

И ЧЕТКОЕ ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВ

ОТВЕТСТВЕННАЯ роль в удовлетворении растущих потребностей сельских жителей принадлежит кооператорам района, которые досрочно завершили однинадцатую пятилетку и внесли конкретный вклад в реализацию Продовольственной программы. Розничный план товарооборота выполнен к 23 декабря 1985 г. на 101 процент. Сверх плана продано товаров на 1 млн. 150 тыс. руб. Прирост товарооборота по сравнению с 1980 годом составил 29,3 процента. Таких показателей достигли за счет повышения производительности труда и качества обслуживания, внедрения прогрессивных методов и форм торговли.

Лучших успехов в прошлом году добились коллективы Крапивинского продовольственного кооппредприятия (директор Л. Ф. Калюжная), Мунгатского, Барачатского, Плотниковского и Ульгинского смешанных кооппредприятий (директора С. К. Мазур, П. А. Вальвач, Г. А. Макеева и Р. А. Зенич).

Из 80 магазинов план товарооборота выполнили 50. Большой вклад в эту работу внесли Н. Н. Теряева, В. А. Селицкая, А. В. Горелько, М. А. Кириллова, Г. А. Гуляло, В. А. Булгакова, А. И. Корчуганова, Н. Г. Владимирова, Г. И. Усольцева, Р. Н. Васильева, В. А. Алимова, З. П. Терещенко, Г. А. Малышева, Л. К. Еременко.

Заведующие магазинами стали чаще бывать на базах поставщиков, более внимательно занимаются отборкой товаров. Они наладили тесную связь с промышленными предприятиями, заключают договора содружества с соседними областями. Систематически проводятся ярмарки-базары по продаже различных товаров. На активизацию работы повлияло улучшение материально-тех-

нической базы. За пятилетку построено и сдано в эксплуатацию 15 магазинов с торговой площадью 1720 квадратных метров.

В народе говорят: «Хлеб всему голова». Продукция хлебозавода нужна ежедневно каждому человеку. Поэтому вопрос выпечки и снабжения населения хлебом, хлебобулочными изде-

ники добросовестно выполняют свои обязанности и добиваются высоких показателей. В первых рядах А. Е. Сидоркина, Э. Э. Афанасьева, Л. В. Трофимова, Н. П. Чудакова, Ф. Н. Бодрова, А. З. Черданцева, А. И. Титова, А. С. Гагарин, Г. С. Сундугашев, В. П. Степанова, М. Б. и А. Б. Переверзевы.

Нить план, значительно поднять производительность труда. А главное, повысилось качество продукции. Но сделано пока не все. Большие задачи коллектив должен решить в 12-й пятилетке.

Существенную роль в работе районного потребительского общества играют общественное питание и за-

нтера. Лидерами соревнования здесь являются Г. И. Белоглазова и Н. И. Лукьянова. План заготовительно-го оборота за пятилетку выполнен на 113,9 процента, по мясу — на 110,6, по картофелю — на 115,2 процента. Большая часть продукции была отправлена за пределы района. Многое нужно сделать заготовителям в очередном пятилетии, особенно по заготовкам сельхозпродуктов.

Невозможно было бы выполнить наши планы и обязательства без автотранспорта. От четкости работы автохозяйства зависит выполнение объемных показателей нашими предприятиями. Первостепенное значение имеет отношение водителей к своим обязанностям. Многие с душой и большим старанием трудятся на стареньких машинах и аккуратно выполняют доведенные планы. Наи выше показатели имеют Н. И. Вязов, В. И. Сухоруков, И. Н. и Ю. Н. Мизюрины, М. Ф. Папанов, А. А. Вегнер.

Мы все хорошо понимаем, что достигнутое сегодня завтра нас удовлетворять не может. Поэтому дружно возьмемся за выполнение плана и обязательств первого года и двенадцатой пятилетки в целом. К XXVII съезду кооператоры взяли повышенное обязательство: к его открытию продать сверх двухмесячного плана товаров на 30 тыс. рублей. Эффективность торговли зависит от работы каждого звена, каждого труженика. И чем лучше будет организовано дело во всех подразделениях, тем качественнее и быстрее мы сможем удовлетворить запросы наших покупателей.

Н. ГОНЧАР,
заместитель председателя
райпо по кадрам
и охране.

КОГДА ЗА ДЕЛО БЕРУТСЯ ДРУЖНО



Николай Иванович Вязов многие годы работает в автохозяйстве Крапивинского района. Он ударник коммунистического труда, лидер районного соревнования среди водителей.

лиями и другой продукцией собственного производства стоит у нас на первом месте. Возникающие трудности мы стараемся быстро устранять. Несмотря на то, что работа на хлебозаводе тяжелая, нет там нужной механизации, многие труже-

ноткорто, Коллектив общепита успешно справился с выпуском продукции собственного производства, которой выдано на 1480,5 тыс. руб., план выполнен на 105,6 процента, по сравнению с предыдущей пятилеткой рост составил 38,1 про-

центов. Коллектив общепита успешно справился с выпуском продукции собственного производства, которой выдано на 1480,5 тыс. руб., план выполнен на 105,6 процента, по сравнению с предыдущей пятилеткой рост составил 38,1 про-

НАШИ

В ПРОШЛОМ году Крапивинского промышленного кооппредприятия план товарооборота был 5 млн. рублей. Выполнены его к 21 декабря, товарооборот составил за год 954 тыс. рублей. Торговых точек у нас девять, спроводились с годовым планом семь. Обувной магазин, например, выполнил по розничному товарообороту на 103,7 процента, книжный — 108,7, галантейный — 102,4, детский — на 100,4 процента. Магазин по продаже мебели начал работать с августа, план свой он выполнил на 126,9 процента.

На 1986 год плана товарооборота у нас пока нет, есть только на первый квартал — 1 млн. 482 тыс. рублей. На январь — 100,4 тыс. Торговля идет хорошо. В начале третьей декады января месячный план уже перевыполнен. Хорошо раскупают мебель, галантейные и здравствственные товары.

Соревнуемся мы с продовольственным предприятием поселка. План товарооборота у продавцов продовольственных магазинов был в прошлом году 5 млн. рублей, выручка 5 млн. 598 тыс. рублей. Итогом третьего квартала было присуждено здравствию. В прошлом году итогом третьего квартала было вручено переходящее знамя района, которое пока удерживает и хотели бы отдавать.

Соревнование организовано и внутри нашего торгового предприятия. Коллектив обувного магазина, например, стал победителем соревнования с коллективом галантейного, коллектива магазина «Детские товары» победил в соревновании с магазином «Техника».

Итоги соревнований водим в основном по критериям. При определении лучших учитываем многое. Если план товарооборота поднялся ежемесячно, если не было на продаже жалоб от покупателей, если достаточный был ассортимент товаров, чистота порядка в помещениях и



Продавец магазина на территории торговых точек района. Передовики поощряются материально и морально. Соревнование побуждает людей работать творчески, полной отдачей знаний, способностей, выявляет и может использовать все свои резервы.

Надо сказать, что

ИЗ ОПЫТА КАЖДОГО — ОПЫТ ОБЩИЙ

РАБОТУ наших кооператоров и торговых работников нельзя оценивать только в процентах выполненного товарооборота, нужно смотреть: а как же обеспечивается товарами население? Вот это сложнее. За каждой цифрой стоит реальный человек. Люди разные — разные желания и потребности. Поэтому нужно изучать запросы покупателей. Что же для этого делается в нашем коллективе?

Самая распространенная форма работы — сбор заявок в магазинах. Я сам часто бываю на рабочих местах, в бригадах, беседую с покупателями. Интересуюсь, что есть и что надо. И все, кажется, есть. Дефицитом населения можно назвать швейные и стиральные машины, пылесосы, сепараторы, в этом году еще валенки. Все остальные товары нужно только вывозить. Но лишь председателю или товароревду ездить невозможно. У нас, например, стало неписанным законом: каждая бригада по-месячно ездит на базу за товаром. Продавец-то сам знает, что нужно его покупателю! Может быть, эти «поездки» затрудняют работу, сбивают ритм. Но мы считаем этот метод нуж-

ным, его целесообразность доказало время.

И потом, независимо от того, что торгуем в основном в магазинах, нужно приблизиться к нашему покупателю. Именно на рабочие места. Так, за минувший год было организовано 19 выездов на фермы, в полеводческие и животноводческие бригады, за зимовку в рабочих коллективах побывали все торговые коллектизы.

Что тоже не очень трудно, только необходимо договориться о такой вот встрече предварительно.

Сказать, что вывозятся и продаются одни дефициты, нельзя. Но, например, доляркам мы стараемся предложить товары получше. Как правило, этим трудом заняты, в основном женщины. Работа, дом, хозяйство... Им просто некогда бегать по магазинам, тем более выставивать огромные очереди. Поэтому предпочтение оказывается доляркам.

Следующий вопрос, и, пожалуй, самый серьезный — это организация социалистического соревнования на торговых предприятиях и

создание условий труда работникам торговли. Начну с последнего. Простейший пример: стоило проявить внимание, побеспокоиться о продавцах, да и о покупателях, получше подготовиться к зиме, как жалобы на холод в магазинах прекратились. Мелочь? Но очень важная в деле заботы о человеке. И сами люди отзываются добром.

Теперь об организации соревнования. Одно дело кричать с трибуны: «Давай-давай!», как это случается. Но совсем другое: показать настоящего человека дела, энтузиаста своей работы. Мы привыкли ругать продавцов за все неурядицы в торговле, за невнимание, винить за все «прорехи» на прилавках... А я думаю, в торговле работает немало скромных, знающих людей.

Нужно только показать настоящего работника прилавка. Ведь как работает тот же продавец, грузчик, шофер, бухгалтер? Знаем ли мы лучших работников торговли, опытных и уважаемых продавцов? Нет. Не привыкли еще к этому. А зря. Поэтому на вопросы о человеке мы обращаем самое серьезное вни-

мание. Стараемся заинтересовать труженика и материально, и морально — средства и стимулы для этого есть.

Недавно ездили заключать договор с работниками Мельковского кооппредприятия. Люди остались довольны этой встречей. Поговорили, посмотрели, обсудили, как у нас и как у них. Поучились друг у друга, указали на недостатки. Именно в таких вот совместных встречах и видна гласность социалистического соревнования, очевидна ее польза. Опять же: выполнены планы и обязательства, подведены итоги. А как они выполнялись, как это было показано, как критиковалось в коллективе, как одобрялось? Нет гласности в ходе соцсоревнования — ноль всей этой работе!

Наш профсоюзный комитет (возглавляет З. П. Кащенко) ведет неплохую работу в этом плане. Девушки там боевые и инициативные. Выпускается специальная газета, ежемесячно подводятся итоги и называются лучшие коллектизы. Передовики, естественно, поощряются, с дру-

гими — разговор особый. А учеба кадров, повышение трудового мастерства? Этому тоже уделяется большое внимание. Факт, говорящий за себя: на смену опытным работникам с 15—20-летним стажем в торговле приходит и начинающая молодежь. Нужна им помощь, нужны практические знания и умения, опыт — все это решается на месте. У себя в коллективах проводим Дни продавца. Помимо этого, многие учатся заочно в техникумах, институтах. Нет в нашем коллективе продавцов, которые не кончили какое-либо специальное учебное заведение. Знания нужны — это требование времени!

Но, когда я говорю об общественной работе, то говорю обо всех наших работниках торговли. Я лишь координирую работу, дела всех. Поэтому ценность работы, ее высокая оценка зависит от вклада каждого. А из опыта каждого и складывается опыт работы всего предприятия.

П. ВАЛЬВАЧ,
директор Борисовского
торгового предприятия.

И ЧЕТКОЕ ТОРГОВОЕ ОБСЛУЖИВ

ОТВЕТСТВЕННАЯ роль в удовлетворении потребностей сельских жителей принадлежит кооператорам района, которые досрочно завершили одиннадцатую пятилетку и внесли конкретный вклад в реализацию Продовольственной программы. Розничный план товарооборота выполнен к 23 декабря 1985 г. на 101 процент. Сверх плана продано товаров на 1 млн. 150 тыс. руб. Прирост товарооборота по сравнению с 1980 годом составил 29,3 процента. Таких показателей достигли за счет повышения производительности труда и качества обслуживания, внедрения прогрессивных методов и форм торговли.

Лучших успехов в прошлом году добились коллективы Крапивинского продовольственного коопредприятия (директор Л. Ф. Каляжная), Мунгатского, Барачатского, Плотниковского и Унгигинского смешанных коопредприятий (директора С. К. Мазур, П. А. Вальвач, Г. А. Макеева и Р. А. Зенич).

Из 80 магазинов план товарооборота выполнили 50. Большой вклад в эту работу внесли Н. Н. Теряева, В. А. Селицкая, А. В. Горелько, М. А. Кириллова, Г. А. Гудало, В. А. Булгакова, А. И. Корчуганова, Н. Г. Владимирова, Г. И. Усольцева, Р. Н. Васильева, В. А. Алимова, З. П. Терещенко, Г. А. Малышева, Л. К. Еременко.

Заведующие магазинами стали чаще бывать на базах поставщиков, более внимательно занимаются отборкой товаров. Они наладили тесную связь с промышленными предприятиями, заключают договоры о сотрудничестве с соседними областями. Систематически проводятся ярмарки-базары по продаже различных товаров. На активизацию работы повлияло улучшение материально-тех-

нической базы. За пятилетку построено и сдано в эксплуатацию 15 магазинов с торговой площадью 1720 квадратных метров.

В народе говорят: «Хлеб всему голова». Продукция хлебозавода нужна ежедневно каждому человеку. Поэтому вопрос выпечки и снабжения населения хлебом, хлебобулочными изде-

никами добросовестно выполняют свои обязанности и добиваются высоких показателей. В первых рядах А. Е. Сидоркина, Э. Э. Афанасьева, Л. В. Трофимова, Н. П. Чудакова, Ф. Н. Бодрова, А. З. Черданцева, А. И. Титова, А. С. Гагарин, Г. С. Сундугашев, В. П. Степанова, М. Б. и А. Б. Пере-верзевы.

Существенную роль в работе районного потребительского общества играют общественное питание и за-

нять план, значительно повысить производительность труда. А главное, повысилось качество продукции. Но сделано пока не все. Большие задачи коллектив должен решить в 12-й пятилетке.

Существенную роль в работе районного потребительского общества играют общественное питание и за-

нтера. Лидерами соревнования здесь являются Г. И. Белоглазова и Н. И. Лукьянова. План заготовительно-го оборота за пятилетку выполнен на 113,9 процента, по мясу — на 110,6, по картофелю — на 115,2 процента. Большая часть продукции была отправлена за пределы района. Многое нужно сделать заготовителям в очередном пятилетии, особенно по заготовкам сельхозпродуктов.

Невозможно было бы выполнить наши планы и обязательства без автотранспорта. От четкости работы автохозяйства зависит выполнение объемных показателей нашими предприятиями. Первостепенное значение имеет отношение водителей к своим обязанностям. Многие с душой и большим старанием трудятся на стареньких машинах и аккуратно выполняют доведенные планы. Наивысшие показатели имеют Н. И. Вязов, В. И. Сухоруков, И. Н. и Ю. Н. Мизюркины, М. Ф. Папанов, А. А. Вегнер.

Мы все хорошо понимаем, что достигнутое сегодня завтра нас удовлетворять не может. Поэтому дружно возьмемся за выполнение плана и обязательств первого года и двенадцати пятилетки в целом. К XXVII съезду кооператоры взяли повышенное обязательство: к его открытию продать сверх двухмесячного плана товаров на 30 тыс. рублей. Эффективность торговли зависит от работы каждого звена, каждого труженика. И чем лучше будет организовано дело во всех подразделениях, тем качественнее и быстрее мы сможем удовлетворить запросы наших покупателей.

Н. ГОНЧАР,
заместитель председателя
района по кадрам
и оргработе.

КОГДА ЗА ДЕЛО БЕРУТСЯ ДРУЖНО



Николай Иванович Вязов многие годы работает в автохозяйстве Крапивинского района. Он ударник коммунистического труда, лидер районного соревнования среди водителей.
Фото В. Шипунова.

лиями и другой продукцией собственного производства стоит у нас на первом месте. Возникающие трудности мы стараемся быстро устранять. Несмотря на то, что работа на хлебозаводе тяжела, нет там нужной механизации, многие труже-

нты и другим продукцией собственного производства стоят у нас на первом месте. Возникающие трудности мы стараемся быстро устранять. Несмотря на то, что работа на хлебозаводе тяжела, нет там нужной механизации, многие труже-

нты и другим продукцией собственного производства стоят у нас на первом месте. Возникающие трудности мы стараемся быстро устранять. Несмотря на то, что работа на хлебозаводе тяжела, нет там нужной механизации, многие труже-

ИЗ ОПЫТА КАЖДОГО — ОПЫТ ОБЩИЙ

РАБОТУ наших кооператоров и торговых работников нельзя оценивать только в процентах выполненного товарооборота, нужно смотреть: а как же обеспечивается товарами население? Вот это сложнее. За каждой цифрой стоит реальный человек. Люди разные — разные желания и потребности. Поэтому нужно изучать запросы покупателей. Что же для этого делается в нашем коллективе?

Самая распространенная форма работы — сбор заявок в магазинах. Я сам часто бываю на рабочих местах, в бригадах, беседую с покупателями. Интересуюсь, что есть и что надо. И все, кажется, есть. Дефицитов на сегодня можно назвать швейные и стиральные машины, пылесосы, сепараторы, в этом году еще и велосипеды. Все остальные товары нужно только вывозить. Но лишь председателю или товароведу ездить невозможно. У нас, например, стало неписанным законом: каждая бригада помесячно ездит на базу за товаром. Продавец-то сам знает, что нужно его покупателю! Может быть, эти «поездки» затрудняют работу, сбивают ритм. Но мы считаем этот метод нуж-

ным, его целесообразность доказала время.

И потом, независимо от того, что торгуем в основном в магазинах, нужно приблизиться к нашему покупателю. Именно на рабочие места. Так, за минувший год было организовано 19 выездов на фермы, в полеводческие и животноводческие бригады, за зимовку в рабочих коллективах побывали все торговые коллективы. Что тоже не очень трудно, только необходимо договориться о такой вот встрече предварительно.

Сказать, что вывозятся и продаются одни дефициты, нельзя. Но, например, дядякам мы стараемся предложить товары получше. Как правило, этим трудом заняты, в основном женщины. Работа, дом, хозяйство... Им просто некогда бегать по магазинам, тем более выставлять огромные очереди. Поэтому предпочтение оказывается дядякам.

Следующий вопрос, и, пожалуй, самый серьезный — это организация социалистического соревнования на торговых предприятиях и

создание условий труда работникам торговли. Начну с последнего. Простейший пример: стоило проявить внимание, побесконечно о продавцах, да и о покупателях, получше подготовиться к зиме, как жалобы на холод в магазинах прекратились. Мелочь? Но очень важная в деле заботы о человеке. И сами люди отзываются добром.

Теперь об организации соревнования. Одно дело кричать с трибуны: «Давай-давай!», как это случается. Но совсем другое: показать настоящего человека дела, энтузиаста своей работы. Мы привыкли ругать продавцов за все неурядицы в торговле, за невнимание, винить за все «прорехи» на прилавках... А я думаю, в торговле работает немало скромных, знающих людей. Нужно только показать настоящего работника прилавка. Ведь как работает тот же продавец, грузчик, шофер, бухгалтер? Знаем ли мы лучших работников торговли, опытных и уважаемых продавцов? Нет. Не привыкли еще к этому. А зря. Поэтому на вопросы о работе о человеке мы обращаем самое серьезное вни-

мание. Стараемся заинтересовать труженика и материально, и морально — средства и стимулы для этого есть:

Недавно ездили заключать договор с работниками Мельковского коопредприятия. Люди остались довольны этой встречей. Поговорили, посмотрели, обсудили, как у нас и как у них. Поучились друг у друга, указали на недостатки. Именно в таких вот совместных встречах и вид на гласность социалистического соревнования, очевидна ее польза. Опять же: выполнены планы и обязательства, подведены итоги. А как они выполнялись, как это было показано, как критиковалось в коллективе, как одобрялось?

Нет гласности в ходе соцсоревнования — ноль всей этой работе!

Наш профсоюзный комитет (возглавляет З. П. Каюшникова) ведет неплохую работу в этом плане. Девушки там боевые и инициативные. Выпускается специальная газета, ежемесячно подводятся итоги и называются лучшие коллективы. Передовики, естественно, поощряются, с дру-

гими — разговор особый. А учеба кадров, повышение трудового мастерства? Этому тоже уделяется большое внимание. Факт, говорящий за себя: на смену опытным работникам с 15—20-летним стажем в торговлю приходит и начинающая молодежь. Нужна им помощь, нужны практические знания и умения, опыт — все это решается на месте. У себя в коллективах проводим Дни продавца. Помимо этого, многие учатся заочно в техникумах, институтах. Нет в нашем коллективе продавцов, которые не кончили какое-либо специальное учебное заведение. Знания нужны — это требование времени!

Но, когда я говорю об общественной работе, то говорю обо всех наших работниках торговли. Я лишь координирую работу, дела всех. Поэтому ценность работы, ее высокая оценка зависит от вклада каждого. А из опыта каждого и складывается опыт работы всего предприятия.

П. ВАЛЬВАЧ,
директор Борисовского
торгового предприятия.

НАШИ

В ПРОЦЛЮ году Крапивинского промышленного коопредприятия план товарооборота был 5 млн. 1 тыс. рублей. Выполнены его к 21 декабря, товарооборот составил за год 5,94 тыс. рублей. Торговля в соревновании с годами превзошла планы: в 1985 году, например, выполнены планы по продаже сантехники на 103,7 процента, книжный — 108,7, галантерейный — 102,4, детский — на 102,5 процента. Магазин по продаже сантехники начал работать с автотранспортом и выполнил план на 126,9 процента.

На 1986 год плана товарооборота у нас пока нет, есть только на первый квартал — 1 млн. 482 тыс. рублей. На январь — 5 тыс. Торговля идет хорошо. В начале третьей декады января месячный план уже перевыполнен. Хорошо раскупают мебель, текстиль, галантерейные и здравоохранительные товары.

Соревнуемся мы с собственным предприятием поселка. План товарооборота у продавцов продовольственных магазинов был выполнен годом 5 млн. 5 тыс. рублей, выручили 5 млн. 598 тыс. рублей. Нас результат получше, поэтому было присуждено нам. В прошлом году в итогах третьего квартала было вручено перехватывающее знамя района, которое пока удерживаем и хотели бы отдавать.

Соревнование организовано и внутри нашего торгового предприятия. Коллектив обувного магазина, например, стал победителем соревнования с коллективом галантерейного, коллектива магазина «Детские товары» победил в соревновании магазином «Техника».

Итоги соревнований по водам в основном по кварталам. При определении лучших учитываем многое. Чтобы план товарооборота выполнялся ежемесячно, чтобы не было на продавцов жалоб от покупателей, чтобы достаточный ассортимент товаров, чистота порядка в помещениях и

так далее. Учитываем и то, что в соревновании участвуют все предприятия района. Участники соревнования получают поощрения в виде денежных премий, а также право на участие в дальнейших соревнованиях. Участники соревнования получают поощрения в виде денежных премий, а также право на участие в дальнейших соревнованиях.

Продавец магазина «Детские товары» — это Николай Иванович Вязов. Он является победителем соревнования по продаже сантехники. Вязов — опытный работник, имеющий большой стаж работы в торговле. Он всегда старается выполнять свои обязанности на высшем уровне. Вязов — настоящий профессионал своего дела. Он заслужил звание «Лучший продавец района».

Надо сказать, что люд

ФРГ: КОГО ОЖИДАЕТ ПРОЦВЕТАНИЕ?

В последнее время высокопоставленные представители правящей боннской коалиции, включая федерального канцлера Гельмута Коля, неоднократно выступали с заявлениями о том, что минувший год якобы ознаменовал собой «начало подлинного подъема западногерманской экономики». Более того, будущее сулит, утверждают они, наступление новой «эры процветания» в истории ФРГ.

Но факты свидетельствуют о том, что речь идет о попытке выдать желаемое за действительность. Рекордного уровня достигла безработица — лишь по официальным данным ее уро-

вень превышает 2,2 миллиона человек. По данным профсоюзов и общественных организаций, число «лишних людей» в стране превышает четыре миллиона человек. По официальной статистике, число бездомных в ФРГ превышает сто тысяч человек. По сравнению с 1984 годом в прошлом году на 13 процентов увеличилось число банкротств — более 19 тысяч фирм и предприятий не смогли выдержать конкуренции с крупным капиталом. Западногерманские экономисты считают, что в нынешнем году в стране продолжится рост безработицы, темпов инфляции, будет наблюдаться дальней-

шее снижение жизненного уровня населения.

Что же касается «процветания», якобы ожидающего экономику страны, то, по данным Института западногерманской промышленности, такие ведущие отрасли, как горнодобывающая, металлическая, сталелитейная, в этом году ожидают небывалый спад производства. Они значительно пополнились новыми безработными армию «лишних людей».

Если уж вести речь о некой «эре процветания», то она наступит лишь для промышленных магнатов — заставил военного бизнеса ФРГ. По оценкам экономистов, крупный капитал рас-

считывает в текущем году на 40-процентное увеличение прибылей. Особые надежды возлагаются на заказы, связанные с реализацией американской программы «звездных войн». Газета «Уизерайдз» отмечает в этой связи, что, в случае сохранения подобных темпов милитаризации экономики, к двухтысячному году военные расходы ФРГ будут доставлять от 35 до 50 процентов всех бюджетных ассигнований, не считая средств, которые пойдут на участие в американской «стратегической оборонной инициативе».

Все это красноречиво характеризует курс правящей боннской коалиции, рассеивает иллюзии относительно «радужных перспектив», которые рисует официальный Бони гражданам ФРГ.

П. ПАРХИТЬКО.
(ТАСС).

ВЫСТУПИЛИ УДАЧНО

2 февраля в Кемеровской радиотехнической школе проводились открытые городские соревнования по скоростной радиотелеграфии, посвященные Дню Советской Армии и Военно-Морского Флота. Принимали участие команды станций юных техников, школ, клубов по месту жительства города Кемерово. Были приглашены команды города Маринска и Крапивинского района.

Соревнования проводились как командные, так и личные. В программу входили: прием буквенных и цифровых радиограмм объемом по 250 знаков; передача буквенных и цифровых радиограмм на скорость.

Команда Крапивинского района состояла из членов радиокружка Крапивинского Дома пионеров и членов кружка «Юный связист» Зеленогорского Дома пионеров. Для Крапивинских спортсменов это были вторые соревнования такого ранга за время работы радиокружка, для зеленогорских — проба сил.

Наши соперники из Кемерова и Маринска были очень сильны. Достаточно сказать, что в их командах были спортсмены с первым и вторым юношеским разрядом и вторым взрослым. У нас же разрядников не было. Да и материально-техническое оснащение наших кружков не идет ни в какое сравнение с оснащением кемеровских и маринских кружков.

Программа соревнований, так как они проводились в один день, была очень плотной. Учитывая все это и то, что крапивинские спортсмены радиоспортом занимаются только второй, а зеленогорские — первый год, место замыкающего таблицу соревнований отводилось команде нашего района. Были даже возражения против нашего участия. Но наши ребята не растерялись и выступили довольно собранно. В итоге заняли третье место, пропустив вперед победителей прошлогодних областных соревнований — первую и вторую команды станции юных техников Ленинского района города Кемерово. На такой успех мы, честно говоря, не рассчитывали.

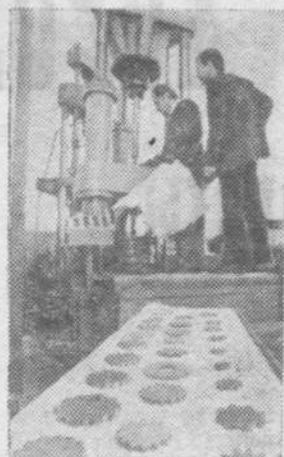
В личном зачете среди девочек лидером была Снежана Зоберт, ученица 7 класса Крапивинской средней школы. Ей вручены диплом и ценный подарок. Очень удачно выступили ученики этого же класса Андрей Попов и Андрей Ларин, занявшие четвертое и пятое места среди мальчиков. Причем Андрею Попову удалось выполнить норматив первого юношеского разряда.

Ученики 5 класса Зеленогорской средней школы Женя Фомин и Люда Борцовская также активно боролись и внесли свою лепту в командный успех. Личные достижения довольно скромные, так как сказалась слабая подготовка. Иначе и не могло быть, так как кружок практически не имеет оборудования, да и с помешанием вопрос решился только недавно. А способности и желания заниматься у ребят есть. Так, главный судья соревнований, принимавший передачу, отметил старательность и хорошее качество передачи у Жени Фомина. Очень хотелось бы, чтобы на областных соревнованиях среди школьников, которые будут проводиться в п. Крапивинском весной, команда зеленогорских спортсменов могла выступить самостоятельно. Но для этого необходимо быстро оснастить кружка головными телефонами, телеграфными ключами и заменить кассетный магнитофон на катушечный.

Необходимо улучшить оснащение радиокружка при районном Доме пионеров, так как на его базе будут проводиться областные соревнования. А базы, соответствующей данному рангу соревнований, пока нет. Кое-какое оборудование выделил обком ДОСААФ, но проблема — нет денег. А наш район пока единственный среди сельских районов области, который имеет активно работающий радиокружок. Наши спортсмены настроены по боевому и упорно готовятся к соревнованиям.

А. ЗОБЕРТ,
руководитель радио-
кружка при районном
Доме пионеров.

ДЛЯ СЕЛЬСКО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ



Высоким требованиям отвечают технологические разработки и промышленные образцы станков и оборудования для сельскохозяйственного машиностроения научно-производственного объединения «Алтайский научно-исследовательский институт технологии машиностроения». Внедренные в производство разработки алтайских ученых позволяют значительно снизить себестоимость производства сельскохозяйственных машин, повысить их качество и надежность.

Гордостью института является технология получения осесимметричных профилей методом прокатки. Станки, созданные алтайскими учеными, позволяют получать шлифы всевозможных размеров и конфигураций. Они уже внедрены на 12 заводах страны. Новая технология изготовления деталей отмечена золотой медалью Лейпцигской ярмарки.

На снимке: заместитель заведующего отделом профильной прокатки В. Боринцев и инженер Л. Фукс проводят работы на новом станке.

Фото В. Садчикова.
(Фотохроника ТАСС).

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Для вас, энергетики

Широкое использование в промышленности и других отраслях народного хозяйства различных по своему назначению и мощности энергетических установок выдвигает на первый план вопросы обеспечения надежной противопожарной защиты объектов и электробезопасности обслуживающего персонала. Вот почему весьма нужным и полезным пособием не только для специалистов-энергетиков, но и для всех инженерно-технических работников, занятых на самых различных участках народного хозяйства нашей области, станет справочник «Основы электробезопасности», недавно выпущенный в свет «Энергоатомиздатом».

Новый справочник, автором которого является В. Е. Манойлов, — это практическое пособие. Разделы книги дают возможность хорошо ориентироваться в общирном круге специальных вопросов, помогают в совершенстве овладеть основами применения электроэнергии. Страницы пособия популярно излагают причины возникновения электротравмы, пожаров в электроустановках, методы их предотвращения, а также новые достижения науки и техники в расмотренных вопросах. Даны конкретные советы о бережном, экономном расходовании электроэнергии.

Анализ пожаров в электроустановках показывает: большая доля их происходит от коротких замыканий. В новом пособии Б. И. Каюшкина, Е. А. Мешалкина «Тушение пожаров в электроустановках», выпущенном «Энергоатомиздатом» и распространяется на электромонтажников и электриков, работающих во всех профилях промышленности и сельского хозяйства, рассмотрены особенности возникновения, развития и тушения пожаров в электроустановках, приведены данные требуемых расходов огнетушащих веществ. Даны рекомендации по предупреждению травматизма людей при тушении пожаров.

Добрый советчиком электриков станет и новый справочник «Безопасность про-

изводственных процессов», выпущенный в свет издательством «Машиностроение». В нем приведены характеристики опасных и вредных производственных факторов для наиболее распространенных в промышленности производственных процессов. Даны рекомендации по методам ограничения вредных и исключению воздействия на работающих опасных факторов. Рассмотрены также основные вопросы охраны окружающей среды, связанные с проведением производственных процессов.

Весьма ценным является то, что во всех рекомендуемых справочниках, пособиях для энергетиков подробно изложены вопросы техники безопасности, охраны труда и производственной санитарии, даются практические советы о мерах индивидуальной защиты и первой медицинской помощи. Рекомендуемые пособия могут быть также полезны инженерно-техническим работникам, занятых вопросами проектирования, монтажа и эксплуатации энергостанций, и тем кто непосредственно отвечает за соблюдение техники безопасности и противопожарной защиты на объектах народного хозяйства и невостройках.

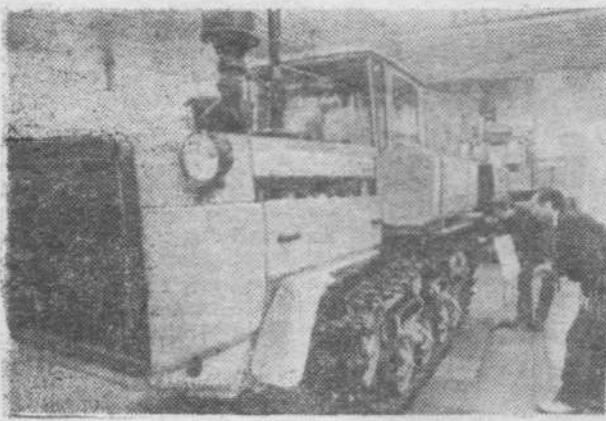
А. ВАСИЛЕНКО,
начальник отделения УПО
УВД Кемеровского
облисполкома.

Редактор
В. И. КОРАБЛЕВ.

Крапивинской дирекции киносети требуются на постоянную работу слесарь КИП, мастер по ремонту кинотехники, шофер, заместитель директора, знающий кинотехническое оборудование. Каждый месяц, помимо зарплаты выплачиваются премиальные.

ВНИМАНИЮ
НАСЕЛЕНИЯ

8 февраля Заготконтроль проводит субботник по заготовке мясопродуктов, топленого масла, шерсти, тряпья, металлом, цветного металла, лекарственного сырья. Закуп будет производиться с 9 до 17 часов. Сдатчики отовариваются товарами повышенного спроса.



Москва. На ВДНХ СССР открыта международная выставка «Экономическое и социальное развитие села — важнейшее условие в реализации Продовольственной программы СССР».

Большое место отведено показу образцов новой сельскохозяйственной техники. Многие из них здесь пройдут своеобразный экзамен перед механиками, специалистами, конструкторами. Особое внимание на выставке уделяется комплексной механизации сельхозпроизводства, разработке и освоению системы машин, позволяющей использовать одну и ту же единицу техники на многих производственных операциях. Широко представлен опыт внедрения индустриальных технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

В экспозиции также демонстрируются различные приборы и средства контроля, облегчающие операции по просушке зерна, ускоряющие экспресс-анализы и исследовательские лабораторные работы. Немало места отведено показу опыта механизации работ в животноводстве и кормопроизводстве.

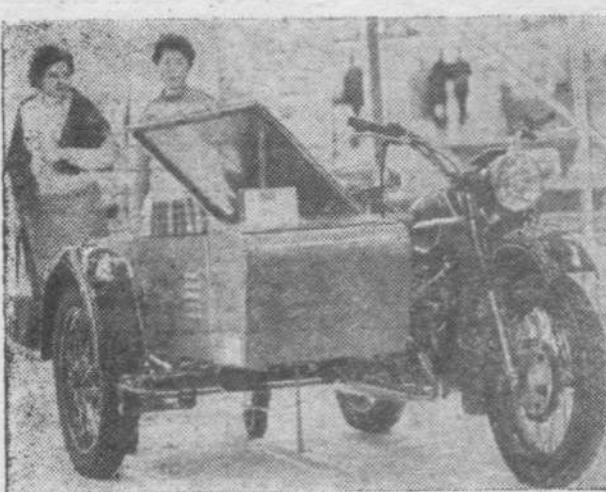
Выставка посвящена предстоящему XXVII съезду КПСС.

На снимках: новый гусеничный трактор «Волгарь» ДТ-175-С;

съемный кузов мотоцикла. Предназначен для сбора сельхозпродуктов от индивидуальных сдатчиков. Изготовлен Гомельским заводом торгового оборудования.

Фото В. Созинова и Г. Хамельянина.

(Фотохроника ТАСС).



НАШ АДРЕС: 652440, п. Крапивинский ул. Советская, 6. Телефоны: редактора 1-09, зам. редактора, заведующего отделом партийной жизни 1-14, отдела народного хозяйства и экономики 1-11, ответственного секретаря 1-02, отдела культуры, быта и труда 1-03, старшего сотрудника 3-00, бухгалтера 1-02 (2 зв.), фотокорреспондента 1-16 (2 зв.), типографии 0-70. Крапивинская типография Кемеровского полиграфкомбината управления издательства, полиграфии и книжной торговли Кемеровского облисполкома. Тираж 6502. Заказ 379.

Газета выходит три раза в неделю: во вторник, четверг, субботу. Объем газеты 1 в. а.