

СЫГРАЛА
МАРИЯ
В «FAIR PLAY»
СО
«СНИКЕРСОМ»
И — ВЫИГРАЛА!

НА СМЕНУ!

Четверг,
28 апреля 1994 года
№ 79 (14715)

В розницу цена договорная.
[НАШ ИНДЕКС 53800]

ОСНОВАНА 18 ИЮНЯ 1920 ГОДА

И МИЛЛИОН ВПРИДАЧУ



— Итак, — объявляет долгожданную весть ведущий вечера, — наш главный приз мы вручаем участнику под номером...

Изящная молодая женщина хлопает в ладоши, подпрыгивает, обнимает подругу и, наконец, получает свой... миллион. Не остался внакладе и занявший в этом турнире второе место мужчина: пятьсот тысяч рублей — немалые деньги. И, наконец, еще двести тысяч — это уже третий «просто приз», также доставшийся представителю «сильной» половины.

Проигравшие тоже возбуждены и аплодируют.

Турнир по американской рулетке закончен. Участвовать в нем мог любой желающий, кому не жаль было поставить на кон 50 тысяч. А остальные, не столь азартные любители острых ощущений, вполне могли насладиться американской кухней, записав самые изысканные блюда подлинным розовым «Paul masson».

Просто в ту субботу администрация казино во главе со своим директором Александром Леонтьевым проводила вечер «по-американски». Впрочем, для публики было сделано «ослабление»: говорить разрешалось и на русском, а вот артисты джаза пели исключительно на английском, да и мелодии звучали национальные, чаще других — в стиле «кантри».

Еще один турнир прошел в тот же вечер за столом для игры в «Старс» [кости] — для непосвященных. За участие в нем денег не брали вообще. А победу одержал некто Стас, набравший наибольшее количество очков. Ответить его приз — огромный торт, украшенный в точном соответствии с символикой американского флага, — собралось, по-моему, все желающие.

Е. ГОРУН.
Фото А ПОРУБОВА.

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

- Девушка из Екатеринбурга — надежда футбольной сборной России
- Купание по методу Порфирия Иванова
- В американской рулетке везет «новым русским»
- Хоронить так же трудно, как жить

Ты спроси — я отвечу:
56-17-73, 56-91-14

КОМУ ЧТО ПОЛОЖЕНО

После публикации под этим же заголовком («НС» от 31.03.94) информации о выплате единого ежемесячного пособия на детей, «на наши головы» посыпались звонки от читателей, требующих продолжения темы, касающейся всевозможных пособий, выплат, компенсаций.

Ну что ж, сегодня мы отвечаем на вопрос нашей читательницы Е. Макаровой, которую интересует размер пособия по безработице, а также, что нужно, чтобы получить статус безработного, и какие категории граждан имеют на это право.

За ответом на этот вопрос мы обратились к Елене ЛЕНЬКОВОЙ, главному специалисту по контрольно-юридической работе Ленинского отдела занятости. И вот что высказали.

Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированные в службе занятости в целях поиска подходящей работы и готовые приступить к ней (статья 3 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации» № 3307-1 от 15 июля 1992). А вот признавать вас безработным или не признавать, решает районная комиссия отдела занятости по месту вашей прописки в течение 11 дней с момента постановки вас на учет в органах занятости. Туда могут обратиться все те, кто не имеет работы, но кому уже исполнилось 16 лет (к пенсионерам вышеуказанное не относится).

Для того, чтобы вас поставили на учет, необходимы следующие документы:

- 1) паспорт;
- 2) трудовая книжка;
- 3) документ об образовании;
- 4) военный билет или приписное свидетельство;
- 5) справка из жилищконторы (если есть иждивенцы до 16 лет);
- 6) справка о заработной плате за два последних месяца работы на последнем месте работы;
- 7) заключение ВТЭК или ВКК (если на выполнение какой-либо работы есть ограничения по состоянию здоровья).

Если вам нет шестидесяти лет или, в соответствии с пенсионным законодательством, вам назначена пенсия (кроме граждан, получающих ее по инвалидности III группы), или вы в течение 10 дней со дня обращения в службу занятости отказались от двух вариантов подходящей работы — в таком случае безработным вас не признают. Это произойдет также, если вы — впервые ищущие работу и не имеющие профессии — два раза отказались от получения профессиональной подготовки или от предельной оплачиваемой работы, включая работу временного характера.

На «зависе» безработного не могут пребывать также те, кто:

- работает по найму;
- временно не работает в связи с нетрудоспособностью, отпуском, повышением квалификации;
- самостоятельно обеспечивает себя работой;
- избран, назначен или утверждён на оплачиваемую должность;
- проходит службу в вооруженных силах, органах государственной безопасности и внутренних дел;
- трудоспособные граждане, обучающиеся в школах, ПТУ, техникумах, вузах, а также обучающиеся по направлению органов занятости.

Люди, относящиеся к вышеуказанным категориям, считаются занятыми гражданами.

Итак, вас признали безработным, и вы имеете полное

право получить пособие. Каков же его размер?

Если в течение 12 месяцев, предшествующих началу безработицы, вы имели оплачиваемую работу не менее 12 календарных недель на условиях полного или неполного рабочего дня (недели) с пересчетом на 12 календарных недель с полным рабочим днем (неделей), то согласно статье 53 Закона РФ «О занятости населения в РФ», пособие по безработице безработным гражданам (включая инвалидов III группы), уволенным на любых основаниях, устанавливается в процентном отношении к среднему заработку, исчисленному за последние два месяца на последнем месте работы.

Во всех других случаях, а том числе гражданам, ищущим работу впервые, пособие устанавливается в размере минимальной оплаты труда.

Если вы — безработный, и плюс к этому, в вашей семье есть нетрудоспособные иждивенцы, то размер пособия увеличивается на 10 процентов за каждого иждивенца. При этом его максимальный размер не должен превышать среднего заработка, получаемого на последнем месте работы.

В соответствии со статьей 36 вышеуказанного закона, пособие назначается с момента вашей регистрации в службе занятости в качестве лица, ищущего работу, и до решения вопроса о вашем трудоустройстве. Но срок его выплаты не должен превышать 12 месяцев (для лиц предпенсионного возраста — 24 месяца).

А размеры пособия следующие:

- 1) первые три месяца — 75 процентов среднемесячного заработка на последнем месте работы;
- 2) следующие четыре месяца — 60 процентов;
- 3) оставшее время — 45 процентов.

Но во всех случаях размер должен быть не ниже минимального заработка, установленного законодательством РФ, и не выше среднего заработка по Свердловской области.

Если вы впервые ищете работу или хотите возобновить трудовую деятельность после длительного (более года) перерыва, а также если вас уволили на каком-либо основании, но во всех этих случаях вы не имели оплачиваемой работы 12 недель в течение 12 месяцев, предшествующих началу безработицы, вам выплачивают пособие, по размеру равное установленной законом минимальной месячной оплате труда.

Как только районная комиссия признает в вашем лице действительно безработного гражданина, вам откроют счет в банке, на который ежемесячно будет поступать положенная вам сумма. И в любое удобное для вас время вы сможете снять эти деньги в ближайшем отделении Сбербанка.

Ответ подготовила
З. ТОРГУШИНА.

Срочно в номер!

ДУМА ПРИСТУПИЛА К РАБОТЕ

Эти слова прозвучали 25 апреля на очередном заседании оргкомитета созданного депутатами областной Думы для подготовки первого ее заседания.

Среди прочих рабочих моментов на этом заседании обсуждался регламент первого заседания, этические и правовые нормы поведения депутатов.

В частности, оживленная дискуссия возникла при определении термина «противоправные действия», к которым депутаты должны призывать, пользуясь своим статусом.

После долгих разговоров Эдуард Россель, избранный председателем оргкомитета еще 18 апреля, напрямую спросил остальных 11 депутатов, сидящих с ним за одним столом, будут ли действия депутата, призывающего к созданию Уральской республики, считаться неправомочными. Ответом на открывшиеся стали реплики и высказывания отдельных избранных народа, считающих, например, что высказывания в Думе — дело чести каждого депутата. Порешили так: что не запрещено Конституцией, то разрешено.

Кстати, сегодня, 28 апреля, областная Дума начинает свою двухлетнюю работу (до следующих выборов 1996 года). А за это время депутатами будет высказано еще немало желанных мыслей...
В ПЕНКИН.

Карикатура номера



Рис. Вячеслава ШИЛОВА.

ПОГОДА

29—30 апреля по области ожидается переменная облачность. 29 апреля без осадков, 30 — местами небольшой дождь. Ветер западный, 3—8 метров в секунду.

Температура воздуха: ночью +2+7, в горных районах до двух градусов ниже нуля, днем — +11+16.

Ситуация

ТЕЛЕЭКРАНЫ НЕ ПОГАСНУТ. ПОКА

В конце минувшей недели газета «Рабочая трибуна» сообщила, что, по данным координационного (в недалеком прошлом — забастовочного) комитета связистов, основанные радиостанции в Южно-Сахалинске, Петропавловске-Камчатском, Владивостоке, Хабаровске, в других городах России. На грани остановки находятся технические средства телевидения. Причина — финансовый кризис предприятий, обслуживающих информационное пространство страны. В случае непогашения телерадиокомпаниями задолженности связисты грозят прекратить с 1 мая распространение ряда передач, — пишет «Рабочая трибуна».

В нынешнем году на первый день мая выпадают сразу две красивые даты — праздник весны и труда и Пасха. Разумеется, остаться в этот день без телевизионных и радиопередач — перспектива безрадостная. Чтобы прояснить ситуацию, мы встретились с заместителем начальника Свердловского областного радиотелевизионного передающего центра (ОРТПЦ) Н. Ерофеевым.

— Жители Свердловской области могут не волноваться: и первого, и второго, и, конечно, девятого мая мы работать будем, — успокоил Николай Александрович. — Несмотря на критическое финансовое положение, работники центра отлично понимают, что праздники — не время для выяснения отношений. Тем более что ни телевизоры, ни радиослушатели в наших бедах не виноваты... Напомню нашим читателям, что ОРТПЦ обеспечивает трансляцию всех телевизионных и радиопередач на территории Свердловской области, а также бесперебойную работу междугородной радиорелейной телефонной связи. Не хочу никого пугать — от ультиматумов и разного рода требований мы настолько устали, что предпочитаем их просто не замечать, но ситуация действительно критическая: государственные телерадиокомпании «Останкино» и ВТРК задолжали 1,2 миллиарда рублей. Столичные телерадиокомпании рассчитывают не спешат. Хотя и их можно понять: государство не финансирует государственное же телевидение и радиовещание. Ситуация парадоксальная, не правда ли? Конечно, работники област-

ного передающего центра могут «войти в положение» должников — волей-неволей приходится это делать, но ведь деньги с неба не упадут. Между тем, сам ОРТПЦ ходит в долги перед энергетиками. Нет денег на зарплату, на поддержание в рабочем состоянии технических средств — кстати, передатчики работают на пределе, а еще надо на что-то приобретать уголь и бензин, рассчитываться за ремонт жилья и эксплуатацию дорог... Даже если сегодня завтра связисты смогут выкрутиться, то никакие гарантии, что им удастся сделать это и послезавтра, нет. В один прекрасный день мы можем остаться без телевидения, радио, междугородной телефонной связи.

— Администрация области всеми силами старается нам помочь, — говорит Н. Ерофеев. — Из местного бюджета выделена крупная сумма на погашение наших долгов. Но ведь это не выход — брать деньги, которые могли бы пойти, скажем, на нужды социально незащищенных слоев населения. Связь должна финансироваться федеральными органами.

С марта не получали зарплату работники всех подразделений радиопередающего центра. На фоне многомесячных задержек выдачи денег на других предприятиях ситуация в ОРТПЦ можно было бы назвать благополучной, но... В прошедший четверг у Н. Ерофеева состоялся разговор с начальниками цехов и станций ОРТПЦ из Артемовского, Нижних Серг, поселков Азаника и Баранча, других населенных пунктов области. Все они в один голос заявили: «Дальше так жить невозможно». У людей нет денег даже на самое необходимое. Подыскивают другую работу лучшие специалисты... Будем надеяться, что до крайних мер — прекращения телерадиотрансляций и отключения радиорелейной телефонной связи — дело не дойдет. Хочется верить, что проблеме удастся решить цивилизованными методами. А пока благодарим сотрудников передающего центра за стойкость и мужество, за то, что в праздник у нас будет возможность отдохнуть у экрана телевизора, удобно расположившись в кресле с чашкой чая в руке.

О. ВЛАСОВ.

Система, за которой будущее

...И ПОМЫСЛИТЬ, ДЛЯ ЧЕГО ЖИВЕМ

В стране восходящего рынка

Постановлением правительства РСФСР от 25.11.91 г. № 20 утверждено Положение о Российской транспортной инспекции, призванное обеспечить создание условий для нормальной функционирования рынка транспортных услуг, защиту интересов населения и потребителей транспортной продукции, а также пользователей путями сообщения.

Постановлением главы администрации Свердловской области от 28.01.92 г. № 26 введено лицензирование автомобильного транспорта на территории области и возложено его проведение на областное отделение Российской транспортной инспекции.

НА ВСЕ НУЖНА ЛИЦЕНЗИЯ

Что такое рынок? Именно с этого вопроса начался мой разговор с начальником Свердловского областного отделения Российской транспортной инспекции Виктором Евгеньевичем Бабкиным.

— Да, именно рынок определяет сегодня нашу жизнь. И не только определяет, но и руководит ей. Но вот руководитель-то из него никудайшний вышел. Куча помощников понадобилась, чтобы хоть как-то упорядочить созданный им хаос. Одним из таких помощников и стала транспортная инспекция.

впечатление, что РТИ — жутко бюрократическая система, выкачивающая деньги из «бедных коммерсантов» — транспортная инспекция обязана делать — и делает — все, чтобы жизнь пассажиров и других потребителей «транспортной продукции» стала легче.

Активную деятельность областного отделения РТИ начала в 1992 году. Сейчас у инспекции 8 тысяч клиентов, которые занимаются перевозками. Причем не только по области и городу, но и между народными (5600 автомашин), и по России (около 17 тысяч машин). Всем им выданы лицензии и лицензионные карточки. Кстати, по новым правилам без лицензий и без карточек заниматься перевозками нельзя. А за работу без последних, а также за несоблюдение зоны действия лицензии, несоблюдение прав потребителей и экологических требований к транспортным организациям могут применяться меры: лишение лицензии, административные взыска-

ния и просто штрафы. Ну что, страшно? Нет! Поехали дальше.

Сейчас транспортная инспекция лицензирует еще и дорожно-хозяйственное имущество, и строительство дорог. А в будущем возможно и лицензирование заправок и автосервисов. Ведь сейчас абсолютно не понятно, правомерно или нет работники автосервисов взимают плату за свои услуги.

А помните, как в некоторых городах области отменяли плату за проезд в общественном транспорте? Помните? А знаете ли вы, что в скором времени у «транспортников» не останется денег. Вроде бы и цена билета — сущие копейки, а в конечном итоге без них, как без воды, — и не туды и не сюды. Билетное хозяйство находится в ведомстве Российской транспортной инспекции.

Осталось лишь добавить, что у областного отделения РТИ 22 филиала, связанных между собой единой компьютерной сетью.

Здравствуй, все, кто читает эти строки. Пользуюсь газетой, так как не в силах выполнить все просьбы желающих узнать, как я, клинический провизор, бактериолог, фитотерапевт и преподаватель медуниверситета, нашла время понять систему естественного оздоровления П. К. Иванова и заниматься по ней.

Моя жизнь разделилась на большие части. До знакомства с правилами «Детки» — и жизнь уже с ними.

Важна твоя реакция на правила «Детки», цели, к которым стремишься в этот момент, — то есть то, чего ищешь. Так вот. В декабре 1989 года в «Физкультуре и спорте» мне поставились условия о них. Первые мои следования правилам были основаны только на силе воли. Но солнышко, заснеженные в моей душе после принятия этих правил, звали работать и работать над собой. Цель эта была — помочь людям.

Работая на Севере, выявляя дисбактериоз у больных, я прекрасно знала ассортимент аптеки. Получалось, что рекомендую для лечения нечего. А дисбактериоз — бич любой зоны бывшего Союза, и вся патология развивается именно через его прогресс. Меня прельщала мысль: чем помочь врачу и больному? Решила начать с себя.

Помню, как первый раз стояла на снегу две минуты. Я не боялась, что простыну. Я вообще не понимала, как можно не мостоять: жжет ноги! Ведь нигде я до этого не прочла: потерпи, дай энергию энергии уйти через подошвы, потом будет легче это переносить. В душе я тогда под струей холодной воды, сжав зубы. Никто же мне не подсказал, что это значит тянуть когти за хвост. Что нужно иначе: вылезть велро воды на себя резко и скоро и замреть. Прислушавшись к себе. Как прилив жара пошел ко всем органам. Идет великая работа внутри тебя, разрушаются шлаки, болящие клетки, их потом останется только вывести отказом от пищи. 42 вывета годичного терпения были до потемнения в глазах, до головной боли. Откуда же мне было знать, что пища — только один из 15 видов получения энергии, что к этому учил в институте?

Мне и сейчас пришлось провести по этому поводу лекцию ученым Волгоградского института повышения квалификации врачей на кафедре клинической фармакологии. Теперь этот день терпения я провожу на природе, бору энергию через глаза и кожу от воды, леса, земли и — проглатывая воздух. Оказывается, в нашем кишечнике есть азотфиксирующие

бактерии, которые построят белок и без мяса трупа животного, за которым мы бежим в очередях!

Как-то весной, когда встал вопрос о том, кого от медиков послать на научно-практическую конференцию в Казань, сжать пожелали многие. Но особенность нашей системы в том, что едет тот, кто больше сможет «привезти» обратно. Да, действительно, огромная ответственность большим, но приятным грузом, лежит с того времени на моих плечах. Переписка со всеми областями, много лекций, где бы ты ни был. Система-то нужна всем!

Жила я в Казани у «моржа» Тан Белодековой. И фигура у нее — как у девочки-подростка, и удивительнейшее спокойствие и бескорыстность! Но главное было, когда она подыала меня в пять утра и привела босиком, полураздетую, к реке Казанке.

Прими мою гостью с Севера, расскажи ей свои тайны! — Голос лился мягко и плавно. Встает зорюшка, рыбаки одеты в плащи и огромные сапоги, а мы входим в воду.

Тая говорит: — Надо чуть-чуть потерпеть, подождать.

Мое тело натывается на миллион льдинок. Но это разра-

жение не холодом, а энергией воды: репенторы кожи влялись за работу. Вода — бесплатный иглотерапевт. Сколько игл может поставить специалист и принесет ли он пользы? А вы никогда не задумывались о том — а если этот человек обладает низким энергетическим уровнем? Тогда через проводник — иглолку уйдет оставшаяся в вас энергия. А болезнь — и есть недостаток энергии. И наоборот: добрый доктор возьмет все на себя. Частенько этого иглотерапевта и сами не знают. Поэтому имейте в виду: самому над собой работать надо! Не доверяйтесь первому встречному.

Система — это бесплатная школа обаяния. Люди тянутся к тебе, как голки к магниту. Вот какая нужна медицина сегодня!

Следите за своей реакцией на эти строки. Если вы ищите, то сейчас в вас проснется огромный интерес. Берегите эту искорку мысли. Из нее возгорится пламя. Значит, вы созрели для дела. Дальше ваше дело — ваше дело. На первое место поставьте раскрытие души людям. Гни, с которыми не расстается нигде. А если надо, постоянно просите учителя, будьте с ним. И он поможет в любом деле. Не забывайте, что надо потерпеть, когда на тебя кричат, попрос-

ить у него прощения «слушай. Надо почувствовать, что ты никого не выше. Что вокруг все живое. Ведь у любого дерева и травинки есть такая же, как и у тебя, нервная система. Не естесняйся здороваться — этим защитишь себя от любой плохой в энергетическом плане встречи. Выкинь из головы страх. Его язык не даст вылезть до конца вашему ребенку, не держит около вас любимого человека, роняет вас в глазах вашего начальника. Простите своего несправедливого руководителя. Знайте, что он «в положении». Да, да: администратор — министр ада. Поэтому любой портится на попрание «кресла». Если б он шел по системе, он бы выжил...

Хотите, чтобы все вокруг стало хорошим, — вышуйте им это. Мысль очень сильна на фоне отказа от пищи. Также с детьми. Думайте только хорошее о них, а требуйте на словах строго, но начиная не с команды, а с просьбы. Такой уж закон природы: «Просьба вперед».

Желаю всем людям найти время за день два раза по пять минут постоять, подвив глаза к небу, максимально расслабившись, помыслить, для чего живем.

С глубокой любовью к каждому Н. МОКРОУСОВА.

ОТ «ПРИМЫ» ДО «СОНИ»

Знаете ли вы, что в Екатеринбург открылся новый магазин, торгующий радиоаппаратурой и всеми прилагающимися компонентами? Да, открылся недавно. И называется он коротко и ясно — «Радиотехника».

Решили и мы с фотографом побывать в этом заведении. Оказалось, что это не магазин, а новый филиал уже известного муниципального предприятия — техторгового центра «Радиотехника». И филиал этот предполагает не только торговлю радио- и видеоаппаратурой; в здании магазина начинается работу телеателье, создается компьютерный зал для детей.

Предприятие изначально убыточное, вместе с директором техноцентра И. Жуковой мы поблизмаемся на второй этаж магазина.

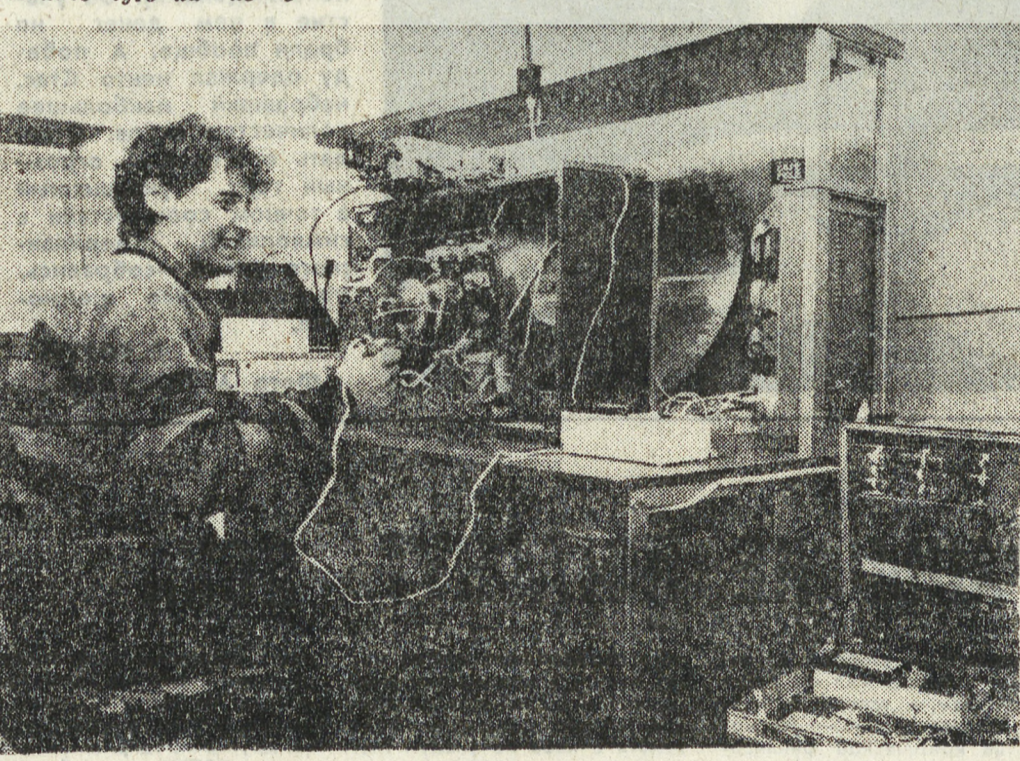
Ну почему же? Одно время таме залы оборудовались чуть ли не в



каждом кинотеатре. — Это было раньше, а сейчас компьютерный зал невыгоден. Но, как говорится, все для клиента... Да это уж точно — все для клиента. Заходя в торговый зал, и глаза разбегаются. На прилавках все: от батареек «Прима» и радиоприемника «Альпинист» до видеоманифонов и телеаппаратуры. Крупнейшие фирмы мира. Но что больше всего поражает, так это цены: не хотелось бы повторять общезвестную рекламу, но уж очень смешные цены.

— Да у нас много, — говорит Ирина Валерьевна, — покупают по дешевке и продают потом порядка на два-три выше. Филиал только начинает свою работу, и о нем еще мало кто знает. И мне просто хочется пожелать: большому кораблю — большого плаванья! М. БАТУРИН.

Фото А. ТОКАРЕВА.



Пресс-служба УВД Свердловской области.

Пресс-опрос А КТО-ТО ХОЧЕТ УМЕРЕТЬ...

Всеми любимый герой милой детской сказки Незнайка встретил однажды волшебника, который подарил ему волшебную палочку, исполняющую все желания.

Мы предложили жителям Екатеринбурга на мновение предстать себя в роли этого забавного паровика, встретившего мага. «ЧТО БЫ ВЫ У НЕГО ПОПРОСИЛИ?» — был наш вопрос.

Не будем делать глобальных выводов, но среди тех, с кем нам удалось пообщаться, царит огромный спрос на квартиры (что, в общем-то, понятно) и, как это ни странно, на асфальтированные улицы. «Будет счастливым все броду счастья и я», — формула, преобладающая в ответах наших респондентов.

МОЛОДОГО ЧЕЛОВЕКА, СМОТЯЩИЙ ВДАЛЬ: — Попросил бы у него две вещи, очень нужные мне в будущем: квартиру и удачу в жизни. А все остальное прилет.

СМЕШНЫЕ ДЕВЧОНКИ С НЕСМЕШНЫМИ ЖЕЛАНИЯМИ: — Пусть будет мир во всем мире — это большое желание для всех людей. А для себя — чуть-чуть поменьше: нужен спонсор для трехдневной поездки в Австрию на летнюю практику!

П Я Т И А Д Ц А Т И Л Е Т Н И Й И В А Н: — Хочу много денег, чтоб тратить их на всякие удовольствия: жвачки, компьютеры, мороженое, «сникерсы»... Вот.

ПАЦАН, ПЕРЕБЕГУЩИЙ ДОРОГУ ПЕРЕД РЕЗКО ЗАТОРМОЗИВШИМ «ЗАПОРУЖЕМ»: — Хочу умереть не мучаясь! (хорошо, что не было рядом волшебника).

ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫЙ НАЛ А Д Ч И К А В Т О М А Т И К И: — Хотелось бы поехать в круассанное путешествие.

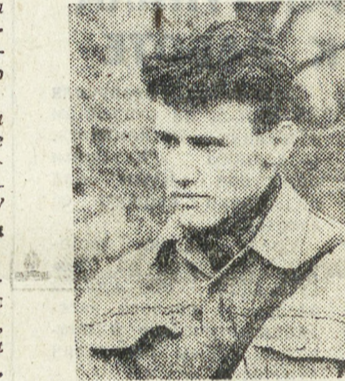
С Т У Д Е Н Т, Т О Л Ь К О Ч Т О П Р О Г У Л Я В Ш И Й З А Н Я Т И Я: — Попросил бы у волшебника счастья для всех и кусочек для себя. — А как насчет материальных благ? — Так ведь понятие «счастье» включает в себя все: и деньги, и квартиру, и здоровье, и любовь.

П Р О С Т О П О Д Р У Ж И К И: — Нужен мир на всей земле. Если всем будет хорошо, то и мы будем счастливы. А деньги — это не главное в жизни.

Д В О Е Ж А Ж Д У Ш И Х: — Хотю жениться. — (второй, подкашивая шею) Много женился! — (первый, с энтузиазмом) Нет, одну, но чтоб всегда разная...

Л Е Д И С А Н Г Е Л Ь С К О Й Д У Ш О Й: — Меня волнует духовное состояние нашего общества. Хотелось бы, чтоб волшебник решил эту проблему. Ну а для себя нужны средства для решения своих материальных проблем.

В народ ходила З. ТОРГУШИНА. Фото А. ТОКАРЕВА



Дожили...

ПОХОРОНЫ В КРЕДИТ

Похороны... в кредит теперь будут проводиться в Первоуральске. Организованный в городе «Ритуал-центр» должен полностью обеспечить комплекс организационных, ритуальных транспортных удобств, связанных с обрядом погребения. Вскоре планируется открыть прощальный зал и построить крематорий. «Похороны сейчас стоят чрезвычайно дорого», — говорит руководитель центра Нина Целовальникова. — Поэтому мы решили, что их надо проводить в кредит». 50-процентные льготы предоставляются малоимущим, ветеранам, воинам-«сафганам» и инвалидам.

ЕВРОПЕЙСКО-АЗИАТСКИЕ НОВОСТИ.

Пусть ваучер к золоту штыку приравняют

Я ВОЛКОМ БЫ ВЫГРЫЗ ЗАВОДА КУСОК

Как? Вы до сих пор волком поглядываете в сторону своего ваучера? Зря вы это, батенька. Сами во всем виноваты. Пока народ к пролетарскому броневичку жала, вы, наивные пенсне, все по митингам плакали. Вот и досталась. На всех этих собраниях уйма людей, там не жили упитанные дивиденды. Они, родимые, покой любят и тех, кто в одиночку их подкармливает. А где массы народа, там лишь разговоры, кремлевские перевороты да босские революции случаются.

К тому же на дивиденды особые чутые надобно иметь. Как у собаки.

Пролетарские массы куда соборазительнее в ваучерных делах оказались. Они, мигмом смежнухи, что далеко не от казюльного АО колоссный дух исходят. От большинства везет избушкой прахом за версту несет. А это труба. Я вам по секрету скажу: тут есть в родном Отечестве одно местечко, где пролетарские ваучеры до то-

го ожирели, что к ним и подступиться страшно. Но кто рискнул, тот сейчас эти самые дивиденды лопатой трепет. А они, окающие, как назло, все не кончатся. Вы, конечно, ахнете, узнав, что это не какой-то пузатый буржуинский ЧИФ, а простой заводничко. Не свешной, правда, но дивиденды выплачивает исправно. Притом какие! Ключевского завод ферросплавов за 1993-й год выплалил своим акционерам... 500 процентов годовых. Были бы, наверное, все 750, да только завод начал отоваривать трудовой люд дивидендами лишь со второго квартала 1993-го. В 1994-м, по прогнозам заводских экономистов, будет еще больше. Главное, все без дураков. Закончился квартал, — отоваривайся дивидендами, сколько унести сможешь. Вроде бы все просто, а народ доволон. А все почему? Потому, что гибко и творчески использована вторая модель приватизации.

Пикантность ситуации на Ключевском ферросплавном состоит в том, что завод нынче в глубоком кризисе. Если бы не господа капиталисты «из-за бугра», давно бы по миру пошел уникальнейший завод, коих в мире всего-то 9 штук. И то шесть из них уже разувирившись в том, что смогут «наварить свои капиталы» на ферросплавном промысле. А Двуречский завод до сих пор дышит. Правда, объемы... За месяц лишь вагон феррохрома наплавил. По прежним меркам — курал — на смех. Раньше без ферросплавов не обходился ни ВПК, ни металлургия. Теперь живут и в ус не дуют. Практически в 1994 году завод работает лишь «на зерганку». Но и там спешеммером Ключевского завода идет с трудом, ибо цены на него стали совсем мизерные.

Оказывается, все предельно просто. Если, конечно, мозги у вас повернуты именно в ту сторону, где обыкновенная бумага, правда, с клеймом ЦБ, обростае волками и превращается в «свободно конвертируемый товар». Достаточно заглянуть в реестр акционеров — и все станет ясным. До смешного простым и логичным. Команда генерального директора еще на заре заводской

приватизации взяла банковский кредит и скупила по закрытой заводской подписке довольно толстый пакет акций своего АО. И теперь, получая невообразимые по уральским меркам (думая, не только уральским) дивиденды, отправляет их на погашение кредита...

Так в нашем Отечестве становятся капиталистами. И одним выстрелом убивается сразу два зайца (хоть и жалко до слез зверушки). Народ активно богатеет, хоть и не в столь массовом порядке, как при коммунизме. И при всяком удобном случае благодарит лично г-на Чубайса и своего «генерала». А значит, вы и казюлочку не заманите трудовой люд на улочки шестисти, за исключением, конечно, первомайских мавзов. Во-вторых, кресло «генерального» застраховано от нашествия чужаков. Пролетарские акции дуресценских заводчан врд ли массовым порядком хлынут на вторичный рынок ЦБ. В самом

деле, лишь последний отщепенец и демократ станет резать курицу, несущую яйца, аккуратно завернутые в 50-тысячные купюры. Нет, что ни говорите, но в самом деле приятно быть собственником на зависть всем голышам и от того злым интеллигентам. И пусть они несутся со своим золотым пенсне. Зато у двуречского пролетариата ваучер золотой. Может, бросим и то, и другое на весы...

Впрочем, акциями не бросаются. Не дай бог, какой-то завистник ненароком взглянет. Да вы напрасно стреляете глазами в сторону АО «КЭФ». Уже все продано. В апреле уйдут «из-под молотка» и последние 5 процентов заводских акций, оставленные за водом на «черный день». Конечно, по закрытой подписке. А вы лучше на «Муравьку» подлинитеесь. Говорят, тоже неплохое вложение капитала... А. СТЕЦУН.

Свердловский р-н.

НА СЦЕНЕ

ШАХМАТНЫЙ КЛУБ

Отдел ведет П. СТЕПАНОВ

ПОВЕДИТЕЛИ
Последнюю черту подведем под нашим «Новогодним конкурсом решений».

Лучшие анализы выслали опытные Николай Анкин и Анатолий Селягин из Ирибита. Их ответы выделяются полнотой, четкостью, аккуртностью изложения.

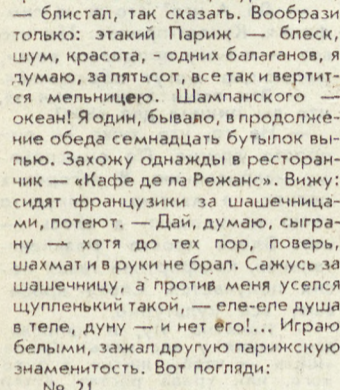
Хорошо управляли фигурами екатеринбургцы Юрий Плоскоши, Михаил Коржильев и Леонид Урещий. Отметим и удачное выступление нашего дебютанта Павла Белкова из Верхней Пышмы.

К решениям. В шуточных позициях предлагались в другие пути: № 1. Возвращаем слона е1 на «законное» место — поле c1 и t. KeX. «А». Для полной ясности в задании следует читать: «Добавить черную фигуру...» и т.д.

Забыв НОЗДРЕВА
Есть основания предполагать, что перед тем, как один из персонажей «Мертвых душ» — Ноздрев уговорил Чичикова сыграть партию в шахматы, он, по замыслу писателя, должен был изложить партнеру рассказ о своих шахматных победах.

Игрывал я и в шахматки, друг мой Чичиков, — начал Ноздрев, опершись на шахматку и свив при этом несколько фигур наизусть, — блистат, как сказать. Вообрази только: этаким Париж — блеск, шум, красота, — один балаганов, я думаю, за пятьсот, все так и вертится мельничью. Шапманского — океан! Я один, бывало, в продолжение забавы семнадцать бутылок выпью. Закожу однажды в ресторанчике — «Кафе де ла Режанс». Визу: сидит французский за шахматными, потелот — Дад, думаю, сыграну — хота до тах похвер, шахмат и в руки не брап. Самуся за шахматку, а против меня усеся щупленчик такой, — еле-еле душа в теле, дунал — и нет его!.. Игрою белыми, замкал другую парничку знаменитость. Вот поглядите:

№ 21



Ход белых
Мат моего единым ходом сделать — превращу пешку h7 в ферзя, а то и в ладью, и — готово! Сидит мой злодей ни жив ни мертв. «Ладно, — думаю, — пригнул, теперь изумлю». Мне, говорю, но по душе матами в один ход заниматься — в бирюльки, что ли, играю? А вот возьму да и заставлю — себя зачатовать!.. И как так заставлю? — удивился партнер мой. — А если я не захочу? — Все равно — заставлю. — Слово за слово — доспорили. Пятдесят тысяч золотом тут же вынимаю из кармана, ставлю на кон. Волнение, понимаешь, невероятное. За кубками золота шахмат не различив. — Не более чем в четыре хода самому себе мат объявляю! — Раз: 1. b7—b8C! Давнет пешку, и мне мат. Остается ему только 1. Кd7—d8. 2. h7-h8F Кd4—d3. 3. g7-g8L! Обязательно в ладью, чтобы потом на d5 заслониться нечем было. 3... Kpg5-f5 4. f7-f8K! Тут королю его деваться некуда, пешкой обязан ходить. 4... g2-g1F (на вскрышку), и мат моему королю! Ну, тут, естественно, все в один голос: «Триумф! Триумф!» Подает кабриолеты, фишки разные, каких в мире никто не выдумал. В передней колес шахматную доску с заключительной позицией везут. В карете я восседаю — заднюю брешь довершу золотом награжу, еле лошади твнут, — да лошадки-то все голубой и розовой шерстью...»

Перу А.И.Гербмана принадлежат занятые книги и многочисленные статьи по шахматной композиции. Пожизненно Ноздрев замечены нами в его всеполном сборнике «Рассказы о белом слоне» (Москва, 1959 г.).

Историю о слонах. Вот еще две позиции с их участием. Попробуйте разобраться, в чем тут дело.

№ 22 И. СЕМЕНЧЕНКО 1967 г.

Мат в три хода
№ 23. З. ЛИГИТС 1955 г.

Мат в три хода
Слоны, слоны... сегодня они главные герои.

Мат в три хода
Слоны, слоны... сегодня они главные герои.

SINDY SERVICE ПРОДУКТЫ

СЕГОДНЯ ДЛЯ ВАС:
«РИКО» — штрих к портрету
Презентация элитных вин
Овощные консервы из Венгрии

Звоните:
Фирма «Брокс-ЛТД» на рынке продовольствия появилась сравнительно недавно. Но в определенных кругах она уже заработала репутацию надежного партнера.

Фирма «Брокс-ЛТД» на рынке продовольствия появилась сравнительно недавно. Но в определенных кругах она уже заработала репутацию надежного партнера. Особое внимание «Брокс-ЛТД» уделяет работе с регионом. Горюя проче, их основные клиенты — фирмы и тресты из городов и поселков Свердловской области. Возможно, здесь сказывается относительно высокая стоимость продукта сектора рынка города, хотя цены у «Брокс» довольно низкие.

Table with 4 columns: Product Name, Price 1, Price 2, Price 3. Items include green peas, mushrooms, and pickles.

Эта фирма торгует только оптом, и не важно, покупаете вы 2 машины товара или 2 коробки — цена не меняется. В такой ситуации приобрести мелкие партии очень выгодно: соседи могут объединиться и купить на всех коробку зеленого горошка (8 банок) по ценам, которые значительно ниже розничных. Так же могут поступить и предприятия, желающие пародовать своих сотрудников недорогими консервированными овощами производства Венгрии, которые, кстати сказать, качественнее болгарских.

Наряду с этими консервами, «Брокс-ЛТД» предлагает 8 наименований венгерских же соков, что в весеннюю витаминизацию пору очень актуально.

Телефон фирмы «Брокс-ЛТД»: 55-55-37

Один из крупнейших поставщиков продуктов питания, фирма «Урал-Премьер», представляет:

- 1. Цитрусовый сок «Томляк», рекомендуемый медиками для экологически неблагоприятных районов. 1 л = 1450 руб. (порция от 2000 л).
2. Фрукты в армянке (ассорти в высочайшем качестве). 0,76 л = 25000 руб.
3. Французские конфеты «Boules Praline» с орехово-шоколадной начинкой. Упакованы в красивых коробках, масса 1 кг. Цена = 8200 руб.
4. Продукция фирмы «Конфи» в ассортименте.
5. Спиртные напитки фирмы «SALUTE» — вермуты, ликеры, aperitifs, смартог, бренди.

Фирма «Урал-Премьер» удостоена права эксклюзивного представления новой группы качественнейших напитков. О них мы также расскажем позже, а во всем интересующих нас вопросах обращайтесь по телефону (3432) 51-12-00, 51-19-34.

Фирма «WHITEHOLL — URAL» представляет элитные спиртные напитки европейского и американского производства: французские ликеры «Мари Близар», коньяки «Камар», «Мортель» и другие, калифорнийские вина «Пол Мессина», джин «Бифитор».

Продукция представлена в широком ассортименте: прайс-лист фирмы содержит около 200 наименований. Эти качественные напитки, известные во всем мире, можно купить в крупнейших универсамах города: в «Марии», в «Кировском» или на оптовом рынке «Арос». На вопросы оптовых покупателей ответить в фирме WHITEHOLL — URAL по телефону 49-51-47, 49-51-69, 49-51-56.

За все сегодня приходится платить. И немало. Причем за простой, скажем, машины — это одно «векло». За простой же вагона нужно выплывать четыре, а то и пять «веклов». Вот почему поручично-розничные работы так важны в продовольственном бизнесе. Организация выполнит вышеуказанные работы в любых объемах, причем так быстро, как это возможно. Телефон 60-59-40.

Если на классический вопрос «С чего начинается театр?» поклонники Мельпомены однозначно отвечают: «Конечно, с вешалки», то вполне уместен идентичный вопрос к заведующим читальными залами относительно обыкновенной городской библиотеки.

«С умной, дальновидной заведующей», — с уверенностью отвечают одни. «С любящих и знающих книгу библиотекарей», — справедливо заметят другие. «Безусловно, с библиотечного фонда», — не сомневаясь, скажут третьи.

А мы все же, не мудруясь лукаво, отреагируем конкретным ответом на конкретный вопрос: «Нет, друзья, библиотека все-таки начинается с вешалки на входе».

Так решил, вероятно, не один, явившийся однажды на Мамнина-Сибиряка, 193, в библиотеку имени Некрасова. «Не верь глазам своим», — воскликнул бы незабвенный Козьма Прутков, однако песенгунный патриот-читатель, обнаружив на месте прежней «Некрасовки» вывеску

Не так давно в продажу поступила книга Семена Шмерлинга «Как я покупался на Сталина. Маленькие истории большой войны» (Екатеринбург, ТОО «Арг»). С виду она неказиста, как и большинство книжек наших местных писателей, вынужденных теперь издаваться за собственный счет. Однако ее я прочитал, что называется, на одном дыхании.

«Про войну» интересно читать. Но тут — другой, даже неожиданный взгляд автора на войну. Через все истории лейтмотивом проходит идея человечности и доброты, резко контрастирующая с общим жестоким фоном повествования. Когда я обратил внимание автора на эту особенность, он ответил, что жестокость любой войны ни в какой мере не исключает, а напротив, подчеркивает заложенную природой в человеческий характер доброту, которая даже на войне очищает душу от всего того, что может лишить человека до животного состояния.

На войне такой закон: чем добрее друг к другу люди в полку, тем доблестнее они сражаются на поле боя.

Автор сумел увидеть человечность даже в самых, казалось бы, неподходящих для нее «вместилцах». Вот главный рассказ. Молодой лейтенант, проводя учебные занятия и не имея под рукой карты, вывел свою роту к Ближней даче Сталина. За такое не сносить же головы ни лейтенанту, ни его старшим начальникам — и все зависело от майора, возникшего как из-под земли с группой автоматчиков. Но, видно, что-то и в душе этого майора шевельнулось живое во время объяснения с недобродившим, но сумевшим даже в такой ситуации сохранить в себе чувство собственного достоинства, лейтенантом. Вопреки строжайшим инструкциям (мы-то сейчас знаем, каковы они были!) майор бросает с какой-то внутренней болью: «Уходи, уходи отсюда, лейтенант».

А вот перед нами грозный

SS-ОБЗОР

На рынке продовольствия в городе сосуществует сегодня порядка 130 фирм, а около 40 из них считают этот вид деятельности основным. В основном все они занимаются оптовой торговлей импортными продуктами. Розничная структура продовольственного рынка была сформирована во времена, которые сейчас принято называть 30-ми.

Крупные торговые предприятия в основном придерживаются следующей схемы: от зарубежного производителя товар поступает его представителю, как правило, в Москве. Там он проходит таможенную очистку и оттуда же расходуется по всей России крупнооптовыми партиями. Покупатели, как вы понимаете, и есть наши фирмы. Далее эти компании выходят на розничных торговцев, либо на мелкооптовые фирмы, плотно работающие с розничной сетью.

Конкуренция такой схеме сегодня составляет оптовый рынок, где розничный продавец сам приходит к мелкооптовому. Цены на таких рынках, как «Кировский», «Арос» зачастую дешевле. Но дешевизна это происходит в основном из-за оптимизации системы налогообложения, и потому носит временный характер.

К сожалению, мы не смогли предоставить информацию о производителях продовольствия, они пока не готовы сотрудничать с нами. По той же причине нет материалов о продавцах свежих овощей и фруктов.

Перспектива развития «продовольственных» фирм, на наш взгляд, такая: со временем они выйдут на производителей с одной стороны и на розничную торговлю — с другой. На рынке останется порядка 20-30 гигантов, а мелкие перекупщики будут вынуждены уйти с «продовольственной сцены», либо влиться в инфраструктуру первых.

«ЦДС СИГМА»: продукты из Европы

Фирма «ЦДС Сигма» была организована весной 1993 года и изначально выбрала в качестве основного вида деятельности торговлю продуктами питания. За один год она прошла путь от мелкооптовой структуры до крупной фирмы, сбытовая сеть которой охватывает весь Уральский регион, что указывает на большой опыт и умение координировать действия компании.

Сегодня на складах фирмы можно найти практически любые продукты, среди них импортные соки, мясные и рыбные консервы, большое место в прайс-листе отведено спиртным напиткам. Кстати, о складе: их совокупная площадь достигает 1000 кв. м, а обширные связи в городе позволяют «ЦДС Сигме» привлекать дополнительные складские помещения, как с холодильными установками и фиксированными температурными режимом, так и без них.

Казалось бы — процветающая компания, что еще можно желать? Оказывается, кое-что. Фирма «ЦДС Сигма» не останавливаясь на достигнутом, сейчас она стремится предоставить своим клиентам весь спектр услуг, связанных с торговлей продуктами питания: доставка товара под конкретный заказ, гибкая система скидок при оплоте, маркетинг и реклама продовольственных товаров, дистрибуторские услуги, поиск иностранных партнеров, транспортировка товаров клиентам. Тем, кто собирается начать свой бизнес на рынке продовольствия (прежде всего в городах области) просто необходимо с «ЦДС Сигма». Уже сегодня с ней успешно сотрудничают фирмы из Первоуральска, Комменска-Уральского, Верхней и Нижней Салды, Алапаевского и Нижней Туры. Причем объемы продаж достигли здесь значительных размеров.

Теперь несколько слов о методах работы фирмы со своими многочисленными партнерами. «ЦДС Сигма» одной из первых начала предоставлять товар «на реализацию», т.е. оплата за продукты производится не сразу (как, к примеру, на Кировском оптовом рынке), а через определенное время. Сегодня своим постоянным покупателям фирма поставяет товар только по условиям отсроченного платежа. До сих пор ни один клиент не высказал нареканий, выходящих за рамки системы торговли. Герои же, требующие «ЦДС Сигма» при такой форме сотрудничества, были бы труднее предоставить даже физическое лицо.

Цены на продукты, указанные в прайс-листе, могут быть снижены в зависимости от партии или от вида товара, причем скидка достигает 15%.

Все эти вопросы в фирме считаются незначительными, т.е. при оформлении документов не их решение вы почти не потратите свое время. — «ЦДС Сигма» нельзя назвать крупным импортером, доля зарубежного товара составляет около 90% от общего объема. Причем тому несколько, и прежде всего такая: руководящая компания считает своей целью выход на рынок с качественными импортными продуктами, которые есть сейчас в Европе, по ценам, доступным среднему россиянину. Российским же продуктам пока далеко до качества импортных, более того, считают сотрудники «ЦДС Сигма» — значительная часть отечественного продовольствия таит в себе опасность для здоровья. Случается такое, конечно, и с отечественными товарами, но не у «ЦДС Сигма» — все продукты здесь сертифицированы соответствующим образом.

Но что жалуется крупнооптовый продавец? Да практически ни на что, если не считать высоких банковских процентов по кредитам, таможенных пошлин да несовершенства системы налогообложения. А в нашем государстве это привычные любому бизнесмену вещи. Телефон фирмы «ЦДС Сигма» вы без труда найдете в популярном бизнес-справочнике «Плюс цен».

Многие считают, — включается в разговор заведующая информационно-

культурным центром Любовь Павловна Ледерер, — что в библиотеке работать очень просто: выдал книги, и дело с концом. Японцы говорят: «Человек, не имеющий улыбки на лице, не имеет права открыть магазин». Улыбка на лице библиотекаря, умение сказать доброе слово — это половина успеха в нашей работе.

Второй половиной успеха Любовь Павловна считает создание муниципальной информационно-библиотечной системы (МИБС), которая объединила под своим началом тридцать городских библиотек, почти каждая имеет свою специализацию. Библиотека им. Чехова, расположенная в районе УПИ, получила, например, статус образовательного центра. Центром искусств стала библиотека им. Плаетовского. «Некрасовка» с ее хоромы улы-

НЕ ИЗМЕНЯВШИЕ ДРУЗЬЯ...

НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

«Российско-американский гуманитарный информационный центр» (РАГИЦ), не вынул умному совету и возопил: «Господи, и тут измена. И тут продались Америке». Число читателей резко пошло на убыль.

Впрочем, читатель, по мнению заведующей библиотечным отделом информационно-культурного центра Татьяны Андреевны, не один: «прежняя заведующая библиотекой покинула работу, вслед за ней ушло несколько квалифицированных библиотекарей».

Именно кадровая проблема оказалась самой острой для вновь назначенной заведующей.

Татьяна Юрьевна несколько раз подчеркнула, что жлет к себе на работу новое поколение библиотечных работников. Не обязательно с культурно-просветским образованием.

Многие считают, — включается в разговор заведующая информационно-

СОРОКОВЫЕ, РОКОВЫЕ...

ОЧИЩЕНИЕ ДУШИ

военачальник, прозванный Палкин. Он только что сделал очередную разнос молодых необстрелянных бойцам: «Разяивались под выем, а не артиллеристы!..»

Надо полагать, в жизни были выражения и похоще. Но вдруг этот самый пугач-генерал предстал перед нами в совершенно невообразимом виде: величавый, даже рыдая, жалующийся хозяйкам хаты на непонимание со стороны подчиненных. «Я же их... я же их учу... учу! Усеяли со штабными документами у открытого окошка. На виду... И я же Палкин... (Плачу-чир генерал...)»

Герои книги Семена Шмерлинга не только храбрые, беззаветно преданные Родине воины. Каждый из них — это

еще и личность, нестандартно мыслящая и способная совершать поступки, продиктованные ее собственным разумом.

Так, взводный полиглот, в прошлом учитель, прозванный Эсперанто, открыто читает сброшенную с немецкого самолета листовку, потому что ему «надо понять, что у фашистов за душой». Не приходится сомневаться, что через день-другой кто-нибудь сообщил бы об этом факте особисту. Но особист не успел доложить погиб в тот же день.

Сам в прошлом боевой офицер-артиллерист, не единожды награжденный боевыми орденами, Семен Шмерлинг рассказывает о войне без пафоса, а тут — какал-то британца. А нет, где-то между стро-



ФИРМА

В конце прошлого года появилась в Екатеринбурге дом. Торговый, Назвали его «Рико». Определяя для себя основной вид деятельности, учредители провели глобальное исследование и обнаружили, что на рынке города не хватает... продуктов питания. Дело не в том, конечно же, что в декабре 1993 года нам ничего было есть. Просто создатели «Рико» нашли продовольственную нишу, т.е. некоторые товары были представлены в небольшом объеме, некоторые в маленьком ассортименте, другие же не соответствовали общепринятым понятиям о качестве. Эту нишу и решила занять новая компания. Причем сделала она это очень своевременно: на сегодняшний день «продуктовым» бизнесом профессионально занимается около 40 фирм города, причем примерно треть из них — очень крупные структуры. В прошлом году их было всего порядка 20.

Сегодня торговый дом «Рико» уверен в том, что нашел свое место. Люди, которые здесь работают, просчитали все возможные варианты и направления развития своего бизнеса, и теперь они следят за выполнением правил игры, которые диктует им рынок. Команда «Рико» — кто они?

Штат торгового дома невелик — на данном этапе нет смысла держать большое количество сотрудников. Но ни одна особенность в продовольственном секторе рынка не осталась ими без внимания. Почти все они имеют высшее или незаконченное высшее образование, а некоторые — и высшее экономическое.

Это и позволяет грамотно решать проблемы, нередко возникающие в бизнесе.

Мы понимаем, что мы не одни на рынке, — говорит Сергей Рожков, коммерческий директор фирмы, — что кругом — конкуренты, но мы не ориентированы на сиюминутную прибыль, хотя в будущем стараемся максимизировать ее. Сейчас мы хотим приблизить наши товары к потребителю. Достигается это с помощью нашей сбытовой политики.

Есть 3 основных направления сбыта, которые использует торговый дом «Рико» для успешной деятельности. Первое — достаточно традиционное — немедленная оплата. Наилучшая и базисная — как вам удобней. Второе тоже известное — продажа с отсроченным платежом. Покупатель может взять товар на некоторое время,

кажем, на 10 дней, и только по истечении этого срока оплатить его. Довольно удобна эта схема для владельцев коммерческих палаток и мелких магазинов. Третье же направление встречается во взаимоотношениях продавцов-покупателей нечасто: «Рико» отдает вам свой товар на полную реализацию, не ограничивая время возврата средств, но ограничивая торговую наценку, скажем, до 15%. Такой способ — просто находка для клиентов, которые не рискуют сразу покупать незнакомый товар. Кстати, о клиентах.

Основными покупателями у «Рико» можно назвать оптовиков, которые, впоследствии, распределяют мелкооптовые партии продуктов среди розничных торговцев. Но сотрудники фирмы и сами активно ищут покупателя среди розничных продавцов — чем меньше посредников, тем ниже цены. За цепочкой этих посредников специалисты «Рико» стремятся увидеть конечного потребителя (то есть нас с вами). Ведь от того, насколько выгодными будут условия розничной сети для нас, в конечном итоге зависит и привлекательность торгового дома для оптовиков.

Очень плотно сотрудничает фирма с розничными структурами в области: взяв на себя доставку, своевременно подвозит товар, инкассирует выручку. «Рико» знают в Серове, Нижней Туре, Нижнем Тагиле, Первоуральске, Асбесте — практически по всей Свердловской области и даже за ее пределами — в Курганской, Челябинской.

Формируется круг постоянных клиентов и инфраструктура сбытовой сети. Тем, кто сотрудничает с торговым домом на постоянной основе, предоставляются существенные льготы: форма, сроки, условия оплаты, ассортимент, транспорт.

К примеру, есть у нас постоянный клиент в Серове, — поясняет Сергей Рожков. — Мы заинтересованы отдавать на реализацию как можно больше объема товара — быстрее вернутся средства. Но чтобы не гонять на далекое расстояние машину, мы отгружаем сервомом большую партию продуктов. Поэтому, таким образом, на скорости обращения средств, мы создаем для партнера большую привлекательность, тем самым «привязывая» его к себе.

Некоторые фирмы — постоянные клиенты — работают с торговым домом «Рико». В режиме «то-варного кредита», т.е. с переходом на себя обязательств по задолженности. Поэтом: фирма берет на реализацию товар стоимостью 3

Знакомьтесь: Торговый дом «РИКО»

млн.рублей. Через некоторое время отдаст какую-то часть денег и снова берет товар. В любой день покупатель может быть должен торговому дому 3 млн. рублей, то, что выходит за эти лимиты, надо постепенно погашать. Таким образом, покупатель может, не вкладывая ни рубля, работать на деньгах т/д «Рико». Это позволяет партнерам вести очень гибкую ценовую стратегию. Конечно же, такая схема приемлема только в работе с постоянными, дисциплинированными клиентами, которые всегда вовремя отвечают по своим обязательствам. Вообще, индивидуальный подход к клиенту очень характерен для сотрудников фирмы. Если партнер «Рико» не слог, скажем, вовремя расплатится по каким-то причинам, то это не повод отказываться от него. Специалисты фирмы рассмотрят ситуацию и предложат какие-то новые пути взаимодействия. Бережное отношение к партнерам — неотъемлемое условие успешной деятельности.

КЛИЕНТ

Основными покупателями у «Рико» можно назвать оптовиков, которые, впоследствии, распределяют мелкооптовые партии продуктов среди розничных торговцев. Но сотрудники фирмы и сами активно ищут покупателя среди розничных продавцов — чем меньше посредников, тем ниже цены. За цепочкой этих посредников специалисты «Рико» стремятся увидеть конечного потребителя (то есть нас с вами). Ведь от того, насколько выгодными будут условия розничной сети для нас, в конечном итоге зависит и привлекательность торгового дома для оптовиков.

Очень плотно сотрудничает фирма с розничными структурами в области: взяв на себя доставку, своевременно подвозит товар, инкассирует выручку. «Рико» знают в Серове, Нижней Туре, Нижнем Тагиле, Первоуральске, Асбесте — практически по всей Свердловской области и даже за ее пределами — в Курганской, Челябинской.

Формируется круг постоянных клиентов и инфраструктура сбытовой сети. Тем, кто сотрудничает с торговым домом на постоянной основе, предоставляются существенные льготы: форма, сроки, условия оплаты, ассортимент, транспорт.

К примеру, есть у нас постоянный клиент в Серове, — поясняет Сергей Рожков. — Мы заинтересованы отдавать на реализацию как можно больше объема товара — быстрее вернутся средства. Но чтобы не гонять на далекое расстояние машину, мы отгружаем сервомом большую партию продуктов. Поэтому, таким образом, на скорости обращения средств, мы создаем для партнера большую привлекательность, тем самым «привязывая» его к себе.

Некоторые фирмы — постоянные клиенты — работают с торговым домом «Рико». В режиме «товарного кредита», т.е. с переходом на себя обязательств по задолженности. Поэтом: фирма берет на реализацию товар стоимостью 3

ПОЛИТИКА

Есть 3 основных направления сбыта, которые использует торговый дом «Рико» для успешной деятельности. Первое — достаточно традиционное — немедленная оплата. Наилучшая и базисная — как вам удобней. Второе тоже известное — продажа с отсроченным платежом. Покупатель может взять товар на некоторое время,

кажем, на 10 дней, и только по истечении этого срока оплатить его. Довольно удобна эта схема для владельцев коммерческих палаток и мелких магазинов. Третье же направление встречается во взаимоотношениях продавцов-покупателей нечасто: «Рико» отдает вам свой товар на полную реализацию, не ограничивая время возврата средств, но ограничивая торговую наценку, скажем, до 15%. Такой способ — просто находка для клиентов, которые не рискуют сразу покупать незнакомый товар. Кстати, о клиентах.

Основными покупателями у «Рико» можно назвать оптовиков, которые, впоследствии, распределяют мелкооптовые партии продуктов среди розничных торговцев. Но сотрудники фирмы и сами активно ищут покупателя среди розничных продавцов — чем меньше посредников, тем ниже цены. За цепочкой этих посредников специалисты «Рико» стремятся увидеть конечного потребителя (то есть нас с вами). Ведь от того, насколько выгодными будут условия розничной сети для нас, в конечном итоге зависит и привлекательность торгового дома для оптовиков.

ТОВАР

Продукты, которые традиционно были на столе во все времена — специализация «Рико». Это овощные консервы, фруктовые компоты, соки. Но особенность в предложении этой фирмы все же присутствует. Человек, прошедший в библиотеку, всегда имеет выбор. Хотите огурочки? Пожалуйста, выбирайте: болгарские, венгерские, а может, римские? Не нравится объем банки? Возьмите поменьше. Надо больше? Есть и больше. Соки в городе сегодня преобладают венгерского производства. У «Рико» же вы можете выбрать финские напитки. Хотите 20%? А может, 50%? Желаете 100-процентный сок — и это имеется! А в перспективе намечается еще больше разнообразие. Истатьи, два слова о перспективах.

ПЕРСПЕКТИВА

Есть предприятие. Оно живет, дышит. Растет. Но не все в этой жизни устраивает сотрудников фирмы. Компания растет быстро. Попа. Но собирается расти еще быстрее. Правда, проблемами своими делится в «Рико» неохотно. Понимают, что у всех их сегодня немало проблем. Понимают и стараются уменьшить количество своих сил.

ЭПИЛОГ

На улице весна, но солнце палит по-чоловски. В офисе «Рико» жарко: кондиционеры не справляются с заданным объемом работ. Я пишу соки. Соки от «Рико». Утоля жажду соками, все здесь отбрасывают жажду деятельности.

МИБС, но он этого не делает — понимает, что хоронит культуру преступно. Ее надо оставить детям, внукам...

Самый тяжелый рабочий день в библиотеке — воскресенье. Удобство расположения, близость трамвайно-троллейбусных магистралей, как магнитом, притягивает учащуюся публику в золотые «Некрасовку». В отличие от «Белинки», где в воскресенье самое настоящее столпотворение да плюс чрезмерно длительная процедура получения литературы, тут нужную книгу можно взять гораздо быстрее и проще.

Для вечно спешащего студента это идеальный вариант. Только в апреле сюда записалось 2,5 тысячи новых читателей: студентов, учащихся, школьников.

Да, не хлебом единым жив человек. Есть у него иные, веками неотъемлемые потребности. Дай Бог их никогда не удовлетворить, не насытить, ибо только это состояние есть условие движения вперед.

Вначале было слово... Евгений СУСЛОВ

такое не приукрашенная пропаганда склером войны и что такое истинный героизм. Он убежден, что каждый, побывавший на этой войне в бою, вправе называться ее Героем. Поэтому равно могут быть названы Героями войны и капитан Мельников, в предсмертный час озабоченный судьбой папки с чертежами зенитной установки, и юный лейтенант Виктор, под огнем минометов вкладывая винный в распоротый живот капитана вылавливающие внутренности («Кубура»), и мальчик Слава, отправившийся со своей мамой, военным хирургом, на фронт («Мальчик, приносящий удачу»).

Совсем вроде бы лишена героического ореола фигура старшего лейтенанта, чуть было не потерявшего во время бомбежки свою... бритву. Вот уж потеря! Ведь многие его товарищи во время этой страшной бомбежки лишились жизни, были искалечены, а тут — какал-то британца. А нет, где-то между стро-

ками явственно проходит мысль о том, что это старлей и сам может не дожить до завтрашнего дня — война есть война. Но сейчас, когда бомбежка кончилась, какая для него радость — отыскать на пожарнице свой бритвенный станочек, стоять дорогой сердцу подарок матери, и уже в темноте, на ощупь, как делал отец, побраться в свое удовольствие.

Порой и не требуется поразительных описаний знаменитых сражений, с раскатыми «ура» подымающихся в атаку бойцов, достаточно двух-трех буднично сухих фраз, вроде: «...Отгремел один бой, ждали другого. Подковы разведчики с атачным ужасом, как и я, глядели окрест. Еще не наступило время похоронных команд», — чтобы героика войны предстала перед глазами со страниц книги во всем своем трагическом величии.

В. ТУРУНТАЕВ писатель



АКАДЕМИЧЕСКИЙ ТЕАТР ДРАМЫ

Новости из Парижа 29.4 Деревья умирают стол

АКАДЕМИЧЕСКИЙ ТЕАТР МУЗКОМЕДИИ Мадам Фавар 29.4 Дамы и гусары

САЛОТ (31-47-44) Тяжелая цель. Двойняшки

СОВИНО (51-06-21) Кибор-жоп

ТЕМП (31-24-84) Испанская роза. Кровь за кровь

ОКТЯБРЬ (51-08-28) Новая программа американских стереофильмов: Франкштейн. Звездный патруль

СОВРЕМЕННИК (44-39-61) Дальше некуда

ЭКРАН (21-73-26) Финальный альпс. С 28.4 Самые сумасшедшие в мире пилоты

УРАЛ (53-38-79) Прощание. Сны сладострастия

Валюта

Добрый день, господа валютодержатели. Курс доллара Московской межбанковской валютной биржи после оживленного скачка приостановился — 1820 руб./долл. Предварительная прогажа — 37,1 млн. долл. спрос — 37,95 млн. долл. в торгах приняли участие 49 банков. Центробанк продал 850 тыс. долл., чтобы закрыть разницу спроса и предложения. Курс долларки вырос на 6 рублевых пунктов и составил 1820 руб./ДМ.

КУРСЫ ОБМЕНА НАЛИЧНОЙ ВАЛЮТЫ ЕКАТЕРИНБУРГ, 27.04.94 г. (по состоянию на 17 часов).

Table with columns: Банки, Адреса обменных пунктов, Время работы, доллар, руб./долл., нем. марки, руб./ДМ, Котируются доллар, руб./долл., нем. марки, руб./ДМ. Includes entries for URALSKIY BANK, RIFEY-BANK, URALKIY-BANK, KUBAN-BANK, YOTA-BANK.

Штрихи к портрету

Ольга Лебедева: Фаза синтеза. (Окончание. Начало в № 78). Единственное неудобство моего положения — я работаю в области массовой культуры. Значит, люди должны знать тебя в лицо, регистрировать, когда ты на публику выходишь. А для этого надо постоянно мелькать на Центральном телевидении.

себя, для друзей. — Они талантливее вас? — Один вообще есть гениальный. — Как хоть зовут-то? — Мартиросов Степа. Я боюсь его пережалить, но он очень одаренный, однако совершенно непробитый. Он уверено только лбы и играть. И все. И об этом знает только горстка друзей. Им тоже никто не занимается. — Оля, а в связи с тем, что вы от феминизма пришли и... — Гармонизации!

Что мне этого ни в жизни не дадите, а издается надо мной Рассказы андот. Только не длинный, мы уж и так заболтались. — Коротенький, о «хорошем смысле слова». Знаете? — Возможно. Но может быть, читатели не знают. — Человек перед слушателями ругает начальника: «Ну и гад он у нас!» А когда обнаруживает, что начальник стоит у него за спиной и слушает, тут же добавляет: «Эта я сказал в хорошем смысле слова».

Штрихи к портрету ОЛЬГА ЛЕБЕДЕВА: ФАЗА СИНТЕЗА



— Обидчик. Это Вселенная вас обидела этим человеком, его руками. — Или ногами. — Да, это закон кармы. Если тебе в трамвае ногу отдавили — это тебе Вселенная наступила на ногу, чтобы ты о чем-то задумался.

• Штрихи к портрету ОЛЬГА ЛЕБЕДЕВА: ФАЗА СИНТЕЗА. — Ну, и второй момент: репертура. Одно дело — песни для студийной записи или для компании друзей. Другое дело — выступать на концерте, в зале или на стадионе. Я недавно только это поняла, когда увидела, что возникает ролевой диссонанс, и теперь делаю поправку на ситуацию.

— Да, и наконец, что наоборот. Кроме того, родилась легенда, что вам Алла Борисовна помогла. — До меня тоже эта легенда потом дошла. Я об этом понятия не имела. Я же не звонила и не спрашивала: «Алла Борисовна, а вы, правда, за меня словечко замолвите?»

7-ВАЛЕНТИНАЯ ВАКЦИНА «США»



23-60-79 (Ясная 1, кор.1, к.519)

ЛЮБЫЕ СУММЫ В ВАЛЮТЕ ПО ГИБКОМУ КУРСУ

◆ БЫСТРО ◆ КОНФИДЕНЦИАЛЬНО ◆ УДОБНО ◆ С РАЗРЕШЕНИЕМ НА ВЫВОЗ. Фирма КУБАНЬ-БАНК. Адрес: ул. К. Либкнехта, 48, с 10 до 19 час., ежед.

сегодня в фирме УРФИН аудиотехника высокого класса. аудиопорт: Aiwa NSX-220, Aiwa NSX-320, Aiwa NSX-510, Panasonic CH-11, Panasonic CH-33.

СУМКИ СТЕНТОР СОРОЧКИ МУЖСКИЕ. STENTOR Group Companies. Мелкий и Крупный Опт. ЦЕНЫ, НА КОТОРЫХ МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ.

СИГАРЕТЫ СВЕРДЛОВСКОЙ ТАБАЧНОЙ ФАБРИКИ И БОЛГАРСКИЕ СИГАРЕТЫ постоянно в продаже. Телефон: 41-54-11.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ФИНАНСЫ. Полный комплекс финансовых услуг (в т.ч. обналживание, кредит под залог).

ИЗГОТОВИМ ИЗДЕЛИЯ ИЗ ПОЛИЭТИЛЕНА ПОЛИСТИРОЛА, низкого или высокого давления, а также ЛИТБЕВЫЕ ПРЕСС-ФОРМЫ по Вашей заявке.

Внимание — распродажа! Разовый код по ценам ниже среднерыночных. Форма оплаты — любая, возможны скидки. Тел.: 34-11-43, 34-63-58.

Учредители: Коллектив редакции Областной комитет РСМ Комитет по делам молодежи правительства Свердловской области.

Редактор Т. ПОМАКИНА. Адрес редакции: 620219, Екатеринбург, ГСП-153, ул. Тургенева, 13. Дом печати, 12-й этаж.

Наш телефон: 51-28-61. эзм. редактора 58-92-47, отв. секретаря 56-17-12. ОТДЕЛЫ РЕДАКЦИИ: секретариат 56-37-28, экономика 56-91-12, репорт, группа 56-91-14, культура 56-91-23, 56-90-53.

военно-спортивный 51-39-09, морали и права 58-92-41, писем 56-91-22, учащиеся молодежи 56-91-12, рекламы и объявлений 56-91-16, бухгалтерия 56-17-71, 56-91-15.

— Вам, Оля, надо не только с песнями, но и с проповедями выступать. — А что? Многие из нас вполне могли бы быть психологами с учетом качества подготовки специалистов в этой области у нас в стране. На этом уровне любому образованному человеку под силу заниматься психотерапией.

ПОСТСКРИПТУМ. Хотелось бы надеяться, что это интервью не только добавило штрихи к портрету Ольги Лебедевой, но и вызвало желание у читателей задуматься над теми философскими категориями, над которыми мы почти не задумываемся в повседневной гонке за эфемерными ценностями.

Газета выходит 5 раз в неделю кроме воскресенья и понедельника. Печать высокая. Объем 2 п. в. Тираж 20652 экз. Типография изд-ва «Уральский рабочий», 620219, Екатеринбург, пр. Ленина, 49.

Знак № 7983 Тираж 20313