



НЕ ЗАЎСЯГДЫ, ЯК НА ДЗЯДЫ

Гэта гісторыя адбылася недзе ў 50-я, 60-я гады мінулага стагоддзя, калі з вёсак ды мястэчак у нейкія больш буйныя гарады хадзілі пехам і найчасцей, вядома ж, на кірмашы. Яны тады ледзь не за свята лічыліся, так што пабываць на іх карцела кожнаму — і старому, і малому. Што ўжо казаць пра жанчын?!

Дзве з іх, ужо не маладзіцы, чарговы разок дабраліся ў наш райцэнтр, удалася нахадзіліся там па рынку: нагаманіліся са знаёмымі, да нечага прыцаніліся і нават набылі, — сталі збірацца дамоў... Ну вядома ж, не без гасцінцаў! А па іх тады шмат хто ў закусачную хадзіў, што каля моста цераз Бярэзіну.

Зазірнулі туды і гэтыя дзве кабеты, стаяць каля прылаўка і думаюць, што ж ім купіць, што з кірмашу ў якасці гасцінца прывезці? Коржыкі дзеяцца яны ўжо бралі (імі, вядома ж, парадуюць, але не здзівіш), абаранкі і булачкі — таксама... А тут — па цэнніку бачаць — нейкае пюрэ прадаецца. Каштуе — капейкі... Гучыць загадкава...

— Можна, возьмем? — нясмела прапануе адна з жанчын.

— Давай, — згаджаецца другая. — Але ж каб ведаць, што гэта такое?

— Ды нешта ж, мусіць, ядомае? Калі тут прадаецца...

— А тады — колькі браць? Штук па пяць нам хопіць?

— Не, можна і па дзесяць, — шэпча ў адказ сяброўка. — Бо па кішэні ж.

Тым часам іх чарга падыходзіць.

— Што вам? — пытаецца ў першай дзеўка-буфетчыца.

— Нам абедзвюм — пюрэ, — і за сябе, і за сяброўку адказвае тая. — Па дзесяць...

— Замнога не будзе? — насцярожваецца дзеўчына.

— А ты не шкаду! — адбрываюць яе вясёлыя. Ды самі сабе думаюць: «Мусіць жа нешта смачнае? І дэфіцыт, калі памногу не даюць?»

Буфетчыца між тым накіравалася ў кухню і хутка выйшла адтуль з поўнай каструляй бульбы-тоўчанкі.

— Што ты нам прынесла? — нават не зазірнуўшы ў яе абурлівыя жанчыны. — Мы камоў і дома паямо, а тут — пюрэ ўзяць хацелі.

— Дык гэта ж пюрэ і ёсць, — патлумачыла буфетчыца. — Будзеце браць?

— Не! — у адзін голас выгукнулі жанчыны і кінуліся на выхад...

Паспяшаліся... Потым, ужо ў дарозе, удалася нарагатаўшыся і стаміўшыся, шычыра пашкадавалі, бо тое пюрэ было б вельмі дарэчы: можна было б добра падсілкавацца... А так...

Упершыню, здаецца, яны вярталіся з кірмашу і галодныя, і без гасцінцаў.

Анатоль Палынскі,
г. Беразіно.

НАЗАД ДАРОГІ НЯМА

Вясковец Мікола любіў пачытаць газеты. «Складна піша!», — казаў сам сабе пра адных журналістаў. «Пісакі... Я не горай магу», — думаў пра другіх.

Думаў так думаў, а ўрэшце... сеў і напісаў. Пра што? Ды пра індыкоў: як іх даглядаць, як вырашціць — з уласнага, прычым багатага досведу.

Відаць, гэта і паспрыяла: неўзабаве яго артыкул з'явіўся ў друку. І чын чынам усё: заглавак зверху, тэкст — пасярэдзіне, прозвішча ягонае знізу, назва мястэчка таксама... А з яго, дарэчы, ніхто і ніколі ў газетах не пісаў... То чым не падстава для гонару?

Першай на гэту публікацыю адгукнулася суседка.

— Мікола, ты малайчына, — пахваліла яна, ветрам заляцеўшы ў хату, — складна напісаў — не падкапаешся!.. Дык гэта... Я чаго да цябе прыйшла? Ты ж калодзеж мой бачыў?.. Ну зусім там вада прапала! Напішы ў газету, га? Няхай дапамогуць.

Мікола хацеў быў сказаць, што ён не бярэцца... Але кабета, паклаўшы на лаўку шмат сала (трэба разумець, для падмазкі?), ужо знікла за дзвярыма...

А тут і пра ганарар паведамленне прыйшло: маўляў, налічаны грошы, трэба атрымаць.

Мікола, апрагнуўшы найлепшы пінжак, накіраваўся ў горад, лёгка знайшоў патрэбную ўстанову і ў хуткім часе выйшаў адтуль — з грашыма. Але ж не паспеў іх як след абмацаць, як непадалёк загучала:

— Якія людзі!.. Мікола? Ты? Тут?.. Па якіх такіх справах?

Насустрач яму, з раскрытымі абдымамі, ішоў сябрук — месціч, які некалі з'ехаў на ПМЖ у горад.

Ад яго ў Міколы сакрэтаў не было і нават быць не магло, выклаў усё як ёсць: пра сваё жыццё-быццё, пра індыкоў, пра артыкул...

— Няўжо надрукавалі? — здзівіўся зямляк. — І грошы заплацілі? А многа?

Мікола, каб пусціць трохі пылу ў вочы, добра такі прылгаў: суму ўтрая падвысіў. Затое эффект быў, што трэба! Земляку аж дух заняло!

— Дык гэта ж... Гэта грэх не абмыць! — заікаючыся, прамовіў ён праз паўзу...

І ўжо потым, за «абмываннем», стаў спавядацца, стаў жаліцца: маўляў, спіну гне на чужога дзядзьку, працуе, як чорны вол... А горад жа не вёска: хоць бы хто гэта ўбачыў, хоць бы добрае слова сказаў!..

— Слухай, а напішы пра мяне ў газету? — напрасіў Міколу сябрук. — Я зараз «беленькую» вазьму, усю паднаготную вылажу...

Мікола зноўку хацеў адмовіцца, казаў, што з артыкулам пра індыкоў выпадкова атрымалася, але ж хто яго слухаў?

...Праз гадзіну-другую яны з цяжкасцю развіталіся. Мікола — ужо без ганарару і часткі грошай, якія браў з дому, — прыйшоў на вакзал, разам з іншымі сеў чакаць аўтобуса. І, вядома ж, не моўчкі: хто хацеў, расказваў, чаго прыезджаў у райцэнтр, што дзе бачыў, купіў... Неяк неўпрыкмет выклаў сваё і Мікола.

— Дык гэта вы напісалі, як вырошчваць індыкоў? — захоплена спыталася адна з маладзіц.

— Ага, — аўтар аж пачырванеў ад гонару.

— А я вось в'етнамскіх свіней разводжу, — сказаў яму нейкі дзядзька. — Паехалі да мяне. Яшчэ і не такі артыкул згламэздаеш, — увесь раён іх разводзіць пачне!

— А я паўлінамі заняўся, — дадаў яшчэ адзін пасажыр. — Экзатычныя птушкі, прыгожыя. Ты б, можа, сфатаграфавай мяне з імі і таксама ў газету? А я табе гарод узару.

— І пра каня майго можна ў раёнку ціснуць...

— А ў нас карова была, — пачулася з бакоў.

Нехта з буфета ўжо нёс паўлітра:

— Слухай, а давай той ганарар яшчэ раз замочым?

— Дык я таго... Не супраць, — сумеўся Мікола. — Праўда, грошай ад яго мала засталася.

— Дык мы скінемся. Ты хіба пасядзі, за кампанію...

Мікола, вядома ж, пасядзеў. Не без таго — трохі выпіў, распавёў яшчэ раз, як трэба вырошчваць індыкоў.

...Дамоў вярнуўся вечарам, без рубля, без пінжака, але шкадаваў не іх. Думаў, як гэта раней яму не стрэліла напісаць у газету? Людзі ж, аказваецца, чытаюць, цікавяцца — тымі ж індыкамі... І некаму ён дапамог...

Каб дапамагчы сабе (мінералкай, ра-солам), зазірнуў у халадзільнік і ўбачыў там сала, якое прынесла яго суседка.

Адступаць не было куды: вечарам Мікола сеў за новы артыкул.

Андрэй Сідарэйка,
м. Караваічы, Рэчыцкі раён.

ПАВЕРКА ЯКАСЦІ

Некалі, у часы СССР, на асобных таварах адмысловая пазнака была — у выглядзе пяцівугольніка, знака якасці. Для пакупнікоў гэта азначала адно: убачыў — бяры, не прагадаеш. Ды і наогул — тавары тады лепшымі былі: харчы больш натуральныхімі, механізмы — надзейнымі, а потым...

Потым часы змяніліся, потым наш рынак, як кажуць гумарысты, запаланілі «кітайскія тавары з усяго свету». Не без таго — яны таксама бываюць добрымі. Але ж вытворцам гэта нявыгадна. Уявіце — вы нешта купілі і гадамі носіце, новае не купляеце, бо не трэба. Адпаведна — у тых «кітайцаў» ніякага тавараабароту, ніякага прыбытку.

Што зрабіць, каб ён быў? Ды зразуме-ла ж: выпускаць тое, што раскупляецца, што выгадна. Тую ж віагру, напрыклад — каб у Еўропе прырасцала насельніцтва, каб большала пакупнікоў. Гумарыстка Святлана Ражкова расказвала, што неяк з іх офіса (у падвале жылога дома) трохі «нямецкай» віагры выцекла. Дык што пачалосся... Мужык адзін у тую лужыну чарвякоў упусціў па дарозе на рыбу. Яны тут жа пасталі, як цвічкі... Другі мужчынка з той лужыны антэну працёр на сваім аўтамабілі — месяц потым скласці не мог. І трэці, алкаголік, паваліўшыся ў той лужыне, устаў і выпраміўся. Хаця да гэтага ў такім стане яго не бачыў ніхто... Што, вядома ж, сведчыць аб высокай якасці замежнага прадукту!

А наш, між іншым, не горшы! Уззяць тыя ж самазвалы, прадукты харчавання, вырабы з лёну ці нават самую драбязу — аўтаномныя пажарныя апавяшчальнікі. З імі ўжо многія «сутыкаліся», бо тыя пачыналі раўці не тое, што ад дыму, — нават ад прыкмет яго. Старыя тады кійкамі па іх цалялі (бо да столі ж прыкручаны). І нават, бывае, пацэльвалі, а яны ўсё адно не сціхалі... Бяда...

Але ж, можна сказаць, што бяда невялікая. Мне тут днямі пра сапраўдную расказалі.

Дык вось, у адной досыць саліднай дзяржаўнай установе вырашылі ўсталяваць пажарныя апавяшчальнікі. А чаму б і не, калі сцеражонага Бог сцеражэ і грошы ёсць? Стэлефанаваліся яны з вытворцамі, з'ездзілі на завод, пры закупцы партыі некалькі штук правярылі: усё як належыць — працуюць. Купілі, прывезлі тавар на «аб'ект», разгрузілі.

Туды ж, у невялічкі пакойчык, назаўтра з раніцы сыхліліся мужыкі — паселі дзе хто мог, сталі чакаць «адмашкі» на ўстаноўку. І пры гэтым, як водзіцца, закурылі...

Што далей было, вы, відаць, здагада-ліся? Так-так, сігнал «Паветраная тры-вога» адпачывае, бо тут у адзін голас, можна сказаць, нема, пранізліва завывілі, запішчалі, зараўлі... усе 500 беленькіх маленькіх монстрыкаў!

Нехта з мужыкоў кінуўся адчыняць дзверы, нехта — усе форткі...

Марна: «монстрыкі» добрасумленна выконвалі свае абавязкі, яны, так бы мовіць, апавяшчалі! І прымусіць іх «заткнуцца» магло толькі адно — адключэнне... Паўтысячы штук... Запакаваных...

А між тым ва ўстанове паніка: усе, хто быў у будынку, павыскавалі на вуліцу, нехта выклікаў ратавальнікаў і на ўсякі выпадак хуткую.

Тыя, вядома ж, прыляцелі.

У выніку агульнымі намаганнямі, як любяць казаць у нашым тэлевізары, удалося нармалізаваць сітуацыю, прычым — у рэкордна кароткія тэрміны! Монстрыкі толькі з паўгадзінкі параўлі, потым — стала ціха... Можна сказаць, агульнае ціха: ніхто нічога не казаў, ніхто не смяяўся.

«Правала» трохі пазней. Усё... Нават ратавальнікаў. Яшчэ б — такія «вучэнні» правялі!

А галоўнае — як прыборчыкі сябе паказалі? Амаль як тая віагра!

...Што гаворыць аб высокай якасці нашага прадукту. Ці не так?

Соф'я Кусянкова,
в. Лучын, Рагачоўскі раён.

Рубрыку вядзе
Валянціна ДОЎНАР.
dounar@zviazda.by

■ Неасабісты суб'ектыў

ЭКСКЛЮЗІЎНЫЯ КОСТКІ

Пра попыт і прапанову



Я К той казаў, у працяг тэмы. Зноў пра маркетынг, а калі прасцей — пра навуку прадбачыць і за-давальняць інтарэсы спажыўца і ўменне прапа-наваць тое, што хочаш прадаць. Прычым яго наяўнасць або адсутнасць сэнна можна назіраць не толькі ў буйных супермаркетах і модных буціках, але і ў невялікіх вясковых крамках, якія пакуль трываюцца, не зачыняюцца, дзе, можа, і слова такога не чулі...

У адной такой крамцы справа ледзь да сваркі ці зусім, крыў Божа, да бойкі не дайшла. Цана пытання была — супавы набор. Ведаеце, прадаюцца такія — некалькі абрэ-заных курыных спінак. Гаспадыні купляюць з ахвотай: і навар ёсць, і зусім нядорага. Дык вось, гэты самы набор у тую вясковую краму прывезлі ў колькасці адна штука (я не жартую). Ухапіла яго, вядома ж, тая, што стаяла ў чарзе першая. А чарга тая, скажу я вам, фарміруецца задоўга да прывозу тавару (як, памятаеце, у часы пера-будовы было). Вяскоўцы лічаць, што лепш некалькі гадзін пачакаць у краме той машыны з прадуктамі, чым прыйсці ў свінныя галасы, калі ўжо нічога смачнага і патрэбнага не застанецца. Бо гэта ж вам не горад — тут асартымент у самым прамым сэнсе абмежаваны.

Вёску, пра якую ідзе размова, у дачны сезон можна смела назваць густанаселенай: сталіца недалёка, таму пустых хат тут улетку амаль няма. Гаспадарку трымае ма-ла хто: пастаянныя жыхары ў пераважнай большасці людзі старыя ды нямоглыя, а дачнікі з жыўнасці вязуць з сабой катой і сабак, ды, можа, яшчэ пару курэй у хлеве на лета вядуць. Карацей, зразумела, што попыт на малочныя прадукты, яйкі, мяса будзе немалы. І выбар павінен быць, калі, канешне, хтосьці зацікаўлены ў тым, каб атрымаць найбольшы прыбытак ад гандлю.

НАСАМПЭЧ машына, якую гоняць амаль за тры-ццаць кіламетраў з райцэнтра, праехаўшы па больш блізкіх да горада крамах, прывозіць у аддаленую вёску адзін супавы набор, дзве булкі «Нара-чанскага» хлеба (астанці — самы танны, мясцовы, шэ-ранькі), чатыры пачкі мягкага недаараго тварагу (яго, як правіла, увесь забірае той, каму пашчасціла заняць чаргу першым, застаецца адчувальна даражэйшы, у пластыка-вых «ванначках»), бутэлек дзесяць малака (яго ўсё роўна ўсім не хапае, даводзіцца купляць стэрлізаванае, якое, самі ведаеце, колькі каштуе), алеі па дваццаць шэсць тысяч за бутэльку...

Што маем у выніку? Дзеці-ўнукі, што прыезджаюць на выхадныя з горада на машынах, прывозяць сваім дачні-кам «паёк» на тыдзень — і мяккі смачны хлеб, і малако патрэбнай тлустасці, і таннейшы тварог, і алеі па два-ццаць тысяч. Дачнікі ў магазін ідуць толькі па марожанае, мясцовыя выпіхоі — па «чай». Прадавачка большую колькасць прадуктуў ужо і не заказвае: з такім раскладам могуць і не раскупіць, тады самы давадзецца пратэрмі-наванае малако ды сапсаваны тварог за ўласныя грошы выкупляць ды свіням дома аддаваць. У раёне садзяцца за падлікі і прыходзяць да высновы: ад гэтага магазіна адзін урон, трэба зачыняць і пуская аўталаўку. Вёска, у якой магазін застаецца адзіным месцам, дзе можна сустрэ-цца, пагаварыць дый проста паглядзець адно на аднаго, пачынае бурліць. Людзі абураюцца, збіраюцца скардзіцца ва ўсе інстанцыі. Прадавец сыходзіць на пенсію: навішта ёй такія хвалеванні за зусім невялікую зарплату. Стаян-ную замену ёй шукаюць і не знойдуць днём з агнём з той жа прычыны. Пытанне аб закрыцці магазіна вырашана амаль канчаткова.

КАМУ ад гэтага стане лепш? Людзям, якія па-збавяцца магчымасці купіць самае неабходнае кожны дзень, а не два разы на тыдзень? Раённай спажыўкааперацыі, якая не атрымае таго ж прыбытку ад аўталаўкі, як ад крамы, нават ад той, што працуе «ва ўрон»? А можа, гэтай самай спажыўкааперацыі варта было б паспрабаваць заняцца тым самым маркетынгам? Правяіць гнуткасць, мабільнасць, падстроіцца пад сітуа-цыю (у нашым выпадку пад дачны сезон). Завезці больш прадукцыі, розных вытворцаў, па розных цэнах, каб у лю-дзей быў выбар. Забіраць назад пратэрмінаваны тавар, калі такі з'явіцца, а не вешаць матэрыяльную адказнасць на прадаўца. Увесці сістэму зніжкаў. У вёсцы? А чаму б не?! Глядзіш, і ўрон бы пакрысе ператварыўся ў прыбытак.

Усё напісанае вышэй — трызненне ідэаліста? Магчы-ма, але ж ніхто нават не паспрабаваў зрабіць хоць штось-ці. Прасцей прыняць рашэнне «аб ліквідацыі гандлёвай кропкі з-за нерэнтабельнасці». Вялікай бяды для эканомі-кі, здаецца, тут няма. Але калі палічыць, колькі падобных «нерэнтабельных» вясковых крамак зачынілі ці рыхтую-цца зачыніць... «Нерэнтабельных» менавіта з-за няўмення і нежадання прадбачыць і задавальняць інтарэсы спажыўца і прапанаваць тое, што хочаш прадаць. Гэта ж цэлая наву-ка, якую трэба спасцігаць. Прасцей жа палічыць «урон», а людзям, пакуль вырашаецца пытанне аб ліквідацыі, кінуць на ўсю вёску адну костку (ці супавы набор).

ДАРЭЧЫ, булён з тых касцей атрымаўся вельмі наварысты. А можа, толькі здалося так, улічва-ючы іх «эксклюзіўнасць»?..

Алена ЛЯЎКОВІЧ. *alena@zviazda.by*