



ВОПРОС-ОТВЕТ

Закон против бессовестных

«Я уже немало, позлата немало, мне есть с чем сравнить... Раньше продавцы прежде, чем взвесить колбасу, обрезали веревки и железки с каждого батона, отламывали пачерный лед, отряхивали землю с овощей, не взвешивали шедуху от лука... Сейчас безобразия на каждом углу, точнее, за каждым прилавком. Кто проверит продавцов на правильность взвешивания товара? Куда обращаться, если обманули? Какое наказание будет обманщикам? Что-то с совестью у людей стало...»

Х. ХАДЖИЕВА,
эксперт органа по сертификации продукции и услуг

— Согласно Правилам продажи отдельных видов товаров, продавец обязан до подачи к месту продажи освободить товар от тары, оберточных и упаковочных материалов, металлических клипс. Загрязненные поверхности или части товара должны быть удалены.

Государственный контроль, надзор за соблюдением законов и нормативных актов Российской Федерации, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей, осуществляют отдел государственного надзора Челябинской области Уральского межрегионального территориального управления Ростехрегулирования (Магнитогорск, пер. Спартакский, 6/1; т. 20-70-59) и территориальный отдел территориального управления Роспотребнадзора (надзор в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека) по Магнитогорску, Агаповскому, Кизильскому, Нагайбакскому, Верхнеуральскому районам (Магнитогорск, ул. Ленинградская, 84; т. 21-36-03, 21-35-60). За нарушение прав потребителей продавцы несут административную, гражданско-правовую или уголовную ответственность в соответствии с законодательством.

К сожалению, наличие или отсутствие сведений при приеме на работу проверить нельзя — это категория нравственная. В обществе катастрофически не хватает нравственных ценностей. Продавец несет в себе все его достоинства и недостатки: жить в обществе и быть свободным от общества нельзя. А раз так, то Ростехрегулирование и Роспотребнадзор должны применять меры, предусматриваемые соответствующими документами. Поэтому, чем чаще потребители будут обращаться в контрольно-надзорные органы, тем быстрее в сфере торговли будет наведен порядок.

Исключительно от природы

«Вот на подсолнечном масле пишут: «Без холестерина». А ведь в растительных маслах вообще не бывает холестерина. Или я не прав? А еще хочу узнать — там действительно есть витамин Е?»

Р. ХУСНУДИНОВ,
эксперт органа по сертификации продукции и услуг

— Про холестерин вы совершенно правы. Отсутствия его в подсолнечном масле — это исключительно природное свойство данного продукта. Так что никакой заслуги производителя здесь нет. Точно так же, как и наличие витамина Е. Вообще все растительные масла содержат в своем составе витамин Е больше, потому что оно меньше подвержено термической обработке.

Пьезопластики не стирают

«Сейчас рекламируют стирку с помощью различных приспособлений, которые нельзя назвать стиральной машинкой по большому счету. Хочу узнать, по совпадению, что эти «стирашки» так же хороши и действительно выводят пятна «поставленную задачу». А может, это я ворчу по стариковски и зря смеваюсь? Подскажите, кто прав — я или рекламщики?»

Л. ДАРИОНОВ,
эксперт центра «Ростест — Москва» (Москва)

— Сомнения Леонида Анатольевича обоснованы. Сегодня рекламируют «стирашки» с высокочастотными пьезопластиками. Мол, бросьте белье в 30-литровый тазик или ванну, опустите туда пластинку и ждите, пока за 10–12 часов все отстирается. Однако никакой стирки тут нет, идет только высокочастотное колебание стирального раствора. На стандартных загрязнениях с помощью спектрометра мы не увидели никакой разницы: пролежало замоченное белье с пластиной или без нее. К тому же, если вещи пролежат в стиральном растворе 6–12 часов, порошок сами «сожрут» с них всю грязь. Хотя за 12 часов она может вернуться на белье обратно. Поэтому не стоит доверять рекламе, восхваляющей эти чудодейственные средства.

Простая арифметика

«В магазине спросила у продавца: сколько граммов подсолнечного масла в бутылке? Она сказала — 900. Пришла домой, а там всего 753 грамма. Что делать, когда такая обман?»

К. ВАХТИНА,
на вопрос читательницы отвечает Елена БАГАЕВА, эксперт органа по сертификации продукции и услуг

— Продавец обязан предоставить потребителю достоверную и полную информацию о товарах, обеспечивая тем самым возможность их правильного выбора. Это прописано в ГОСТ Р 51074-2003 «Пищевые продукты. Информация для потребителей. Общие требования». При маркировке подсолнечного масла на этикетке указывают объем в л, мл, дм³ или массу нетто в кг или г. Растительное масло легче воды, поэтому масса нетто и объем не совпадают. Если масса указана в мл, то 1000 мл подсолнечного масла будет по весу соответствовать 920 г, а 900 мл будет весить 828 г. Если на этикетке указан другой объем, то можно пересчитать самим, исходя из того, что 10 мл подсолнечного масла весит 9,2 г.

Покупатели, объединяйтесь!

А не организовать ли нам с вами, уважаемые читатели, этакую «Уголок покупателя»?

Как мы в детстве, в начале восьмидесятых, помню, смеялись! А смеялись, когда услышали историю примерно следующего содержания. Пришла, мол, западная бабушка в московский магазин, и как-то там с ней невнимательно обошлись представители нашей, тогда еще советской, торговли. Возмущенная бабушка через переводчицу сказала, что она, мол, еще целый месяц пролежит в Москве, но в этот магазин больше ни разу не придет и ничего там не купит! Она должна срывать этот аргументом наших стойких теток напав. Стойкие тетки-продавщицы посмотрели на нее не просто с непониманием, а прямо-таки с презрением. Ты что, мол, старая? Вал и больше не появляйся, мы только рады будем. А бабушка-то, наивная, думала, что напугает их тем, что они в кассе недостачатся ее, бабушкиных, денег. Привыкли они там, на своем диком Западе, что каждой покупателю на счет, за каждого держатся, цепляются. Думала, ну нас тут, в цивилизованной советской, будет также. Ха! У нас тут план есть, фиксированная зарплата, премия — все есть, кроме покупателей и товаров. Вернее, было. Мы же про совдеп говорим, про социализм.

Потом грянул кризис. Прошло каких-то пятнадцать-двадцать лет, и мы начали потихоньку понимать, что перед нами была та западная бабушка. Нет-нет, да и отнесуся продавцы внимательно к тебе. Потом больше, больше! Оказалось, что люди они зависимые,

Кому доверить заказ

Сегодня цена и качество — два показателя, которые определяют конкурентоспособность предпринимателя

О нем много говорят. Причем на разных уровнях социальной лестницы. Его жаждут предприниматели. О нем мечтают производители. Его жаждут руководители крупных предприятий. От него зависят многие учреждения и организации. О нем немало написано — бумаги есть на всех уровнях государственной власти. Разные люди называют его по-разному. О чем это? О государственном, областном, муниципальном уровне государственного и муниципального заказа.

Документов, регулирующих организационно-правовые отношения, возникающие при формировании, размещении и исполнении на контрактной основе государственных заказов, немало. Федеральные законы «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», областной закон и постановление губернатора Челябинской области «Об обязательстве областного бюджета», постановление городского Собрания «О порядке размещения муниципального заказа в городе Магнитогорске».

Но все равно вопросы остаются. Поставщики — так назвали предприятия и предприниматели в законах и нормативных документах, которые «отхватили» госаказ, ворчат на строгости организаторов. Те, кому не повезло, рассказывают о коррупции и взяточничестве во время проведения конкурсов. Понятно, что иметь гарантированного, организованного потребителя товаров и услуг в лице государства — дело хорошее. Но ведь такую честь заслужить надо. Помните лозунг из времен нашей бывшей страны: «Или крепки делами своими. Очень актуальный слоган...»

Конкурс на поставку продуктов питания для бюджетной сферы в четвертом квартале текущего года был объявлен в начале августа. Раньше такую работу проводили силами управления и снабжению. Сейчас два управления — экономики и развития потребительского рынка — заняты общим делом. В день вскрытия конвертов с конкурсными заявками, 6 сентября, в кабинете начальника управления экономики Владимира Ушакова было многолюдно. Любый из конкурсантов мог присутствовать во время этого процесса, в случае необходимости что-то уточнить, устранить кое-какие недостатки. Процедура длинная: 37 претензий заявили о готовности поставлять по несколько наименований продукции, так что к концу работы уже и слушать было непросто, и анализировать сложно. Не скрою,

многие предприниматели мне жаловались, что «с первой минуты идет «подгрыш» одним и задвигание других». На мой взгляд, можно было такое заметить в репликах членов комиссии, но так как у заместителя главы города В. Сидоренко, начальника управления экономики В. Ушакова, начальника управления по развитию потребительского рынка и председателя конкурсной комиссии П. Карабельщикова вкусы разные, то общее число «любимчиков» значительно возросло. И определялось оно, в первую очередь, количеством правильно оформленных документов.

Не знаю, правильно ли «просить» те огрехи, которые были обнаружены при вскрытии: каких-то документов не хватало, где-то недоделали справки, кто-то недоплатил налоги. А один предприниматель из Челябинска не успел весь пакет документов предоставить, так как у него сломалась машина — так пояснил его представитель, — и по факсу прислал только информацию о ценах.

Помилуйте, господа предприниматели, это вы называете «подгрыш и задвигание»? Да с вами, как с детьми малыми: еще и еще раз объясняли, давали возможность исправить ситуацию.

Тут же, по ходу работы, вслух звучали характеристики на претендентов, вспоминали их предыдущие заслуги и проступки. Но и «отличники», и «хорошисты», и «серые троечники», и даже некоторые «военачальники» были допущены к участию в конкурсе.

Была у присутствующих возможность после работы конкурсной комиссии ознакомиться с условиями поставок конкурентов. Так что и тут претензии к организаторам, которые высказывали мне до начала конкурса предприниматели, мол, «еще не известно, какие там цены на самом деле указаны!», не подтвердились.

Следующим этапом конкурса была дегустация, которая состоялась через несколько дней. «Что там дегустировать? — возмущались участники конкурса. — Мы же предоставили документы, пусть их изучают, там все написано.» Я тоже так думала. Пока не увидела содержимое вскрытых банок с рыбными консервами и тушенкой. Попробовать не рискнула, а эксперты эти жевали — работа такая.

Но не все так печально. Когда шла дегустация колбасных изделий местных производителей, картина была обнадеживающей. Хотя и тут некоторые странности были заметны. Все участники предоставили продукцию, выпущенную по ГОСТу, — таковы условия конкурса, значит, теоретически, вся должна быть одинаково хороша. Но на практике было несколько иначе... Выходит, одним бумагам было, без дегустации не обойтись. А потом, дней через 10–15, заседала комиссия и по каждому наименованию из конкурсной заявки

рассматривала соотношение цены и качества. Вопрос, казалось бы, простой: «Все лучшее детям... Мы за цену не стоим». Нет, за каждый рубль стояли. Тут тоже арифметика простая. Если при покупке 1 кг заплатили больше на 7–10 рублей, но приобрели что-то ну очень вкусненькое, это одно дело. А если эти 7–10 рублей умножить на количество тонн чего-то ну очень вкусненького, то получается ну очень внушительная цифра. Но Карабельщиков как заклинило твердил: «Мы детей кормим!» и оказывалась прав. «Качество — это основа здорового питания, не надо забывать об этом», — поддерживала Петра Михайловича Людмила Покрамова, директор МЦСМ. — Пусть подороже, но зато дети получат только лучшие продукты!»

Сразу после заседания комиссии мы собрались в кабинете у Петра КАРАБЕЛЬЩИКОВА. — Петр Михайлович, зачем предприниматели, которые один раз нарушили условия договора, вы вновь допускаете к участию в конкурсе? — Лишь потому, что у нас нет гарантий, что другой поставщик выполнит все условия договора. Мы вынуждены сегодня присудить 1, 2, 3 места. И если поведет тот, кто занял первое место, мы начнем работать с теми, кто занял второе и третье. Но в 2006 году, когда схема конкурсных поставок будет отшлифована и мы будем знать всех наших поставщиков, требования к участникам конкурса будут строже. И если кто-то в 2005 году не выполнит условия договора, то в 2006-м он к участию в конкурсе допущен не будет. Возможно, мы будем вынуждены искать иностранных поставщиков, выходящих на российский рынок. Это жесткие меры, но другого пути нет.

— Среди участников конкурса есть такие, у которых не проплатены налоги в бюджет. Такие сведения озвучил в первый день конкурса Виталий Сидоренко. Почему такм предпринимателям сделаны послабления? Ведь в условиях конкурса отсутствие долгов прописано как обязательное условие.

— Нам необходимо обеспечить мясом все общественное питание и социальную сферу, поэтому приходится быть мягче, чем надо. — Такие незаемные поставщики? — К сожалению, да. — В первый день конкурса не у всех были правильно оформленные документы.

— И с этим мы миримся последние дни. Были кое-какие недочеты при предъявляемых требованиях, но все мелочи были устранены в течение очень короткого времени. Кто не смог опротестовать претензии, выведен из числа участников конкурса. Если же один нюанс в этом конкурсе — его проводит новый коллектив управления экономики. Поэтому какие-то шероховатости неизбежны.

— Какие меры административного воздействия вы можете применить к поставщику-нарушителю?

— Если кто-то не выполнит условия договора, то разве можно быть уверенным, что предприниматели других муниципальных образований будут дисциплинированнее... Уверенности нет, конечно. Но допустить, чтобы питание в городской бюджетной сфере выросло от неисполнительных поставщиков, мы тоже не можем. Сейчас создается сайт магнитогорского муниципалитета, будем приглашать через Интернет к участию в конкурсах предпринимателей из Оренбургской, Свердловской, Курганской областей. А когда у нас будет больше участников, то и требования будут иные. И никаких снисхождений нарушителям не допустят.

— Если говорить о культуре деловых отношений — есть какие-то изменения? — Конечно. Все теперь понимают, что просто прийти и «сорвать бюджетные деньги» не получится. Конкурсанты поняли, что мы требуем документов, проверяем качество продукции. Многие индивидуальные предприниматели уже осознали меру ответственности, серьезно готовятся к конкурсу. Если раньше они представляли собой «сырые» документы, то сейчас мы видим и качественные соответствия, и справки о налогах, и все другие документы, подтверждающие состоятельность и серьезность намерений поставщиков. Предприниматели видят, что их продукция городу нужна, знают, куда она идет, совсем иначе осознают значимость своего дела. Среди конкурсантов есть такие, которые за год значительно выросли. Ну, а нерадивые как были, так и остаются. Но эти предприниматели очень скоро будут выведены из числа поставщиков.

— Расчет с поставщиками городской власти проводит своевременно? — Бывало, что задерживали. Но, в основном, деньги перечисляются вовремя. Сегодня при гарантированных поставках власти гарантирует своевременное финансирование.

— Было интересно узнать, что думает о прошедшем конкурсе человек, который большую часть жизни связан со стандартами. — Людмила ПОКРАМОВА, директор Магнитогорского центра стандартизации и метрологии.

— Людмила Евгеньевна, какковы ваши впечатления от сегодняшней работы комиссии? — Хорошо, что появились такие комиссии. Здесь можно выбирать поставщиков, говорить о качестве, о цене. Сегодня цена и качество — два показателя, которые определяют конкурентоспособность предприятия. Третий год проводятся конкурсы, и уже можно говорить о порядочности поставщиков, о тех, кто работает над повышением качества в непростой экономической ситуации, сдерживает рост цен, осознавая свою ответственность перед потребителем. Конкурсы, конечно, нужны. Но еще мало опыта — сегодня все было несколько сумбурно, новые члены комиссии свое мнение формируют на основе неполных знаний. И хорошо, что в комиссии есть опытные люди, которые давно занимаются организацией поставок. Это Горторг, который сегодня представляла Валентина Ростемберская, Петр Карабельщиков и его заместитель Людмила Митрошкина. Эти три человека играют определяющую роль. Остальным нужно прислушиваться, учиться и набираться опыта.

... Мы затронули сложную тему. И одной газетной публикацией тут не обойтись. Как поставщики выполняли условия договора? Какого качества продукция они поставляют в Горторг? Как быстро она попадает на стол к детворе? В каком количестве получают ребята булки и яблоки? Об этом и еще многом другом, что можно назвать общим словом — муниципальный заказ, разговор еще впереди.

А пока... все желающие поставлять продукты питания по муниципальному заказу начинайте вновь готовиться к следующему конкурсу: в декабре все начнется сначала.

Елизавета СОКОЛ.



— Мы можем доверить ему поставку больших объемов продукции. А если к нему вновь будут претензии, то к участию в следующем конкурсе он вообще допущен не будет.

— Есть поставщики, которые в течение двух-трех лет отработали на «отлично»?

— Сразу всплывает в памяти «Сатурн», поставляющий овощи и фрукты. Здесь все делается вовремя, качественно, не нарушается ценового механизма. А вот с поставками мяса всегда много проблем. Последнее время «Профит» взялся за эту продукцию. Все остальные поставщики мяса — частные предприниматели или представители крестьянских хозяйств. Я бы их отнес к категории неблагонадежных. Контракт мы подписать можем, но заранее знаем, что они сорвут поставки по срокам, поднимут цену или изменят объем поставок. А вот городской молочно-жировой комбинат и Южноуральский молочный завод являются гарантированными поставщиками и по качеству, и по объемам. «Ситно» почти никогда нас не подводил. Без замечаний осуществляют поставки Магнитогорский хлебокомбинат и фабрика «Русский хлеб».

Среди индивидуальных предпринимателей я бы отметил Радика Набитулина, Надежду Романову, Наталью Ростову, Ирину Сальникову, Александра Скидану, Марину Тюкину.

Есть еще один аспект в нашей работе. Как бы парадоксально это ни звучало, на нашу деятельность влияет ситуация на мировом и российском рынках. Ежедневно цены на горячее меняются, а следовательно, меняются условия поставки продукции. Ведь цена продукции предпринимателя зависит от цен на ГСМ...

— Насколько, на ваш взгляд, может быть перспективным, выгодным сотрудничество с иностранными поставщиками? Ведь, если наши не выполняют условия договора, то разве можно быть уверенным, что предприниматели других муниципальных образований

Вообще говоря, мои дети отказываются есть что бы то ни было, что не танцует по телевизору.

Эрма БОМБЕК

На свое усмотрение

НАРУШИТЕЛИ

Уж сколько раз твердили миру, что документом, подтверждающим безопасность продукции, является сертификат соответствия. Но не все это усвоили. Без подтверждения соответствия безопасности и качества своей продукции работает ИП Осипова. Эта «хлебопека» печет хлеб, булочки, пшеницу, пироги, кулебяки, печенье и отправляет их в реализацию, не проводя лабораторных испытаний.

Таким же методом действует ИП Рыкант. Что он кладет в свою пшеницу, как высекает, что получается... тайна сия велика есть. И кормит он всех продукцией, безопасной и качеством которой не подтверждены специалистами.

А есть такие делатели, которые федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (ФЗ № 29 от 2.01.2000 г.) выполняют частично, по своему усмотрению. Поправляют ему только один абзац документа — про сертификат, и он его выполняет. А второй абзац, который требует постоянно проводить контроль качества готовой продукции, не поправляется, и он его не выполняет. Так работает ООО «Рубеж». Поэтому уверять, что мясные полуфабрикаты — пельмени, вареники, котлеты — этого производителя безопасны и качественны, никто не может.

Но вернемся к вышеозначенному закону. «Индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие изготовление пищевых продуктов, обязаны организовывать и проводить производственный контроль за их качеством и безопасностью». «В случае, если изготовитель сертификатов пищевых продуктов нарушает установленные нормативными документами требования, орган, выдавший сертификат, обязан приостановить изготовление и реализацию пищевых продуктов... и отменить действие сертификата» (Ст. 22 и 12 ФЗ № 29 от 2.01.2000 г.).

Так что поспешите разобраться с тем, что обязан делать каждый производитель, прежде чем его продукция попадет к потребителю.

Геннадий АМИНОВ.