготовление принимаются в офисе СП "МАРМАР" по адресам: г. Ташкент, ул. Глинка, 11, 1 эт., ком. 12 (ориентир - здание "Интер-Виз"), тел./факс (3712) 54-93-21, г. Бунара, ул. Б.Нахшбанди, 25б, тел.: (3652) 25-78-59, 23-83-52, 25-78-35, факс 25-57-93.

Производитель реализует со склада в Ташкенте

# СВЕТИЛЬНИКИ

LP042-2X36-001 LP040-2X36-001  
цены ниже рыночных

Тел.: (3712) 34-76-70, 50-97-60.

Вертикальные тканевые пластиковые Горизонтальные межрамные алюминиевые

LINE-STYLE

# ЖАЛЮЗИ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПО РАЗМЕРАМ ЗАКАЗЧИКА ЗА 48 ЧАСОВ

- БЕСПЛАТНЫЙ ВЫЕЗД АГЕНТА
- УСТАНОВКА ЗАКАЗА

**ГАРАНТИЯ**  
НА ВСЮ ПРОДУКЦИЮ - 1 ГОД  
НА МЕХАНИЧЕСКИЕ ЧАСТИ 3 ГОДА

ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

Адрес: г.Ташкент, ул.Навои, 16а, офис 444.

Тел./факс: (3712) 41-56-53, 41-59-44, 41-53-04.

1998

# COLLECTION

**Восток**  
КОМПАНИЯ "ВОСТОК-МАРКЕТ"

Мы хотим сделать Ваш дом прекраснее.

## ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ОБОИ И ЛИНОЛЕУМ

**НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ**

**Tarkett**

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ ГЕРМАНИИ

Посетите наш демонстрационный зал, где Вы сможете выбрать товар по Вашему вкусу.

ОПТОМ И В РОЗНИЦУ. ФОРМА ОПЛАТЫ - ЛЮБАЯ.

Приглашаем к сотрудничеству в обл.-центрах крупные магазины (ЦУМы, универмаги) и солидные торговые фирмы в качестве региональных дилеров.

Тел.: (371) 133-15-93, 133-72-34, 136-01-01. Адрес: г.Ташкент, 4-й проезд С.Азимова, 15 (бывш. Жуковского)

Совместное Узбекско-Американское предприятие

# "Строительные технологии" - официальный дистрибьютер

Armstrong PHILIPS Interface ATEX JIKA RAKO MATEO CENTER CREATION

предлагает со склада в Ташкенте по самым низким ценам.

Нолл офиса "Kamalak-TV".  
Подвесные потолки "Armstrong", смонтированные СП "Строительные технологии".

**Armstrong** Подвесные потолки - TATRA, CORTEGR, DUNE, PLUS, ADRIA, CIRRAUS, CASA, PLAIN, FINE FISSURED, (влаго-стойкие, с утепленной рейкой). Подвесные гибкие потолки - PARAFON. Металлические потолки - ORCAL. Плиточное напольное покрытие "RHINOTEX" 300x300. Полироль для пола NAUPOLSH. Клей для напольного покрытия Multibond Gold пр-ва Англии, Голландии.

**PHILIPS** Растровые потолочные светильники с зеркальной и матовой сферой. Точечные с лампами галогеновыми и накаливания, поворотные и точнонаправленные, пр-ва Голландии.

**RAKO EXPORT** Кафельная плитка всевозможных размеров (многообразие цветов и оттенков). Металлкая плитка. А также влаго-, морозостойчивая плитка для облицовки бассейнов пр-ва Чехии.

Новые коллекции обоев для дома и офиса пр-ва Германии.

Алюминиевые реечные подвесные потолки пр-ва Италии.

Ковровое напольное модульное покрытие 500x500; офисная система кабельных коммуникаций (фальш-пол) пр-ва Голландии.

Элитная чешская сантехника

Стеновые декоративные панели, покрытые ламинатом, различных цветов и оттенков пр-ва Германии.

Проектирование, поставка, монтаж, гарантийное обслуживание систем пожарно-охранной сигнализации, профессиональных систем видеонаблюдения и звукоусиления "PHILIPS".

- Специалисты фирмы производят высококачественный монтаж потолков, освещения и плиточного напольного покрытия в самые короткие сроки.
- Цены дистрибьютерские, оптовым покупателям предоставляется скидка.
- Форма оплаты - наличный и безналичный расчет.

Адрес: 700028 г.Ташкент, ул.Нурад, 88. Офисный магазин "ЛОКС". Тел.: (3712) 542425, 406025, 553965.