

Клуб Вездесущего Потребителя

Буквы, ромбики,
крючки...

Стандартам соответствует

В прошлом выпуске мы уже говорили о том, что, кроме штрих-кода, страны-изготовители помечают свой товар определенными знаками соответствия стандартам. Знаки эти говорят о том, что данное изделие соответствует стандартам качества и безопасности использования, принятым в стране. Сегодня мы продолжаем публикацию наиболее распространенных из них на нашем рынке.

Австрия	
Болгария	БДС ОН
Канада	
Франция	
Италия	
Япония	
Пакистан	
Польша	PN BN
Таиланд	
Бельгия	BENOR
Сингапур	
Турция	TSE

ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

Отношения «покупатель-продавец» зачастую сводятся к полузабытой детской игре «казаки-разбойники»: один убегает, другой догоняет — один норовит купить подешевле, другой исхитряется подсунуть ему при этом либо не очень качественный товар, либо вовсе какой-нибудь суррогат.

Вот мы и подумали, а не создать ли нам — покупателям — совместными усилиями своеобразную энциклопедию народной мудрости по части определения доброкачественного товара. Ведь, наверняка, в каждой семье есть свои «хитрости», с помощью которых можно на глаз, на вкус, на цвет и прочее и прочее установить качество продукта, не прибегая к помощи специалистов. Словом, мы призываем всех вас поделиться имеющимся опытом борьбы с обманом и обогориванием. Лучшие и наиболее оригинальные способы обязательно будут удостоены призов. А сообщать о них мы просим вас письменно с обязательной пометой на конверте: «Советы бывалого». Для «затравки» же предлагаем вам сегодня два из них, что называется, не выходя из «Клуба».

■ Чистое свежее молоко тяжелее воды. Поэтому капля молока, пущенная в воду, должна опуститься на дно. Если этого не произойдет и капля останется на поверхности, значит, молоко разбавлено.

■ Другой способ узнать, не разбавлено ли молоко, — окунуть в него металлический вязальный крючок. Если молоко цельное, жирное, то на крючке останутся капли. Если разбавлено, крючок останется чистым.

«BEST BEFORE...», «ГАРАНТИЯ ТРИ ГОДА», или ЕЩЕ РАЗ О БДИТЕЛЬНОСТИ

(Начало см. в номере за 26 июня 1997 года)
— Рассчитывать на замену товара, безвозмездное устранение обнаруженных в нем недостатков, снижение цены или даже на полное расторжение договора о купле-продаже потребитель может лишь в случае, когда гарантийный срок на товар четко установлен?

— Действительно, бывает, что гарантийный срок на товар отсутствует и установить его не представляется возможным (допустим, на импортную продукцию, в паспортах ко-

торой подобное не оговаривается). В этой ситуации потребитель вправе предъявить претензии непосредственно продавцу в течение полугода, а с марта 1997 года новым Гражданским кодексом предусматривается возможность предъявления таких претензий в течение двух лет. Но не забудьте, что все это возможно осуществить лишь при наличии у покупателя кассового или товарного чека, удостоверяющего покупку. Иными документами могут служить технический паспорт, бухгалтерская документация о перечислении денег за товар по безналичному расчету —

словом, все то, что может официально подтвердить факт купли-продажи товара.

— А как быть с сезонным товаром? На него вообще не принято устанавливать какие бы то ни было сроки.

— Гарантийный срок на сезонный товар тоже есть. И начинается исчисляться он с момента начала сезона. Ведь понятно, что летом не надешь шубу, а зимой — осенний плащ. Установить начало сезона можно очень просто, запросив в гидрометеорологическом центре соответствующую справку. Но сейчас практикуется покупка

товаров по образцам или по почте. В этом случае, если сезон уже начался, гарантийный срок исчисляется с момента получения товара адресатом, хотя, формально, договор о купле-продаже здесь заключается раньше — в момент внесения денег за требуемый товар.

Кстати, гарантийный срок является той обязательной информацией, которую продавец обязан довести до сведения покупателя сразу, поскольку даже зарубежными изготовителями эти сроки обязательно оговариваются в контрактах. Правда, если обувь поступает в продажу через поставщика-посредника, эти данные зачастую упускаются и вито, чем продавец сам себя губит. Потому что, если информация о гарантийном сроке вовремя не доведена им до покупателя, тот вправе предъявить претензии к качеству товара в течение шести месяцев с момента наступления соответствующего сезона.

— Давайте подведем итог: на что потребитель должен обра-

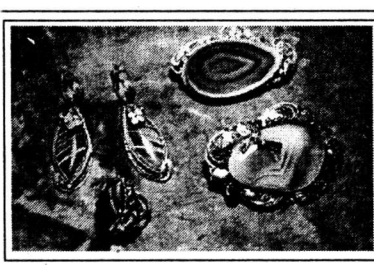
Что почем?

КОЛЬЦА, СЕРЬГИ, НАГОЛОВНИК

...Какой же истинный уралец равнодушен к камням? Яшма, изумруды, аметисты да самые обычные мутноватые кристаллы кварца способны разбудить в наших «каменных дел мастерах» изумительную фантазию. Филигранные гривны и кольца с вставками из малахита и чаррита, браслеты и кольца, выполненные умельцами из Перми и Екатеринбургa до сих пор привлекают немало покупателей в магазины ПКФ «Каменный цветок». Выбор здесь, действительно, широк и разнообразен, а главное, что особо отметили побывавшие недавно в Магнитке члены ассоциации «Камни Урала», — грамотно и со вкусом комплектуемая продажа.

Представители ассоциации и сами приезжали в июньские дни в наш город не с пустыми руками, привезя с собой выставку-продажу, проходившую неделю в одном из залов МКГ. «Камни Урала», по существу, являясь пока неформальным сообществом малых предприятий и частных мастеров, работающих с камнем. А цель такого объединения проста — не дать друг другу пропасть по одиночке. Ведь «славные по каменному делу» уральские крестьяне, работавшие на рудниках и золотых приисках, с давних пор передавали секреты своего мастерства от деда к отцу, от отца к сыну и внукам...

До сих пор «каменный промысел» в небольших рабочих поселках считается занятием зимним. Пока на дворе лежит снег, мастера паяют филигрань, шлифуют кабошоны, возят свои изделия на ярмарки. А летом наваливаются садово-огородные заботы и тут уже не до камушков и



проволочек... В общем, работа жидится на полукустарных началах. Нынешняя же экономическая ситуация требует совсем другого подхода — любым делом надо заниматься профессионально, отдавая ему все время, а не деля его между несколькими увлечениями. Да и работать с камнем профессионально нашим мастерам сама уральская природа велит. Исходный материал здесь, можно сказать, под ногами валяется. Только знать надо, что да к чему.

Выставка, о которой идет речь, преследовала, кстати, не только чисто коммерческие цели. Устроители ее сделали попытку возродить среди постоянно мигрирующего и обновляющегося населения интерес и вкус к каменному богатству Урала. Ведь натуральный камень не сравним по красоте и своим природным свойствам ни с какой самой совершенной бижутерией, выполненной из стекла и пластмассы.

— К сожалению, — заметил в нашем разговоре менеджер выставки «Камни Урала» Дмитрий Заплатин, — современный рынок пока не сбалансирован, отсутствует законодательство о сертификации подобных

изделий, нет специальных государственных структур, занимающихся геммологическими экспертизами. Естественно, все это создает множество лазеек для выброса на рынок различных подделок. Ну скажите, как можно принять за настоящую нитку из граната, цена которой — 15 тысяч рублей? Опустите ее в кипяток, и он мгновенно станет розовым — просто краска со стеклышек сойдет. А разве настоящий «кошачий глаз» в наши дни может стоить каких-то 10 тысяч? Его цена, даже если это образец не самого лучшего качества, должна быть гораздо выше. Но, к сожалению, люди, плохо разбирающиеся в таких вещах, попадаются «на удочку» непорядочных дельцов. И нам очень хотелось бы предотвратить саму возможность такого обмена.

Как ни парадоксально это прозвучит, но сегодня серьезным конкурентом уральских мастеров стала Москва. Предприимчивые, грамотные и четко улавливающие конъюнктуру московские коммерсанты наполняют российский да и зарубежный рынки изделиями своих ювелиров. Урал оказался потесненным. Вот и хотят члены ассоциации «Камни Урала», не замыкаясь на глобальные масштабы, «насытить» Урал-Сибирский регион продукцией родных мастеров. Ведь их у нас много. Да и сырьевую базу не сравнить. А к нам сегодня едет Бог знает кто и откуда...

Не собираясь составлять кому-либо из мастеров, уже налаживших прочные связи с магазинами «Каменного цветка», конкуренцию, ассоциация высказала пожелание сотруд-

ничать с Магниткой. Качество изделий ее членов магнитогорцы, надемся, успели оценить в дни выставки-продажи. А мы, напоследок, попросили Дмитрия Заплатина дать несколько самых простых советов для тех, кто собирается сегодня приобрести украшения из натурального камня. Вот они:

• **прежде всего, четко решите для себя, что вы хотите купить — красивую вещь или именно камень** (как талисман, оберег и проч.). Дело в том, что зачастую — это совсем не одно и то же. В качестве ювелирного украшения может подойти и изящно выполненная подделка с использованием искусственных материалов. Она обойдется вам значительно дешевле и может прослужить достаточно долго.

• **во-вторых, имейте в виду** — **формат правильной и красивой формы камня тоже может служить косвенным признаком подделки**, ведь одной из особенностей всех, без исключения, натуральных камней, является обязательное наличие внешних или внутренних дефектов, которые отсутствуют в синтетических аналогах.

• **и наконец, обязательно обратите внимание на цену**. Если вам предлагают «настоящую», «чистую бирюзу за 20-30 тысяч, это более чем странно, поскольку камень это сегодня встречается в природе крайне редко. Кстати, оправляется он как правило, в золото. Разумеется, не могут быть дешевы и изумруды, что касается малахита, то уральские камни образцы сейчас почти не встречаются и потому ценятся очень высоко. Так что, приобретая относительно недорогое кольцо или браслет этим камнем, знайте, что привезе он был, скорее всего из... Аф... Н это уже «тонкости» для истинных патриотов Урала.

Желаем вам не ошибиться в выборе!

Проверка показала...

ЕСЛИ ПЕЛЬМЕНИ РАЗВАРИЛИСЬ, ЭТО ЕЩЕ НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ВЫ — ПЛОХАЯ ХОЗЯЙКА...

В Госторгинспекцию города неоднократно поступали жалобы покупателей на качество сосисок и пельменей, выпускаемых Магнитогорским комбинатом. Проверки торговой сети показали, что недовольство покупателей было вполне обоснованным. К примеру, «русские» пельмени, в количестве 74 кг поступившие в ТОО «Луч», «отличились» по производственным дефектам — деформированные, слипшиеся по 2-3 штуки, с плохо заделанными краями и голыми дончиками. При пробной варке пельмени разварились. При вскрытии упаковок было выделено от 17 до 50 процентов пельменей-брака, вместо допустимых 5. В результате 32 кг «русских» пельменей — все, что осталось от поступившей сюда партии, — были сняты с продажи.

По аналогичным дефектам запретили реализацию пельменей и в киоске «Тонар», расположенном на ост. «пр. К. Маркса, 115». Кроме того, упакованы они были в плохо склеенные коробки — боковые швы на них рас-

ходятся, а это значит, что о сохранности продукта не может быть и речи. Та же судьба «не встретиться с потребителем» ожидала и любительские сосиски высшего сорта. Забракованы они были по причине загрязнений на оболочке и наличия слипов.

А вот в отобранных на анализ из киоска на ярмарке «Гринбокс» любительских сосисках в/с и говяжьих сардельках I сорта лабораторией ЦСМ выявлено избыточное содержание поваренной соли.

Остается добавить, что обнаруженная инспекцией нестандартная продукция была выработана мясокомбинатом в конце мая этого года, а сумма предъявленного за нее штрафа составила 3 миллиона 600 тысяч рублей.

Г. ЛОСЕВА,
госторгинспектор.

ОТЧЕГО СТРАДАЕТ ЧЕСТЬ «ХЛЕБНЫХ ФИРМ»

Появление мини-пекарен, составивших конкуренцию предприятиям-монополистам, выпускающим хлебобулочную продукцию, в городе было встречено на «ура!». Производимый ими пышный хлеб, отличающийся от традиционного заводского, поначалу привлек внимание именно своей

необычностью. Но, хорошенько распробовав продукцию мини-пекарен, многие покупатели постепенно вернулись в ряды приверженцев хлеба заводского — более экономичного и вкусного...

Впрочем, памятуя мудрую поговорку «На вкус и цвет товарищей нет», не станем говорить за всех покупателей и, тем более, делать выводы о продукции всех имеющихся в городе мини-пекарен. Речь пойдет лишь о тех, которым потребовалось пересмотреть технологический процесс выпечки хлеба и хлебобулочных изделий после обнаруженных сотрудниками Госторгинспекции нарушений.

В течение второго квартала этого года проверялось качество хлеба 17 мини-пекарен. Половина из произведенных 2,2 тонны продукции была забракована по так называемым производственным дефектам: подгоревшая или излишне бледная, осевшая верхняя корка, непропеченный мякиш, недодес. Практически во всех мини-предприятиях, продукция которых браковалась, не считали своим долгом соблюдать санитарные правила.

Проверки показали, что в мини-пекарнях частных предпринимателей Спассибухова и Юнаш принято работать без спецодежды и при этом закладывать сырье «на глазок», то есть не имея рецептуры и техноло-

гической инструкции. «Хлеб пшеничный в/с из муки, зараженной мучной хрущаккой» — пожалуй, именно та правильнее всего нужно было представлять покупателю свой продукт мини-пекарне СТШ-Велд, где, к тому же, не заботились о правильном при сеивании муки. В мини-пекарнях А «Центральный рынок», ТОО «Агента частных предпринимателей Волков» и Аванесян обходились без расстойных шкафов с регулируемым температурно-влажностным режимом отчего и не обеспечивали нужный объем теста...

При подобном оснащении от мини-пекарен едва ли можно ожидать качества. А за готовую продукцию кра не редко сдается на анализ в городские центры санэпиднадзора и стационарные лаборатории. В этих случаях, а поскольку своих производственных лабораторий у мини-пекарен нет, ежедневный контроль за качеством теста и готовых хлебобулочных изделий не осуществлялся.

Для того, чтобы заставить хозяев восьми мини-пекарен навести порядок в своих предприятиях, Госторгинспекцией временно приостановилась реализация их готовой продукции. А за продажу хлебобулочных изделий, не соответствующих требованиям нормативно-технической документации, на них были наложены штрафы.

Т. ХОХРЯКОВ
госторгинспектор