

Делегаты XXVII съезда КПСС

ВЕРНОСТЬ ИЗБРАННОМУ ДЕЛУ

(Начало на 1-й стр.).

Профессия у Николая на селе считается самой почетной — механизатор, хлебороб. И, наверное, не зря так считается. Потому что вырастить и убрать хлеб в условиях короткого сибирского лета и зачастую дождливой осени — дело не из легких. Не каждому по плечу то напряжение, с которым работают механизаторы в стадную пору. Для Николая первым шагом был хлебный 1972 год. Только что вернулся после службы в армии и сразу же — на комбайн. Было, ночь не спал, все вспомнил тогда больше всех в колхозе «Красный партизан». Недаром по итогам того года он награжден орденом «Знак Почета». Медаль «За освоение целинных земель» получил еще раньше.

Тогда-то и понял Николай Кирасов по-настоящему, какое это трудное и почетное дело — быть хлеборобом.

— Да я никогда и не искал себе легких дел, — словно оправдываясь, говорит он. — Неинтересные они.

Вот и сейчас Николай на самом ответственном и трудном месте — в бригаде, которая занимается погрузкой и доставкой на колхозный молочный комплекс кормов. Плохо поработает он, и коровы голодными будут стоять, молока меньше дадут. Поэтому ни плохая погода, ни усталость в расчет не берутся. Надо, значит, надо.

Жаловаться нам не на что, — говорит начальник комплекса В. М. Звягинцев. — И Николай, и его товарищи по бригаде Виктор Пашенко и Дмитрий Ячевич работают четко. Корова всегда подводится вовремя.

И в тот день, когда мы проехали в колхоз «Красный партизан», Николай занимался привычным делом — грузил корма. А вечером мы увидели его в кабинете у секретаря парткома колхоза Александра Петровича Леу-

хина. Через несколько минут должно было начаться партийное собрание, где Николай предстояло рассказать коммунистам о состоянии дел в животноводстве, рациональном расходовании кормов. Вот и решил он еще раз обсудить с секретарем все пункты своего выступления, чтобы четче заострить имеющиеся недостатки.

(Окончание на 4-й стр.).

НА СНИМКАХ: Николай Кирасов беседует с секретарем парткома А. П. Леухиным о текущих делах; перед началом работы — короткое совещание с начальником комплекса В. М. Звягинцевым и своим напарником В. Пашенко.



Фотоочерк

«АГИТАТОР АЛТАЯ» № 1

В первом номере «Агитатора Алтая» введена новая рубрика «Задачная школа идеологического актива». Открывая ее, редакция ставит целью заинтересовать читателей в темах массово-политической работы, накопленных в партийных организациях края. Слово для обмена мнениями по актуальным проблемам политической жизни и воспитания будет предоставлено партийным работникам, организаторам устной и письменной политической агитации, агитаторам и политинформаторам. Первый выпуск журнала будет заниматься вопросами идеологического обеспечения заслуги общественного животноводства в Калмыцком районе.

В номере публикуются также примерная тематика по политинформации и бесед по вопросам внутренней и внешней политики КПСС, методические материалы по проектированию занятий в школах коммунистического труда по теме «Хранение и рациональное использование материальных ресурсов. Вторичные ресурсы и отходы в дозе».

Чтобы журнала «Несовместимо с нашей жизнью» появилась роль кино в анти алкоголистской пропаганде. В номере публикуются другие материалы.

ОХОТНИЧЬИ ТРОФЕИ

Необычно рано вышавший глубокий снег и частые метели даже для бывалых таежников создали тяжелые условия при добывке пушин. Уже в конце октября снег в тайге достигал высоты двух метров.

Но умение, настойчивость таежных следопытов преодолевают ханьи природы. Штатные охотники Чарышской заготовки Н. И. Вожаковский, Г. Ф. Тухтубеев, В. Т. Лобанов уже в начале нового года сдали пушину каждый на две и более тысячи рублей.

Немного уступают им охотники-любители Б. П. Козлов, Ф. З. Кондратьев и ряд других, добывшие мехов на тысячу и более рублей.

План минувшего года по заготовке пушин чарышские охотники выполнили на 130 процентов. Их зимняя таежная страна продолжается.

Известно, какой крупный учред диким и домашним животным наносят волки. Всеми уничтожены хищники на счету Е. С. Борисова, пять — у Н. С. Растигруева. Всего 39 волков добыты в прошлом году охотники Чарышского района.

А. БАГРОВ,
охотник.

Чарышский район.

Доставленные в цех фасовки объединения «Хлеб», они заставили поломать голову всем имеющимся штат инженерно-техническим работникам. Специалисты размышляли отнюдь не над сложностями прямоугольной конфигурации. Инженерная мысль билась над разгадкой другой тайны: какой завод штампует эти пластмассовые ящики? Обратились к мукомолам, но те пожелали оставить тайну. В нынешнем к нам

научльским горисполкомом. 9 октября прошлого года горисполком принял постановление «О комплексной межкрайславской программе рационализации государственной торговли в городе Барнауле на 1988—1990 годы», согласно которому барнаульские предприятия полностью освобождаются от поставок фасованной продукции в торговлю на всю пятнадцать лет. Это постановление перечеркивает все задания, которые утверждены научно-технической программой перехода торговли на прогрессивную технологию товародвижения.

Какому распоряжению подчиняется поставщикам? Если директор маслобойного завода выбрал научно-техническую программу и принимает меры по ее выполнению, то управление хлебопродуктов предпочитает горисполкомовское постановление и не спешит расстаться с тайной своих выработанных ящиков.

Предваряя вопросы поставщиков о том, где брать им контейнеры и тару-оборудование, управление торговли своевременно произвело «разведку боем». Во все объединения, управления и предприятия Барнаула была разослана техническая документация с указанием, где, сколько и как можно изготовить нужную тару.

Более того, дважды, в августе прошлого и января нынешнего года, управление обратилось с официальным письмом в горисполком, в котором просило организовать изготовление 14 тысяч штук тары-оборудования для предприятий-поставщиков. В письме особо подчеркивалось, что именно так была решена проблема в городах Воронеже, Владивостоке, Целинограде и Ростове-на-Дону, по опыту которых внедряется в стране целевая научно-техническая программа по внедрению прогрессивных методов труда в производство.

Давно замечено: уровень торгового обслуживания самым непосредственным образом влияет на уровень нашего настроения. Чем он совершенней, тем меньше времени мы тратим на покупки, тем больше остается его на общественную работу и на отдых. Но чтобы усовершенствовать торговое обслуживание, мало увеличить количество продавцов. У этого процесса есть свои объективные закономерности, которые необходимо учтывать. Особенно сейчас, в связи с ускорением внедрения научно-технического прогресса. Традиционный прилавок знакомится с электроникой, кибернетикой, а передко становится и барабором на пути ускорения прогрессивных новшеств. Как же ускорить процесс прогрессивного технологического оснащения, перехода на новые, передовые методы работы в торговле?

Важнее всего, что при этом не требует от производителей ухода в инновационные и владения образами литеатурного языка, то при этом не требует, что обишаются с нами, он поднимает за смешу окно продуктов в ящики, пакеты, коробки и т.д., что почти во всех подсобках магазинов, темных и небольших, идет перевалка сотен тонн товаров — фасовка. Что этот трудоемкий процесс, сама команда, а чаще команда: «если фасовка становится одно из самых тяжелых мест торговли, и источниками хронического кадрового дефицита...»

Ясно, что торговля постарому уже невозможна. Чтобы изменить складывающуюся экономический прогноз, надо в корне менять принципы работы торговли, и в первую очередь — освободить ее от не свойственных ей функций.

Когда мы требуем от производителей ухода в инновационные и владения образами литеатурного языка, то при этом не требует, что обишаются с нами, он поднимает за смешу окно продуктов в ящики, пакеты, коробки и т.д., что почти во всех подсобках магазинов, темных и небольших, идет перевалка сотен тонн товаров — фасовка. Что этот трудоемкий процесс, сама команда, а чаще команда: «если фасовка становится одно из самых тяжелых мест торговли, и источниками хронического кадрового дефицита...»

Выходит из этого порочного круга. Но, как показывает практика многих торговцев приватизированных стран и края, выйти из него можно уже в самом недалеком будущем. Первый барьер, который предстоит преодолеть, это изменить отношение к традиционному выставочному магазину. Примером может быть продавец из Нижегородской области, который отказался от продажи ящиков для хранения консервов, потому что ящики не нужны для работы с людьми, тратятся на то, чтобы перенести ящики с товарами из зала, а потом разложить их, как удобно покупателям.

Сама витрина, следовательно, должна стать и тарой, и оборудованием, удобным для торговли. То есть магазины должны получать товары, расфасованные на предприятиях, затаренные поставщиками в оборудование, скажем пока так, применяемое для установки в торговом зале. Примерно так, как поставляется молоко в бутылках и пакетах. Привезли — продали — увезли, а продавцов остается лишь принимать чеки и давать покупки.

Идея предельно проста: но вокруг нее нет уже несколько лет кипят страсти далеко не простые. Тара-оборудование, нужна торговля, как воздух. Но те, от которых зависит состояние атмосферы в торговом зале, то есть поставщики продукции, предпочитают рассчитываться с мешками, ящиками, из которых надо черпать, отвеши-

вать и извлекать пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торговля не готова к приему товаров в таре-оборудовании.

Посмотрим, насколько же весом этот аргумент. Уже больше десяти торговых предприятий Барнаула могут принимать контейнеры и затаренные для торговли товары в объеме 400 тысяч тонн. Но в контейнерах за-

вается и извлекаются пачечные товары. Главный аргумент, который выдвигается при этом, во всех случаях жизни звучит примерно одинаково: торгов

