

# МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛ

Учредители издания:  
трудова́й коллектив,  
профсоюзная организация  
Магнитогорского  
металлургического комбината,  
редакция газеты

ВТОРНИК  
9 февраля  
1993 года

№ 26 — 27  
(8463 — 8464)

Цена договорная  
Газета выходит  
с 5 мая 1935 года



Фото И. Логунова

## На трамвае написано "Марс"

Говорят, что реклама — двигатель торговли. А если и сама реклама движется? Специалисты утверждают, что восприятие такой рекламы увеличивается как минимум в два раза.

Неслучайно в управление трамвая в последнее время зачастили коммерсанты. И вместо надписей "Пионер Магнитки" на трамвайных вагонах теперь броско выведено "Игра или дело — ешь "Марс" смело!". Что ж, иные времена — иные надписи.

Первая движущаяся реклама появилась в городе в декабре 1991 года. Сегодня таких вагонов, везущих помимо пассажиров и некий рекламный смысл, около восьмидесяти. При этом предприниматель, решивший разместить свою рекламу, сам может выбрать трамвайный маршрут; по которому будет курсировать "фирменный" поезд. Его же забота — найти хороших художников и "расписать" вагон. После этого можно считать, что дело сделано, и ждать потенциальных клиентов.

Интересная деталь: чем крупнее фирма, тем больше трамвайных вагонов занимает ее реклама. Если провести своеобразный рейтинг, выглядеть он будет следующим образом: фирма "А. В. Горенков", торгующая мебелью, — 14 вагонов, страховая компания "Лама", которая, кстати, таковой не является, — 12 вагонов, предприятие "Сфера", реализующая шоколад "Марс", фирмы "Алиса" и "Премьер" — по 10 вагонов.

Естественно, размещается реклама не даром. В этом году управление трамвая берет с предпринимателей за каждый расписанный бок вагона 18 тысяч рублей за полгода. Не бог весть какая сумма по нынешним временам, но компенсировать хотя бы часть убытков нашего общественного транспорта она помогает. Ведь только в минувшем году трамвайчики заработали на рекламе 517 тысяч рублей.

И. ГОРЕНКО.

Забывшие...

## Аккредитация с заковыкой

Во время аккредитации и лицензирования серьезной ревизии подверглись лечебные учреждения города. Больницами первой категории признаны первая городская и медсанчасть треста "Магнитострой". По мнению комиссии, определенного прогресса достигли медики четвертой городской больницы. "Есть данные роста", — такова оценка специалистов. Учреждению была присвоена вторая категория.

Однако мнения членов комиссии разделились, когда речь зашла о родильных домах Магнитогорска. И до сего дня вопрос по ним остается нерешенным. Открытым остался и вопрос о медсанчасти комбината, категория которой не определена "до установления собственности диагностического центра".

Проще говоря, если мощнейший в области по оснащению диагностический центр не будет передан в полное владение МСЧ, которая является подразделением горздравоотдела, больнице на Набережной присваивается лишь вторая категория. Таким образом, наши медики оказались загнанными в угол: на карту поставлен размер их заработной платы, обеспечение, а в условиях страховой медицины — еще и расценки на лечение.

Однако это лишь костяк, как сказали бы литераторы, фабула истории. Существует еще масса нюансов и хитросплетений, по которым единое по сути медицинское учреждение превращается в разрозненную структуру. А долгожданный диагностический центр — в яблоко раздора нескольких заинтересованных сторон. У больных же, увы, может появиться незавидная перспектива — стать заложниками межведомственной несурзацы. А не хотелось бы...

## ИНТЕРВЬЮ НА ТЕМУ ДНЯ

## Что год по бартеру готовит?

Сегодня мы предлагаем вниманию читателя короткое интервью с заместителем директора вновь созданной структуры "Розторг" Валерием Викторовичем МАРКИНЫМ.

— Валерий Викторович, будут ли в нынешнем году талоны на бартерные товары?

— Нет. Это однозначно. Судите сами. Галопирующая инфляция рубля, до 50 процентов в месяц, делает смехотворной любую сумму, установленную на бартерный талон. В этой ситуации талон буквально через пару месяцев утратит свое номинальное денежное значение. К тому же, по программе внешнеэкономических связей на приобретение товаров выделено всего 10 миллионов долларов...

— В несколько раз меньше, чем 1992 году?

— Да. Но не спешите огорчаться. Генеральным директором акционерного общества перед нашей структурой поставлена задача закупить в странах бывшего Союза товаров на 10—11 миллиардов рублей. И сегодня мы интенсивно занимаемся закупкой продукции как российских предприятий, так и стран СНГ: холодильников, стиральных машин, одежды и обуви и т. д. Что касается закупок за рубежом, то из 10 миллионов долларов один миллион направлен на закупку бытовой радиотехники.

— Валерий Викторович, давайте прикинем поштучно. Достанется ли каждому трудящемуся комбината хоть по одной вещи или нет?

— Естественно, должно достаться. Впрочем, как мы с вами знаем, в цехах выделяют товары в первую очередь лучшим. Большая проблема у нас сегодня — обувь. Планируем в этом году закупить женскую и мужскую зимнюю обувь,

ведем переговоры по закупке женской летней одежды. Это платья, юбки, костюмы. А для мужчин в первую очередь — добротные мужские костюмы. Небольшая часть средств будет направлена на закупку товаров детского ассортимента. Надо сказать, что в основном детские товары очень дороги, практически по одной цене со взрослыми.

— А про ветеранов не забыли?

— Разумеется, нет. Кстати, талоны для ветеранов останутся. Сегодня пенсионеры могут приобрести немало товаров в широком ассортименте. Пополнение его будет зависеть от скорости реализации товаров. Надеемся, что ветераны не останутся в обиде.

— Кстати, об "обидях". Нет ли у вас жалоб на неравномерное распределение товаров по переделам?

— Жалобы единичны. Хотя, как вы понимаете, если есть распределение, есть и недовольные. Впрочем, не все зависит от нас. Нам бы очень хотелось, чтобы такие подразделения, как УЖКХ более оперативно составляли списки своих работников, чтобы не задерживать товарооборот. Бывает, что из УЖКХ приходится ждать списки по месяцу и более, хотя численность трудящихся у них не больше, чем в прокатной переделе или "Торняке". Хочу подчеркнуть и прошу вас довести информацию до всех трудящихся комбината, что списки будут действительны только в течение месяца со дня выдачи разрядки. Если человек не выкупил товар за этот срок, он лишается права на его приобретение. Справедливости ради будем отдавать талоны на приобретение товаров в те же производства, другим работникам.

— Многих удивил резкий скачок цен на импортные товары. К примеру, в декабре прошлого года стоимость видео-

магнитофона была около 25 тысяч, сегодня — 150000?

— Резко подскочила себестоимость металла, который отгружается на экспорт. Комбинат несет значительные затраты, к тому же возросли экспортные и импортные пошлины, введен налог на добавленную стоимость в размере 20 процентов. И на многие виды товаров введены акцизные налоги. Поэтому и повышается стоимость товаров. Впрочем, и зарплата растет!

— Валерий Викторович, а если конкретней, каковы же новые цены?

— Боюсь попасть впросак. Назову предварительную стоимость, а она окажется либо выше, либо ниже реальной. Тогда что? Впрочем, риску. Телевизоры "Шарп", которые поступили по разрядке, будут стоить без малого 300000 рублей. Видеомагнитофоны "Панасоник" — 150000. Поступили в большом количестве холодильники "Санио", швейные машины "Ягуар", кулонные комбайны "Санио". Но по этим видам товаров цену даже предварительную назвать не могу. Нет расчета затрат. Поступили около 10000 "пуховиков".

— Валерий Викторович, каковы перспективы "Розторга"?

— В настоящее время планируем работу с магазином по К. Маркса, 185. Ведем переговоры с мэрией по поводу того, чтобы взять под свое крыло весь комплекс магазина "Орбита" и сделать его фирменным магазином "Розторга". Коллектив согласен на создание совместного предприятия. Сейчас мы интенсивно ищем место под строительство баз и складов. Надеемся на тесное сотрудничество с газетой. Мы за открытость и гласность, поэтому планируем ежемесячно использовать страницы "Магнитогорского металла" для наших сводок о том, какой товар и в каком количестве передан в подразделения комбината. Пускай трудящиеся знают все.

Беседовал  
А. ВИНУКОВ