



ГАЗЕТА ОСНОВАНА
В ИЮНЕ 1931 ГОДА

ПЯТНИЦА

ВЫХОДИТ
ПЯТЬ РАЗ В НЕДЕЛЮ

№ 95 (14135)

24

МАЯ 1991 ГОДА

ЦЕНА 4 КОП.

ПОД ЗНАМЕНОМ ЛЕНИНА

Общественно - политическая городская газета

26 МАЯ — ДЕНЬ ХИМИКА

БОРИС АНДРЕЕВИЧ ПАХОМОВ, ГЛАВНЫЙ ИНЖЕНЕР «ХРОМПИКА», К ДНЮ ХИМИКА ПРИГОТОВИЛ ПРАЗДНИЧНЫЙ ДОКЛАД: ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ОБЪЕДИНЕНИЮ ЕСТЬ ЧЕМ И КЕМ ГОРДИТЬСЯ. Я ИСПИСАЛА ЦЕЛЫЙ БЛОКНОТ, СЛУШАЯ ЕГО НЕСПЕШНЫЙ, ОБСТОЯТЕЛЬНЫЙ РАССКАЗ:

— Прилагаем все усилия, чтобы удержаться на плаву. Службе снабжения надо отдать должное. Работать стало сложнее, но мы не допустили остановки ни одного производства.

Цех сернистого натрия ухитрился за 4 месяца выполнить все запланированные поставки.

Цех № 1 в этом году работает, как никогда хорошо, перевыполняет план. Полным ходом развернули работы по расширению выпуска остродефицитных феррит-бариевых порошков для производства постоянных магнитов. Конверсия, развернувшаяся в стране, перевела многие военные заводы на выпуск радиобитовой техники. И здесь без продукции первого цеха не обойтись. Завалили нас заказами: «Дайте порошок!» Но мы на выпуске полуфабрикатов решили не останавливаться, а изготовлять магниты. Приобрели пресс, сейчас идет монтаж, в третьем квартале будут наши магниты. Прямая выгода заводу: один килограмм изделия стоит в 20 раз дороже самого порошка.

ХРОМПИКОВСКИЙ СТИЛЬ

ПЛАВАНИЯ В ВОЛНАХ ЭКОНОМИКИ

Вообще, рыночная экономика тем и хороша, что заставляет производителей крутиться, думать, проявлять инициативу. На уровне среднего звена инженерно-технических работников три-четыре года назад мысль умирала, ждали только команды сверху. Сейчас в цехах почувствовали себя хозяевами.

В цехе № 8 два года назад организовали небольшое производство белого сульфата натрия. На первых порах себестоимость продукции была выше отпускной цены, поэтому и о расширении не думали. В прошлом году, с введением договорных цен, появилась выгода. Заинтересовались зарубежные фирмы Китая, Германии, Италии, платят 120—125 долларов за тонну. Возрос спрос и внутри страны. Мы в марте приняли решение увеличить производство в два раза и довести до 20 тысяч тонн (только с восьмого цеха завод получит 2 миллиона 500 тысяч долларов. Недурно!) Выгодно и с экологической точки зрения — тот желтый сульфат, который раньше загрязнял территорию

и завода, и поселка Первомайка пускаем в дело.

Инициативу проявил и цех № 7. Свое небольшое производство алюмохром-фосфатного связующего, которое раньше работало несколько дней в месяц и было нерационально, предложили без больших переделок перестроить на выпуск сульфата алюминия — средства для очистки питьевой воды. В июне первая партия нового продукта пойдя потребителям. И Первоуральск, и Нижне-Сергинский водозабор будут использовать, может, перестанем каждую весну пить грязную воду. Прекрасная инициатива цеха!

Собирается наращивать производство дубителей цех № 4. Вместе с институтами работают над тремя новыми марками дубителей, более эффективных. В СССР до сих пор одну марку гнали, хотя за границей 25—40 наименований. К новой продукции четвертого цеха проявили интерес Монголия, Испания и Тайвань.

Теперь о статусе предприятия. В прошлом году, когда мы решили совме-

сно с Березниковским объединением «Сода» и Новотроицким заводом перейти под юрисдикцию России, в министерстве сказали однозначно: «Если выйдете, не получите ни единого рубля на природоохранные мероприятия. Если останетесь, то нынешний год профинансируем». Подумав, решили не спешить. Но, как оказалось, ни копейки в этом году министерство нам не дало. Что за них держаться? Смысла никакого, поэтому в июне возвращаемся к этому вопросу. Правда, у России тоже пустая касса. Но, по крайней мере, некоторые виды налогов в российском законодательстве меньше, чем в союзном. Мы надеемся, что Россия оставит нам несколько больше нашей валюты, чем Павлов. Сегодня же нам бросают только 10 процентов заработанных нами долларов, да и эти деньги заморожены в банке. Ждем от России большей свободы.

Замыкаться в рамках одной продукции нельзя. Надо работать по разным направлениям. Что приносит прибыль — то и хорошо: совместно с Гонконгом выпускать пленеры, двухкассетные магнитофоны, микроволновые печи, с Каменск-Уральским мясокомбинатом наращивать песочы и черно-бурых лисиц, а дальше планируем выделку мехов и пошив одежды и т. д. Сдаваться не собираемся!

ОБО ВСЕМ РАССКАЖЕТ РЕПОРТЕР

■ ТРУДНОСТЯМ НАПЕРЕКОР. ■ ТОЛЬКО В СВОЕМ КРУГУ
■ ДИРЕКТОР КЛУБА ТЕРЯЕТ ПОКОЙ. ■ ПРИЗНАНИЕ БРИГАДИРА
■ ВЫГОДНЫЕ РАСТРАТЫ. ■ РАБОТАЕМ!..

* Сегодня в выпуске

ЧУЖИХ ПРОСЯТ НЕ БЕСПОКОИТЬСЯ

Накануне Дня химика праздничная комиссия производственного объединения «Хромпик» не знала покоя. Заседание шло за заседанием. Во вторник общая картина праздника наконец-то стала вырисовываться. 25 мая впервые известные своим спортивным традициям хромпиковцы проведут эстафету на приз заводской многотиражной газеты. Парад участников в 9 час. 45 мин., а старт эстафеты — в 11. Команды цехов и школ включают 10 человек — 6 мужчин и 4 женщины. (Заметьте: ни один цех не отказался от участия в эстафете!)

В 10 часов состоится торжественная часть с праздничным докладом и награждением лучших людей завода. В 12 часов химиков ждут баскетбольные и волейбольные турниры, да еще и общезаводская лотерея. На двухрублевый билет можно будет выиграть телевизор.

На стадионе организована выездная торговля. Но члены праздничной комиссии просили меня огорчить жителей других районов города: пива, возможно, не будет, так что спешить на хромпиковский стадион не надо.

ПЯТИКЛАССНИКИ ТАНЦУЮТ БРЕЙК

Директор клуба имени Ленина Флора Михайловна Хасанова за последнюю неделю потеряла покой окончательно. Хочется из минимума продуктов угостить в праздничном баре коктейлями, и программу самостоятельности составить интересно. И если вопрос с шампанским пока остается открытым, то артисты подвести не должны. Новыми песнями всех гостей праздника в субботу встретит хор «Сударушка», а ансамбль десятиклассников порадует современными ритмами.

По секрету, оживляется выступление «на бис» нового необычного коллектива мальчишек пяти-

классников. Этот чуть ли не хозрасчетный коллектив под руководством пятиклассника Бодарева работает в стиле брейка. Они произведут фурор, если, конечно, двое не нахватают или картошку родители не вздумают садить именно в День химика.

С ДУМОЙ О РОССИИ

Перед праздником хромпиковцы не перестают волноваться не только за родной завод, но и за всю Россию в целом.

— Не удалось пока посмотреть ни одной передачи Российского телевидения. Открывшийся Съезд народных депутатов России тоже смотреть нет времени, но о России все равно думаю, — это признание бригадир локомотивно-составительской бригады железнодорожного цеха А. В. Пономарева подкрепила заявлением, что 12 июня будет голосовать за Б. Н. Ельцина. — Надо его поддержать. Один в поле не воин, но я вижу, что человек бьет, он — человек дела, а не пустой фразы. Очень большое к нему доверие у людей есть, но центр подставляет подножки.

КОМАНДИРОВОЧНЫЕ ПОНЕВОЛЕ

Немало на «Хромпике» общественных организаций. Солидна заводская комиссия по распределению товаров, есть совет трудового коллектива и отдельный совет предприятия. Чуть не всем миром, получается, решают наиболее важные вопросы. Вот и 21 мая перед заседанием праздничной комиссии собрались члены совета трудового коллектива и совета предприятия, И. Г. Кудряшева, главный экономист завода, поставила проблему:

— Цены на товары и услуги растут, а суточные в командировках мы все еще выплачиваем в размере 3 рублей 50 копеек. Правительство разрабатывает предварительный указ, но мы в командировки уже сегодня каждый день ездим. Обед в Москве, например, 17—18 рублей стоит,

Билет на самолет — 65 рублей. Номер в гостинице — 12 рублей, а по нынешним законам больше 5 рублей за гостиницу платить нельзя. Как быть? Сами понимаете, на месте дела не решишь, если не поедешь, ничего не добьешься.

— А сколько это будет стоить заводу? Посчитали общую цифру?

— В прошлом месяце 10 человек в командировку ездили. Всего 60 дней, то есть 8 тысяч рублей нужно дополнительно.

Члены СТК и СП проголосовали за такую «растрату». Выгодой она обернется.

СИДИМ НА ХВОСТЕ ЗАВОДА

Так выразился заместитель начальника шестого цеха Е. В. Заматовский. 27 видов продукции выпускает цех. Основная масса — химические реактивы. Готовая продукция других цехов — это сырье для рабочих шестого.

— Различного вида сырья мы потребляем много. При такой обстановке в стране с материально-техническим снабжением тяжело. Нет ни одного дня, чтобы было все. При всем при этом удается справляться с планом. За четыре месяца его выполнили полностью. Конечно, приходится крутиться.

Среди хорошо работающих трудно выбрать одного, достойного быть награжденным Почетной грамотой горкома и обкома профсоюза. Рабочие шестого цеха назвали Н. А. Хаустову. 20 лет она на заводе, и все время в цехе № 6. Профессионал. Постоянно занимается общественной работой, заместитель председателя цехкома, уважаемый человек.

Все эти эпитеты Евгений Владимирович Заматовский дополняет доброжелательностью Нины Алексеевны и умением создать спокойную обстановку в своей смене. Вместе с Ниной Алексеевной поздравляет с праздником всех хромпиковцев!

Е. КАПУСТИНА

ГОЛОСЫ

Мы и рынок

КАК ВЫЖИТЬ

За «круглым столом» редакции

ДИКТУЮТ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

Что ждет первоуральского покупателя на прилавках магазинов в ближайшем будущем и по каким ценам? Кто сможет облегчить его жизнь и как скоро? Такими вопросами задавалась редакция газеты, приглашая руководителей торговли и исполкома горсовета. А немного поразмыслив, и ряда промышленных предприятий, осуществляющих обмен своей продукции на промышленные товары народного потребления, а также продукты первой, а иногда и второй, и прочих (если применять градацию, которой не существует в странах иных, а у нас уже ставшей привычной) необходимости. Но когда наступил час встречи, то собрались директор арендного объединения «Промтовары» В. И. Стенька, начальник торгового отдела арендного объединения «Продтовары» Л. А. Фотова, руководитель коммерческого отдела горисполкома М. Н. Зуев, заведующая отделом цен Л. В. Ислямова. Из представителей же промышленных предприятий пришел лишь зам. директора Новотрубного завода Н. Е. Шевченко. Он, как говорится, попал «с корабля на бал», прилетев в тот

день из командировки. Динас явно «поскромничал»: пообещав накануне, как в воду канул без извинений и предупреждений. Ну, а «Хромпики» после колебаний и раздумий отказался в последнюю минуту с мотивировкой: «Зачем гусей дразнить?»

И все же разговор получился интересным, обстоятельным. Каждый его участник обрисовал тот круг проблем, которые ему приходится решать в наше непростое время. Некоторые аспекты, не получившие дальнейшего раскрытия в ходе встречи за «круглым столом», стали темами для отдельных материалов, с которыми читатели могут познакомиться на третьей странице.

Разговор начался с упоминания о недавней поездке директоров обоих торговых объединений В. И. Стеньки и В. Ф. Жидко в Австрию и Чехословакию. Знакомство с опытом зарубежных коллег больших открытий первоуральским директорам не дало, но еще раз наглядно подтвердило, что процветание в магазинах возможно лишь тогда, когда торговля ни от кого не зависит.

ды сегодня подобными обменными операциями, в городе этих товаров не было бы, — добавил В. И. Стенька.

— А потом учтите, что из 80 тысяч работающих первоуральцев 70 тысяч заняты на промышленных предприятиях, которые сегодня заинтересованы хоть как-то защитить свои коллективы от выросших цен, повального дефицита, а также заинтересовать людей, чтобы они не уходили в поисках лучшего места, — продолжил Н. Е. Шевченко. — На Новотрубном не хватает две тысячи рабочих. Как сделать, чтобы к нам приходило пополнение? Сегодня пока только так: товарами, льготами, доплатами.

«А как быть тем, кто не работает на промышленных предприятиях, но обслуживает их же тружеников: учит, возит, подстригает, шьет одежду?» — этот вопрос так и прорисовал, пока слушала Николая Егоровича. Но и на это у руководителя были свои аргументы:

— Думать обо всех сегодня невозможно, да и никто это делать не будет. В большинстве семей первоуральцев по крайней мере один человек трудится на заводе либо организации, находящейся в его ведомстве, значит, семья хоть немного, но ощущает поддержку. Ну, а для остальных — поле деятельности торговли. Тем более что предприятия отчислят в фонд города какую-то часть своей продукции.

Еще один аспект возник в разговоре за «круглым столом» — производство товаров народного потребления. Когда-то с предприятий строго спрашивали за них, требовали внедрять, расширять, изыскивать... Как сегодня обстоят дела с этим? Ведь в нынешних условиях производство товаров народного потребления может стать «золотой жилой» для предприятия. Да и людям помощь.

— Где-то в 70-х годах стали нас заставлять производить товары народного потребления, — заметил Н. Е. Шевченко. — Но капитальных вложений на специализированный цех не было, изыскивали только возможности. Ну, а с возможностями положение известное, взаимное и производим. Сейчас, правда, у нас строится здание, где планируем разместить цех металлической фурнитуры, изготавливаемой на итальянском оборудовании. В 1993 году должны начать выпускать.

Что ж, фурнитура — дело тоже нужное. Потому как и с ней у нас дефицит застарелый. По-новому разворачиваются и хромпики-цы. Лыжная фабрика в свое время стала цехом объединения. Готовятся заводчане обеспечить город плейерами из импортных деталей, которые будут поступать по бартеру. По словам В. И. Стеньки, начнут хромпики-цы собирать таким же образом двухкаскальные магнитофоны. «Значит, появится этот товар в городе, и цены будут вполне разумные. Вследствии на эти товары сможем закупить одежду, обувь», — сказал он.

К сожалению, ни хромпики-цы, ни динасовцы не пришли на встречу. А жаль, разговор мог получиться предметнее. Все мы живем в одном городе, испытываем одни и те же трудности, решаем одни и те же проблемы. От конечного результата таких совместных усилий и будет зависеть, станет ли нам чуть полегче.

С. КОСТАЛЬГИНА.

— И цены устанавливаются те, кто продает, — заметил В. И. Стенька. — Ни правительство, никакие Госкомцен и прочие вышестоящие ведомства не командуют, что, когда и по чем продавать. Кто лучше работника торговли знает, сколько стоит товар, чтобы его купили? Спрос определяет цену — закон рынка и торговли.

— Но ведь у нас сегодня почти все пользуется спросом, так ведь можно непомерную цену запросить...

— По непомерной цене товар раскупаться не будет, он будет лежать и приносить торговле убытки. Кстати, это-то у нас зачастую и наблюдается. После повышения цен стоимость, к примеру, ремешков для часов тоже выросла. Для чего? Они и по старой-то не покупались. Но пришел приказ сверху, и торговля вынуждена была это сделать. Теперь апору ехать в облисполком и просить разрешения понижать цены на подобные товары на 400 тысяч рублей. Убытки же лягут на плечи торговли.

И Валерий Иванович рассказал, что в Чехословакии цены отпустили сразу, причем часть магазинов передана в частные руки. Поначалу цены «скакали» и очень отличались в разных торговых точках. Но постепенно выравнивались, стали отвечать покупательскому спросу. Зато появилась конкуренция.

— Куда же пойдет разница между ценой товара при покупке и при продаже?

— Это уж коммерческая тайна, — заметил В. И. Стенька. — В той же Чехословакии частник не стал есть за раз три обеда, не надел 15 костюмов и не купил девять телевизоров. Он обязательно вложит деньги в расширение сети магазинов и продаваемых в них товаров. А почему никого не интересует, куда идут наши отчисления: каждый год около двух миллионов вбухиваем в бюджет и не имеем средств на содержание и ремонт магазинов?

Да и с выкупом торгового в свою собственность ничего не получается. Нас попросту обманули с арендой, пообещав, что со временем сможем провести приватизацию. А на деле? Договор о выкупе заключать-то не с кем: в верхах говорят: «Обращайтесь в исполком», а исполком отвечает, что мы сначала должны стать муниципальной, то есть его собственностью, а потом выкупать себя уже у исполкома.

Так что на сегодня мы бьемся сами, не ощущая никакой поддержки. Сколько просили найти подходящее место для магазина «Сделай сам». Без толку, места не нашлось. Зато кооператоры получили место старого рынка. Ну, отдадут они 10—20 процентов своих доходов городу, остальное — себе. Мы же себе оставляем всего два процента, но такого внимания не чувствуем. Кстати, еще когда строился новый рынок, наше мнение было однозначным: там ему не место. Никто не прислушался. Сейчас все локти кусаем, исправляем, но...

— Ну, хорошо, допустим, взяла торговля все в свои руки. Где товар брать будете?

— А где сейчас берем? Понятие «фонды» постепенно исчезает из нашего лексикона, занимаемся децентрализованным закупом. Если в первом квартале прошлого года на 2 миллиона рублей город получил таких товаров, то нынче за это же время уже на 6,7 миллиона. Промышленность работает лучше не стала, так что улучшения в

товарах пока не будет. Надо крутиться, искать, что мы и делаем.

В прошлом году Новотрубный дал нам тысячу тонн труб. На них закупили товары. Нынче нам снова выделил 200 тонн труб, на них закупили на 400 тысяч рублей радиоаппаратуры, спортивных костюмов, махровых полотенец, постельного белья, детских пальто, других товаров. Без такой помощи промышленности нам сегодня не обойтись.

— Валерий Иванович прав, — вступила в разговор Л. А. Фотова. — На любой ярмарке при заключении договоров первым делом требуют что-то в обмен. Одними фондами город не накормить, а они с каждым годом все меньше. Все обращения области к правительству успеха пока не имеют: надеяться приходится на свои силы. Нынче, к примеру, на очередную просьбу о помощи облисполком получил из Москвы телеграмму: «Помочь производством не могу. И. Силанов». Потому улучшения с продуктами питания вряд ли предвидится. Галочки останутся. Правда, на вареную колбасу, возможно, будут отменены: 8 рублей за килограмм — цена, не соответствующая ее качеству. Только в апреле такой колбасы продали свободно 37 тонн.

— Что говорить о колбасе, если порой цена хлебобулочных изделий вводит покупателей в недоумение. Взять, к примеру, батоны, которые раньше стоили 16 и 25 копеек. Сегодня они идут по одной цене — 60 копеек. Почему?

— На ряд хлебобулочных изделий, баранки, кондитерские и сдобные решением облисполкома установлены свободные цены, — начала пояснять Людмила Александровна. — Как и на фруктовую воду и фруктовый кефир. Вот батон по 16 копеек как раз продается по свободной цене. Надбавка идет, чтобы восполнить наши затраты на реализацию этой продукции.

К сожалению, как бы мы ни старались, покупатель нас не оценивает: полки-то все равно пустые. А ведь нашими работниками дела-

ется немало для снабжения населения продуктами питания. Только за 4 месяца этого года по децентрализованному закупу получено товаров на 6678 тысяч рублей. Это 30 тонн свежей капусты, 36 тонн лука-репки, 143 тонны мяса, 188 тонн рыбы, в том числе камбалы и трески, 285 тонн яблок, 2 тонны чая, 6,3 тонны сливочного масла, 99 тысяч банок мясных консервов и прочих продуктов. А ведь закупить все это очень трудно: кругом ограничения на вывоз, не только из республики, порой из областей России.

Добавлю, что сейчас решаются вопросы по яйцу — с Омском, по мясу — только что получили 160 тонн. В конце месяца ждем поступления сливочного масла. Кстати, по фондам масло выделили пока только трем городам области.

К сожалению, торговлю ограничивают очень жесткие рамки по закупу товаров. К примеру, по договорной цене нельзя приобрести из государственных источников. Должны мы проверять законность ценообразования, а разве это дело торговли? Облсисполком не разрешил закупать по договорным ценам сливочное масло. Пришлось обратиться в наш горисполком, который пошел навстречу. Теперь есть у нас возможность искать и закупать.

Что говорить о каких-то краях и областях, если со своим союзом договориться порой не можем? Сельчанам разрешено свою продукцию, в данном случае огурцы, продавать по свободным ценам. Потому оговоренные заранее сегодня уже не действуют. В Свердловске давно продают огурцы по 3 рубля, а у нас все еще 4 руб. 50 коп. за килограмм. На днях состоялся с руководителями совхоза разговор на эту тему, и в ответ услышали, что цену они снижать не собираются, поскольку по этой есть сбыт. Может быть, они по-прежнему и правы...

Руководители торговли повели о своих проблемах, когда в разговор вступил начальник коммерческого отдела исполкома М. Н. Зу-

ев. И первый вопрос к нему был таким:

— Какие отношения отдела с объединениями «Промтовары» и «Продтовары»?

— Главное и основное — оказывать содействие в снабжении города продовольствием, — сказал Михаил Николаевич. — Мы взяли на учет 110 наименований продукции, выпускаемой 29 предприятиями города. На 6,5 миллиона рублей ее передали они в распоряжение города. Вот на эту продукцию мы должны найти покупателей и в обмен получить продукты, товары. К сожалению, сегодня у нас нет статуса юридического лица и сами заключать договора мы не можем. Найдя покупателей, отправляем их в торговые объединения.

Есть задумки представить часть нашей продукции на зарубежный рынок. Уже вели переговоры с 7 иностранными фирмами. К примеру, китайцы интересуются трубами, итальянцы — продукцией ЦУГРЭ, известковой пушонкой. К сожалению, не хватает красочных проспектов, рекламы на должном уровне.

Слушая М. Н. Зуева, естественно задаешься вопросом: «А что, сами торги не в состоянии обменять промышленную продукцию на нужные товары? Для чего нужен им коммерческий отдел?»

— Ни для чего, — констатировал В. И. Стенька. — Мы сами хорошо меняем трубы, лес на товары. А у нас их сегодня забрали, оставив шебенку, каменное литье и прочее. Пусть бы коммерческий отдел сумел найти покупателя на эту продукцию. Все это была бы помощь городу, нам.

В. И. Стеньку поддержала Л. А. Фотова:

— Приехал как-то очень компетентный руководитель одного из хозяйств Краснодарского края, продукция которого очень нужна городу, и в обмен сразу запросил лес, трубы. Так что коммерческий отдел и не потребовался.

— Ну, а что все же закуплено с помощью коммерческого отдела?

— Такой информации у нас нет, — заметил М. Н.

Зуев. — Но вот последний конкретный факт: идут переговоры с финнами на поставку в город медпрепаратов в обмен на кварцевый песок.

Последняя фраза Михаила Николаевича натолкнула на мысль: почему коммерческий отдел должен помогать только торговле? Ведь располагая информацией о имеющейся для обменных операций продукции предприятий, зная технические характеристики, коммерческий отдел мог бы помогать любой организации, попавшей в экономическую беду. Скажем, нет для газеты бумаги, редакция обращается за помощью, и отдел ищет поставщиков, предлагая им в обмен ту или иную продукцию города. Нужно медикам закупить какое-то оборудование — и вновь через посредничество коммерческого отдела. Вот это была бы помощь. А быть только подспорьем у торговли...

Свое мнение по этому поводу и у заместителя директора Новотрубного завода Н. Е. Шевченко:

— Может, через год рынок будет насыщен, и коммерческий отдел исчезнет. Ведь заводам он и сегодня не нужен, торговля же сама профессионально справится со своими обязанностями. Так что, на мой взгляд, отдел этот — лишнее звено.

Если же говорить, как сегодня предприятие заботится о своих рабочих, то в прошлом году на каждого вышло по 37 килограммов мяса. Обеспечивал завод тружеников сахаром, сгущенным молоком, табачными изделиями. Если посмотреть перечень промтоваров, то новотрубники приобрели в обмен на трубы 5200 пар импортной обуви, 760 холодильников, 146 телевизоров, 2100 стиральных машин, прочий ширпотреб. Для кого-то, может, эти цифры покажутся небольшими, да и проблемы города они не решат, но ведь те же 760 человек, купившие холодильники на заводе, в магазин уже за ними не пойдут. Значит, в какой-то мере снимут напряженность в очереди.

— Да не занимайся завод-

«Как объяснить, что недавно булка ржаного стоила сорок две копейки, а сегодня — 68? Почему за большой батон и маленький батончик надо платить одинаково — 60 копеек? Как сбалансировать поднятие цен на сырье: сахар, маргарин, яйца и т. д. — в два, максимум 2,5 раза и ростом стоимости хлеба в 3—4 раза? Почему копеечные прежде баранки взлетели в цене пятикратно? Так спрашивают читатели нашей газеты и в письмах, и по телефону. Но подобные вопросы адресованы не только редакции. В результате на хлебозаводе в последний месяц только и успевают встречать да провозжать комиссии по проверке цен. Основательно поработали здесь горфинотдел, комиссия исполкома по ценам, прокуратура...

Все пришли к одному выводу: нарушений в ценообразовании нет. Однако...

Начальник планового отдела Нина Петровна Дядюшкина легко объясняет любую заковыку. Подкрепляет цифрами и цитатами из Положения о механизме ценообразования, выписок из постановлений Совмина, приказов.

— Вот хлеб ржаной. Вот галочкой отмечены государственные цены. Вот рецептура, — подробно объясняет она. — Видите, разница в выходе продуктов, в их наборе, сортности. Понимаем, конечно, что горожанам хочется дешевой продукции. Но нам какую муку привезли из Свердловска, ту продукцию мы и выпускаем. Сейчас, кстати, встали на ремонт два мелькомбината в Свердловске. Хорошо, что хоть такую муку привозят!

Наряду с продукцией по государственным ценам хлебозавод выпускает и по свободным. «Уровень свободных цен должен обеспе-

БАТОН С СЕКРЕТОМ, ИЛИ ПРЕМУДРОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

чить заинтересованность предприятий-изготовителей в увеличении выпуска и расширении ассортимента товаров, а также их реализации, исключая спекуляцию, — записано в Положении «О механизме...»

Чем же нас интересуют? Сдобными хлебобулочными изделиями, бараночными, тортами «Фигурными», рулетами, восточными сладостями, штучными пряниками. И тот маленький «батончик к чаю», стоящий, как большой, тоже продукция, реализуемая по свободной цене.

— Сравните рецептуру. — предлагает Нина Петровна. — В «нарезной» мы кладем маргарина, сахара, дрожжей в два раза меньше...

Но этого объяснения явно недостаточно. И с учетом топлива, энергии, перевозки и других затрат, тоже вздорожавших, не получается большой цены. Есть еще два секрета. Первый касается хлебозавода. У всех промышленных предприятий норма рентабельности регламентирована — 25 процентов. У хлебозавода такого ограничителя нет. Потому в «батончик к чаю» она заложена — 50 про-

центом, как, впрочем, в других продуктах. Вот и живые деньги с нас, покупателей, за будущее благополучие заводчан.

Во-вторых, тем же Положением «О механизме ценообразования...» разрешено еще одно поднятие цены — до 20 процентов — для создания «Фонда риска». Разрешено как организации, выпускающей продукцию, так и торговле. Надо отдать должное хлебозаводу: они не создают себе задела за счет горожан.

— Но торговлей мы откровенно недовольны, — говорит Н. П. Дядюшкина. — «Батончики к чаю» по нашей цене стоят 50 копеек, а до горожан доходят по 60. Вот еще пример. Мы выпускали рожки обсыпные. Собственная цена получилась у них 46 копеек за килограмм. В ущерб себе сбавили ее до 36, а торговля накинула 7 копеек —

20 процентов. И люди получили дорогую продукцию. Деньги — торговле, а претензия — нам.

Вот, пожалуй, две главные причины, которые ежедневно отражаются на кармане горожан и вызывают недовольство. Но хочется еще заметить следующее. Бараночные изделия лежат в каждом магазине. Рулеты далеко не нарасхват. И торты с пряниками ажиотажа не вызывают. Было бы в городе два хлебозавода — давным давно сбили бы они друг друга цену. А раз производитель — монополист, он и не торопится сыграть на понижение.

— Мы уже думали, что нам надо снизить цены на отдельную продукцию по свободным ценам... — завершает Нина Петровна.

Когда же реализуются эти мысли?

М. САБИРОВА.

«Есть у нас нечего, но и выращивать отраву глупо!» — эти слова председателя президиума ассоциации зеленого движения В. С. Плюснина по отношению к жителям Билимбае были справедливы на 100 процентов. Садово-огородный бум привел к большому неприятию. С 1989 года в магазинах райпо продавалась торфоперегнойная смесь, и только через два года единственная покупательница сопоставила ярлык на пакете «Кожинское торфобрикетное предприятие Брянской области» с чернобыльской трагедией. Она позвонила в штаб гражданской обороны, те срочно замерили радиационный фон, превышающий норму в 250 раз.

— Вопиющая экологическая безграмотность населения непростительна, но невежество торговых работников преступно. Природное российское разгильяйство нас когда-нибудь погубит. Глядя на сегодняшнюю копейку, чтобы потом выбросить миллионы, — в сердцах закончил Владимир Серафимович.

Он только забыл, что копейки-то сегодня получил райпотребсоюз, а миллионы на здоровье людей будет тратить кто-нибудь другой. И под суд никто из подчиненных Ю. М. Манягина, председателя правления Первоуральского райпо, идти не собирается.

— Торговля никаким боком не виновата. У нас нет возможностей замерять ра-

САМИ СЕБЯ ВЫСЕКЛИ

■ СКАНДАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

диацию: приборов нет. Мы эту продукцию получили по разнарядке облпотребсоюза. А им, в свою очередь, предложила Москва. Может, в то время еще не вся завеса над Чернобылем была открыта и Брянской области не было в «черном списке»?

В общем, мы напоминаем ту гоголевскую унтер-офицерскую влову, которая сама себя высекла. Торговле надо что-то продавать, жителям надо чем-то удобрять землю-кормилицу...

— Но страшного ничего нет. Мы опираемся на материалы специалистов. Работает и дозиметрист, и инженер по технике безопасности — фон в пределах естественного. Кто выполнял инструкцию и перемешивал торф с землей, те получили нормальное удобрение. Сам на себя нагнетает страху. До 27 мая землю принимаем обратно, пусть несут.

Это мнение торговли, а покупатель А. С. Галишев

пишет вот что: «Когда об этом стало известно покупателям, они были просто поражены. Тем более что многие уже успели использовать торф на своих участках. А те, кто не успел, стали возвращать мешки в магазин, оставляя прямо на крыльце.

Тогда работники магазина высекли объявление, в котором сообщалось, что торф надо сдавать на базу райпо. Иначе — штраф.

База райпо находится в поселке Долгомитовом, по тракту — не меньше трех километров. Как я, ветеран войны и труда, в 72 года поташу мешок в 16—17 килограммов на своих плечах? Я не в курсе, кто был инициатором покупки торфа

в Брянской области — Первоуральское райпо или Свердловский потребсоюз, но естественно возникает вопрос: зачем везти торф за тысячи километров и заражать радиоактивностью, когда в своей области хватает торфа? Это самое настоящее вредительство. Но если уж так случилось не мешало бы товарищу Манягину организовать сбор пресловутого торфа прямо по домам во всех поселках, где они его продали, и ни в коем случае не виниться за допущенный скандал. И возместить потери покупателям. Стыдно за такую «торговлю».

Так и хочется закончить призывом: «Люди, будьте бдительны!»

Е. МИЗЕВА.

Бартерными поставками рынок товарами не насытить. Поэтому самое время промышленным предприятиям браться за расширение выпуска товаров народного потребления.

Год назад состоялась моя встреча с новым руководством лыжной фабрики, превратившейся в цех № 11 объединения «Хромпик». В планах нового руководителя В. И. Поддубного маячил призрак скорого строительства мебельного цеха, где делались кухонные гарнитуры.

Прошел год. Его, как оказалось, не хватило даже на заключение договоров с инвесторами. Все уперлось в валюту. 7 миллионов долларов при нынешних условиях достать невозможно, а уж зайти — и загадывать страшно.

И все-таки хромпиковцы

не жалеют, что взяли фабрику под свое крыло. Рассказывает начальник лыжного цеха Н. Л. Петелин:

— Когда вся экономика разрушена, это тоже отдушина предприятию, чтобы заработать прибыль, когда останавливаются основные цеха. При рыночной экономике предприниматель берется за все, что может дать прибыль. Мебельный цех строим вместе с трестом УТТС. Они свою часть работы делают — корпус строит.

В общем, с мебелью пока ничего не выходит, а лыжное производство доставляет массу хлопот и убытков. За время существования цеха № 11 производственное объединение вложило для восстановления всех инженерных коммуникаций лыжного производства 700 тысяч рублей. Фабрика бы никогда

СТАЛА ФАБРИКА ЦЕХОМ, А ТОВАРОВ ДЛЯ НАРОДА НЕ ПРИБАВИЛОСЬ

на это не пошла. В цехе не было ни тепла, ни вентиляции. Восстанавливают фрезервальное и прессовое хозяйство. Ведется ремонт оборудования производства лыж. Это, конечно, не тот журавль в небе, о котором мечталось — выход на международный уровень производства качественных лыж, но для самой фабрики — это синица в руках, и немалая. Производительность

труда, хотя и медленно, но растет, хозяйская рука чувствуется, мастера следят за технологической дисциплиной. По плану 125 тысяч пар надо выпускать, а в 90 году только 94 тысячи 600 пар осилили. В апреле чуть-чуть не допрыгнули до плановой ежемесячной отметки в 10 тысяч. Главная беда — нелокомплектация кадрами. Дальнейший разговор я перенесла в цех. Говорит

мастер Б. Г. Трефелов:

— Работа предстоит большая. Все было доведено «до ручки». Чтобы получить отдачи, надо запастись терпением. Вот бы три года назад объединились — тогда отдачи была бы больше. Упущено время — потеряны кадры. Бригады не укомплектованы, текучесть большая. Молодежь не задерживается — велика доля ручного труда. Вот посмотрите мастер указал на стеклышко конторки, за которым молодая женщина, держа на весу лыжу, вручную шлифовала ее на «барабане». На шлифовке все 8 часов надо так работать, на глазок прижимая лыжу, при условии, что норма выработки 250 пар, а ГОСТ очень строг. В ГПТУ учат работать на автоматах и полуавтоматах, а мы ставим на «барабан» вручную работу. Стариков

осталось мало, а молодежь бежит. Из бригады шлифовщиц в 4 человека только одна работает не первый год. Отсюда и брак.

Замкнутый круг. Чтобы получать хорошие деньги — надо выполнять план, а план выполняешь, если рабочий квалифицированный, то есть получает хорошие деньги. Много и других проблем. Нет бытовых помещений, не хватает лакокрасочных импортных материалов, а отечественные поднимают трудоемкость в 2—3 раза, не решен вопрос о снабжении лыжной заготовкой, велики затраты на переработку брака и т. д. и т. п.

Кроме хлопот и убытков «Хромпик» пока ничего не имеет от лыжников. Но хорошо хоть то, что не живут хромпиковцы одним днем, о будущем думают.

Е. КРУТАЯ.

На новом рынке 200 торговых мест, процент же занятости их нулевой. Если прийти сюда в будни, то вас встречает тишина, почти пустые прилавки. И лишь в суботние и воскресные дни здесь появляются частники со своей продукцией — мясом, овощами. А ведь, помнится, со строительством его мы связывали большие надежды. Проходит два года после открытия рынка, где созданы, казалось бы, все условия как для продавцов, так и для покупателей, но от рынка только убытки. В чем же дело? Неужели нельзя найти выход, чтоб рынок заработал так, как ему и подобает? С этими вопросами мы обратились к директору рынка Л. С. Мороз, председателю правления райпо Ю. М. Манягину и заместителю председателя исполкома горсовета С. И. Лепаловскому.

Л. С. Мороз: «В связи с новым расположением рынка, не связанным автобусным движением с микрорайонами города, произошел отток населения. Значит, чтобы рынок заработал, необходимо пустить автобус. Выход из сложившегося положения вижу в передаче рынка городу. В настоящее время во многих городах области

рынки переходят в ведомство исполкома. И это правильно. Сколько помню, раньше рынок всегда был городским и давал хороший доход. Потом появилось областное управление рынками, и нас передали в ведомство облпотребсоюза, результат известен».

Ю. М. Манягин: «Уверен, что рынок способен работать,

РУКОВОДИТЕЛИ ДУМАЮТ,

СЧЕТ ЖЕ УБЫТКАМ
ИДЕТ НА ТЫСЯЧИ

только его директору необходимо проявить побольше предпринимательской деятельности. В штатном расписании есть ставка заместителя по коммерции, но почему-то до сих пор она пустует. Второе, на рынке только один продавец сельхозпродуктов, он, естественно, не конкурент частнику. Значит, необходимо расширить штат.

Немаловажным фактором является и умение заинтересовать, привлечь людей на рынок, чтобы те же бабушки торговали на рынке, а

не у магазинов. И, конечно, срочно надо решать вопрос с автобусным сообщением, но не просто проходящим мимо рынка автобусом, а с конечной остановкой «Рынок». Чтобы частники со своими корзинками досаждали спокойно и без толкотни выходили из автобуса. Вот и появились на рынке покупатели и продавцы. Минусом считаю и неважную рекламу. И еще, надо провести конкурс по использованию рынка — появятся, уверен, желающие участвовать в нем.

Райпо, в свою очередь, во всем идет навстречу рынку и его руководителю, во всяком случае, дали жизнь рынку. Сейчас я веду переговоры с исполкомом о передаче рынка в его муниципальную собственность. Был на приеме у С. Ф. Портнова, он на это смотрит положительно. Видимо, в ближайшее время вопрос решится. Но главное, еще раз повторяю, директору надо проявлять больше инициа-

тивы, и рынок будет рентабельным».

С. И. Лепаловский: «Главная задача — чтобы рынок заработал, насытил его мясом, маслом, овощами и другими продуктами питания. Планов у нас много, прорабатываем их, ведем работу по их осуществлению. Но многое сегодня зависит от обстановки в стране. Рынок, вероятно, отойдет городу. Вопрос с транспортом также будем решать».

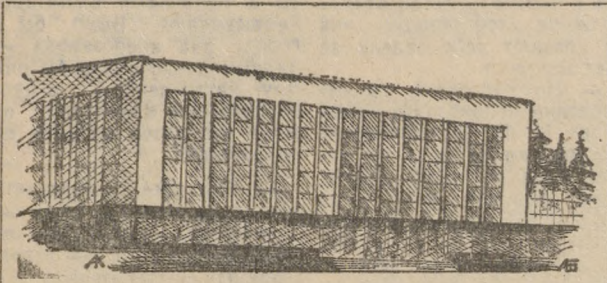
ОТ РЕДАКЦИИ. Такова ситуация с рынком на сегодня. Надежду на то, что на нем появится, нет, не изобилие, а хотя бы самое необходимое, нам вроде бы дали. Ну, а пока дорогие горожане, нас просят еще немного потерпеть. А к этому нам не привыкать. Потерпим?

Редактор В. И. ПРУДНИКОВ.

Реклама и объявления

Кинотеатр «Космос». 24, 25 мая «ЖАЖДА МЕСТИ». (2 серии) в 9 час., «ГРЕЧЕСКАЯ СМОКОВНИЦА», сеансы: 17, 19, 21, 23 часа, «МЕНЯ ЗОВУТ ТРЕЙТИ» (видео) в 12 и 14 час.

Видеосалон клуба им. Ленина. 24 мая «РОККИ»-3 в 17 час., «ДИК ТРЭЙСИ» в 19 час., «АРТУР»-2 в 21 час.



ДВОРЕЦ СПОРТА имени 50-летия ВЛКСМ

28 мая

ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

«ТРУДНОЕ ДЕТСТВО» Владимира МАРКИНА, победителя телешоу «50х50», и приглашает всех, кому от 6 до 60 лет, принять участие в

«ШУБА-ДУБА-ШОУ»

Поем, играем, смеемся, грустим, вспоминаем вместе с вами.

Начало концертов в 18 и 20 часов.

Билеты продаются в кассах Дворца спорта.

Кассы работают с 9 до 20 часов.

Принимаются заявки по безналичному расчету.

Справки по телефону 7-59-08.

ПРИГЛАШАЕТ

25—26 мая на массовое катание с 12 до 13 час. 30 мин. Вход платный. Стоимость детского билета 80 коп., взрослого — 1 руб. 60 коп.

ДЕТСКАЯ МУЗЫКАЛЬНАЯ ШКОЛА № 2

объявляет прием учащихся на 1991—92 учебный год по следующим специальностям:

фортепиано, баян, аккордеон, домра, скрипка, хоровое отделение, а также в подготовительный класс.

Приемные экзамены 25 мая в 10 часов.

Адрес: пос. Динас, ул. Дзержинского, 1.

Телефон 5-25-91.

ДЕТСКАЯ ШКОЛА ИСКУССТВ № 3

объявляет прием учащихся на 1991/92 учебный год по специальностям:

фортепиано, баян, аккордеон, скрипка, труба, тромбон, саксофон, кларнет, хореография, изобразительное искусство.

Принимаются дети и подростки в возрасте от 6 до 12 лет.

На 1—2-годовые курсы — без ограничения возраста.

Справки по телефону 95-3-28.

Адрес школы: п. Магнитка, ул. Энгельса, 20.

ГРУЗОВОМУ АВТОПРЕДПРИЯТИЮ

на постоянную работу срочно требуются ТОКАРИ. Средняя заработная плата 400—450 рублей. Работа в одну смену с 8 до 17 часов.

Доставка работников на предприятие производится своим автобусом.

Имеется ряд других льгот.

За справками обращаться в отдел кадров ГАТП. Телефон 2-37-10.

СДАТЧИКАМ ОВЧИН

КООПЗАГОТПРОМ ПРЕДЛАГАЕТ НАСЕЛЕНИЮ ГОТОВЫЕ МУЖСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ ОВЧИНЫ В ОБМЕН НА ШКУРЫ, ОБМЕНУ ПОДЛЕЖАТ ТОЛЬКО СОРТОВЫЕ ШУБНЫЕ ОВЧИНЫ, НОРМА СДАЧИ 15 ШТУК.

За справками обращаться: п. Билимбай, ул. Металлистов, 1. Телефон 2-12.

ЖЕЛЕЗНОЙ

монтеры пути — заработная плата	260—360 руб.,
бригадиры пути	— 300—400 руб.,
дорожные мастера	— 400—500 руб.,
машинисты и помощники машинистов	
путевых машин	— 270—380 руб.,
электрики 5—6 разрядов	— 220—250 руб.,
дежурные по перевозке	— 200—230 руб.,
аккумуляторщик	— 230—250 руб.,
техники	— 200—230 руб.

ДОРОГЕ

ВСЕ ПРИНЯТЫЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ ЛЬГОТАМИ РАБОТНИКОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА. ИМЕЕТСЯ ОБЩЕЖИТИЕ И НЕБЛАГОУСТРОЕННОЕ ЖИЛЬЕ. ВЫПЛАЧИВАЮТСЯ 20 ПРОЦЕНТОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ, 15 ПРОЦЕНТОВ УРАЛЬСКИЙ КОЭФФИЦИЕНТ И ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПРЕМИЯ.

Обращаться: г. Свердловск, пос. Сортировка, ул. Тяговая, 1-а, в отдел кадров или по тел. 52-92-19. Автобус № 6, трамвай № 7, 9, 10, 13, 24, остановка «7 ключей».

ТРЕБУЮТСЯ

СВЕРДЛОВСК - СОРТИРОВОЧНАЯ ДИСТАНЦИЯ ПУТИ ПРИГЛАШАЕТ



* однокомнатную улучшенной планировки (6-й этаж, балкон застеклен) по ул. Трубиных на однокомнатную или большей площади (по договоренности) в другом районе города. 1-й и последний этажи не предлагать. Обращаться по тел. 9-16-34 с 8 до 17 часов.

* 2-комнатную 30 кв. м новой планировки в 8 микрорайоне на две однокомнатные по договоренности. Звонить по тел. 91-6-17.

* 3-комнатную (45 кв. м, 3-й этаж, телефон) на 2-комнатную и однокомнатную или две такие 3-комнатные на: три 2-комнатные; или 2-комнатную и 4-комнатную; или две 2-комнатные в Первоуральске и однокомнатную в Свердловске. Телефон 2-64-41.

* 3-комнатную 46 кв. м и однокомнатную 19 кв. м (обе на 2 этаже) на две 2-комнатные. 1-й этаж и «хрущевку» не предлагать. Обращаться по тел. 2-12-22.

* две 3-комнатные на три 2-комнатные. Возможны другие варианты. Обращаться: ул. Вайнера, 5, кв. 12.

* 2-комнатную благоустроенную (32 кв. м, 4-й этаж, «хрущевка») в районе комбината «Эра» на равноценную в другом районе, желательно школы № 10. Звонить по тел. 2-26-51 и 7-66-21.

* 3-комнатную (45,6 кв. м, 4-й этаж) на 2-комнатную малогабаритную и однокомнатную. 1-й и 5-й этажи не предлагать. Обращаться: ул. Вайнера, 35, кв. 25.

* 2-комнатную по ул. Емлина на 2-комнатную в центре города. Обращаться: ул. Ватутина, 66—2.

* 2-комнатную («хрущевка») 32,5 кв. м и однокомнатную 13,5 кв. м на 3-комнатную или две 2-комнатные на 4-комнатную. Обращаться по тел. 2-00-27.

* однокомнатную кооперативную 13 кв. м на 2-комнатную в черте города. 1-й этаж не предлагать. Справляться: ул. Советская, 20—14.

* 2-комнатную 32 кв. м, 4-й этаж, на большую жилплощадь по договоренности. Обращаться: ул. Строителей, 40—25, тел. 2-71-92.

* 2-комнатную кооперативную 22 кв. м и однокомнатную 17 кв. м на 3-комнатную, можно кооперативную новой планировки. Обращаться: ул. Строителей, 20-а, кв. 26 после 17 час.

БОЛЕЗНЬ МОЖНО ПОБЕДИТЬ

■ ВАМ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ОСВОИТЬ МЕТОД ВОЛЕВОЙ ЛИКВИДАЦИИ ГЛУБОКОГО ДЫХАНИЯ (ВЛГД) ПО К. П. БУТЕНКО.

■ ВЫЕЗДНАЯ БРИГАДА СПЕЦИАЛИСТОВ НОВОСИБИРСКОГО МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА ОБЪЕДИНЕНИЯ «РЕЗЕРВ» ПРОВОДИТ 10-ДНЕВНЫЙ КУРС ОБУЧЕНИЯ МЕТОДУ ВЛГД КАНДИДАТА МЕДИЦИНСКИХ НАУК К. П. БУТЕНКО.

Освоив эту методику под руководством опытных специалистов, вы сможете избавиться от многих хронических заболеваний сердечно-сосудистой системы, гинекологической сферы и аллергических состояний. А ДЛЯ БОЛЬНЫХ С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ БРОНХО-ЛЕГочНОЙ СИСТЕМЫ, ТАКИХ КАК БРОНХИАЛЬНАЯ АСТМА, БРОНХИТЫ И ПНЕВМОНИИ, ЭТО ПРАКТИЧЕСКИ ЕДИНСТВЕННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОБЕДИТЬ НЕДУГ.

Нельзя недооценивать метод ВЛГД и как мощное профилактическое средство. Изучившие его полностью предохраняют себя от возможных в будущем инфарктов, инсультов и других тяжелых недугов.

МЕТОД ВЛГД — ЭТО ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ И ПРОФИЛАКТИКА ЗАБОЛЕВАНИЙ. ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ БОЛЬНЫХ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ ИЗБАВИЛИСЬ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ОТ СВОИХ БОЛЕЗНЕЙ.

Принимаются больные в возрасте от 6 лет. Крайние возрастные пределы определяются врачом непосредственно на приеме.

С организациями и предприятиями заключаются договоры на проведение курсов обучения методу ВЛГД с оплатой по безналичному расчету.

Стоимость консультативного приема-отбора 10 рублей, стоимость 10-дневного курса обучения и лечения методом ВЛГД — 150 рублей.

Врачебный консультативный прием и отбор больных на курс обучения состоится во Дворце культуры и техники «Строитель» с 29 по 31 мая с 10 до 13 и с 16 до 19 часов.

ХОТИТЕ СТАТЬ ШОФЕРОМ?

ПЕРВОУРАЛЬСКИИ УЧЕБНО-КУРСОВОЙ ПУНКТ ПРИ РЕВДИНСКОМ ФИЛИАЛЕ СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО УЧЕБНО-КУРСОВОГО КОМБИНАТА ПРОВОДИТ НАБОР НА КУРСЫ ПОДГОТОВКИ ВОДИТЕЛЕЙ КАТЕГОРИИ «ВС» И ПЕРЕПОДГОТОВКИ НА КАТЕГОРИЮ «Е».

За справками обращаться: г. Первоуральск, Динасовское шоссе, отдел кадров грузового АТП. Телефон 2-37-10.

ТРЕБУЕТСЯ

Требуются жилплощадь для женщины предпенсионного возраста. Обращаться по тел. 2-80-73.

Требуются жилплощадь для семьи из трех человек. Порядок, оплату и чистоту гарантируем. Звонить по тел. 2-71-23.

Требуются жилплощадь для двух человек. Порядок и оплату гарантируем. Обращаться по тел. 903-36 после 18 час.

МЕНЯЕТСЯ

* ЧАСТНЫЙ ДОМ (общая площадь 100 кв. м, с газовым отоплением, вода, гараж) на дом меньшей площади с приусадебным участком. Обращаться: ул. Талица, 110.

* частный дом у «Восхода» на 2-комнатную и однокомнатную квартиры. Тел. 2-08-39 с 16 до 17 час. 30 мин., кроме выходных.

Выражаем искреннюю благодарность коллективу четвертого стройуправления лично М. Е. Сюкаеву, М. Н. Лаптеву, В. В. Стогнию, родным, близким, соседям, знакомым, разделившим наше горе и оказавшим помощь в похоронах нашего дорогого мужа, отца, дедушки Петрова Александра Ильича.

Жена, дети, внуки.

Выражаем сердечную благодарность коллективу электроснабжения, кабельной бригаде цеха № 35 НТЗ, всем близким, знакомым, друзьям, разделившим с нами горе и оказавшим помощь в похоронах нашего горячо любимого мужа, отца, сына Репина Олега Алексеевича.

Жена, дети, мать, родственники.

Выражаю сердечную благодарность коллективу сотрудников управления треста Уралдомнаремонт, лично А. Н. Иванову и работнице цеха № 5 Новотрубного завода Н. А. Локщенко за оказанную помощь в похоронах дорогого мне брата Мешавкина Аркадия Антоновича.

Сестра.

Выражаем благодарность администрации Новотрубного завода и завода ТИМ, рабочим и служащим цеха № 21 Новотрубного завода, разделившим с нами горе и оказавшим помощь в похоронах Науменко Василия Федоровича.

Семья покойного.

Коллектив цеха № 20 Новотрубного завода извещает о смерти ветерана труда, участника Великой Отечественной войны

МАВРИНА

Павла Федоровича

и выражает искреннее соболезнование родственникам покойного.

Коллектив монтажного управления треста Востокметаллургмонтаж выражает искреннее соболезнование инспектору отдела кадров Ардышевой Тамаре Григорьевне по поводу смерти ее отца участника Великой Отечественной войны, пенсионера

АКСЕНОВА

Григория Андреевича.

Учредители: городской Совет народных депутатов, городская организация КПСС,

коллектив редакции



623100, г. Первоуральск, ул. Чкалова, 18-в. Редактор 2-15-72, заместители редактора 2-52-05, 2-14-50, ответственный секретарь 2-14-94, экономический отдел 2-17-27, отдел писем 2-52-21, 2-53-47, отдел культуры 2-15-09, репортеры 2-52-83, 2-16-16, 2-96-20, отдел рекламы и объявлений, бухгалтер 2-53-71.

Печать высокая. Объем 1 п. л. Индекс 53825. Заказ 2406. Тираж 39700. Первоуральская типография упрполиграфиздата Свердловского облисполкома, Первоуральск, пр. Ильича, 26-а.