

Сегодня в Минске проходит заседание Правления Белкоопсоюза. В центре внимания – выполнение параметров развития отраслей деятельности потребительской кооперации за 2018 год и задачи по повышению эффективности работы в 2019 году



Вести

потребкооперации

ЖИТЬ
заботами
сельчан

Газета Белорусского республиканского союза потребительских обществ

6 февраля 2019 года №6 (893)

Выходит один раз в неделю

**ПРИЗЫ -
ПОБЕДИТЕЛЯМ
КОНКУРСА**



С. 6

**ПРОГРАММА
ЛОЯЛЬНОСТИ ДЛЯ
ПОКУПАТЕЛЕЙ**



С. 8

**ЧЕЛОВЕК
ЗА СТОЙКОЙ
БАРА**



С. 9

СТУДЕНЧЕСКИЙ МЕРИДИАН



Выпуск магистров

На снимке: выпуск магистров в БТЭУ.

ОЧЕРЕДНОЙ ВЫПУСК МАГИСТРОВ НАУЧНО- И ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МАГИСТРАТУРЫ СОСТОЯЛСЯ 19 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА В БЕЛОРУССКОМ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Более 200 человек получили дипломы магистра экономики или магистра экономических наук по 16 различным специальностям, среди которых «Маркетинг», «Логистика», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Товароведение и экспертиза товаров», «Экономическая информатика», «Мировая экономика», «Правовое регулирование управленческой деятельности в социальных и экономических системах» и другие.

Со знаменательным событием магистров пришли поздравить ректорат, деканы, преподаватели, родные и близкие. С приветственным словом выступила проректор по научной работе Екатерина Багрянцева: «Окончание магистратуры – важный этап в жизни каждого из вас. Для университета ваш выпуск – особенный, ведь вы получаете дипломы в год 55-летнего юбилея БТЭУ. Пусть знания, которые вы приобрели во время учебы в нашем университете, помогут двигаться вперед по карьерной лестнице.

Ставьте перед собой большие цели, ведь только тогда вы достигнете больших результатов».

От имени выпускников со словами благодарности в адрес родного университета и профессорско-преподавательского состава обратилась магистр экономики по специальности «Маркетинг» Анастасия Шавель. Она поблагодарила руководство университета и преподавателей не только за полученные знания, но также за внимательное отношение к каждому магистранту, поддержку и понимание. Анастасия отметила, что умения и навыки, полученные в стенах БТЭУ, обязательно станут трамплином для новых профессиональных достижений и успехов. Необходимо отметить, что, по мнению большинства выпускников, в современных условиях диплом магистра является серьезным аргументом в конкурентной борьбе на рынке труда за право занимать более высококвалифицированную и высокооплачиваемую должность.

Как обычно, вручение дипломов выпускникам магистратуры прошло в теплой и праздничной атмосфере. Магистранты были облачены в академическую одежду – мантии и конферетки, что придавало мероприятию особенную торжественность. Своими музыкальными подарками выпускников с этим знаменательным днем поздравили заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин Анатолий Коробкин и студенты университета. А заведующая кафедрой маркетинга Татьяна Байбардина совместно со студенческим клубом университета организовала незабываемое шоу с летящими в небо воздушными шарами в виде золотых сердец и салютом из пневмопушек.

Желаем всем выпускникам нашего университета веры в себя, свои силы, в то, что все намеченное получится!

Татьяна ШАБЛОВСКАЯ,
проректор по воспитательной работе,
кандидат экономических наук, доцент
Фото автора



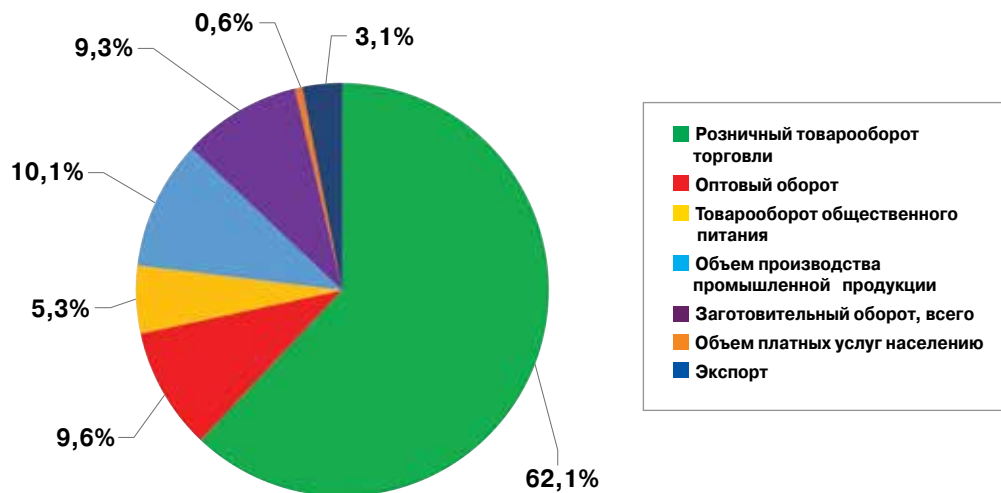
9 1771991 534003 >

Александр СКРУНДЕВСКИЙ, первый заместитель председателя Правления Белкоопсоюза:

«За 2018 год совокупный объем деятельности потребительской кооперации составил 3,3 млрд рублей»

Итоги деятельности Белкоопсоюза за 2018 год

Структура совокупного объема деятельности организаций потребительской кооперации за 2018 год



Производительность труда по выручке от реализации продукции (товаров, работ, услуг) возросла на 6,5 процента.

В результате принимаемых мер по повышению эффективности функционирования организаций за 2018 год в целом по Белкоопсоюзу обеспечена рентабельная работа.

Обеспечен рост реальной заработной платы по сравнению с 2017 годом на 11 процентов.

В 2018 году в целом на развитие инфраструктуры потребкооперации инвестировано 27,9 млн рублей, в том числе в торговлю – 13,6 млн рублей, общественное питание – 2,4 млн рублей, промышленность – 2,9 млн рублей, заготовительную отрасль – 3,6 млн рублей, транспорт – 3,3 млн рублей.

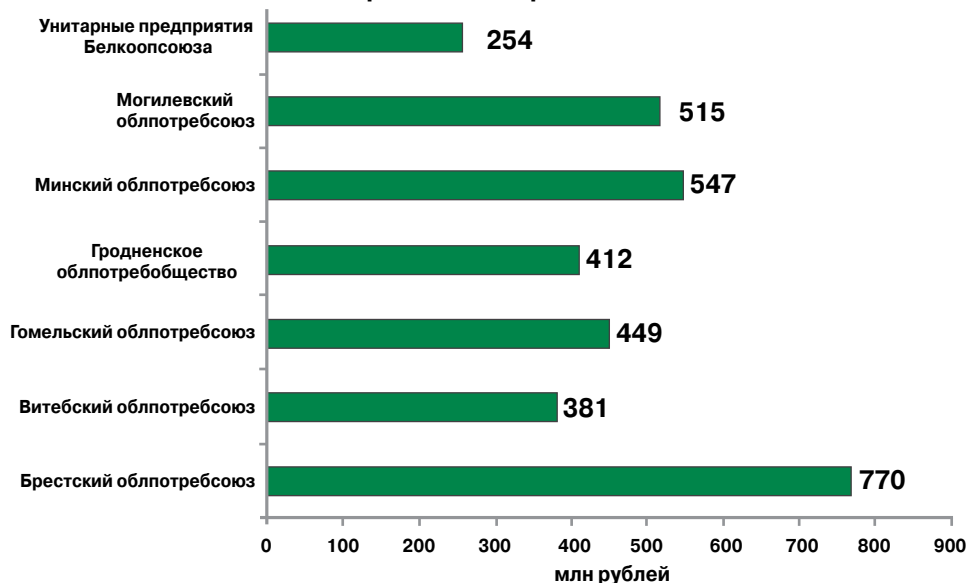
Матрица выполнения показателей развития по облпотребсоюзам и облпотребобществу за 2018 год

Облпотребсоюз, облпотребобщество	Темп роста в сопоставимых ценах, %					Производительность труда по выручке от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за январь-ноябрь 2018 г.	Показатель по энергосбережению, %	Рентабельность продаж, %, за январь-ноябрь 2018 г.	Рентабельность по чистой прибыли, %, за 2018 г.	Выполнено из 9 показателей
	Розничный товарооборот торговли	Розничный товарооборот общественного питания	Производство промышленной продукции	Закупки сельхозпродукции и сырья	Экспорт					
Брестский	98,9	101,0	105,9	108,2	114,9	108,8	-9,6	1,36	0,62	7
Витебский	88,6	86,4	102,5	106,5	106,6	108,3	-8,2	0,17	-0,27	3
Гомельский	82,3	78,0	102,9	99,0	95,6	101,2	-11,1	0,42	-0,67	1
Гродненское	102,1	102,9	86,2	95,9	113,9	108,8	-9,3	1,67	0,62	6
Минский	88,0	93,5	100,8	99,6	136,3	107,2	-5,4	-0,34	-0,79	2
Могилевский	97,2	100,5	106,8	112,8	102,9	109,0	-11,5	1,61	0,61	7
Белкоопсоюз	92,9	92,3	100,7	103,3	103,3	106,5	-8,9	0,84	0,05	4

По Белкоопсоюзу обеспечено 4 из 9 установленных на 2018 год показателей развития отраслей деятельности потребительской кооперации.

Брестский и Могилевский облпотребсоюзы обеспечили выполнение 7 показателей, Гродненское облпотребобщество – 6, Витебский облпотребсоюз – 3, Минский – 2, Гомельский облпотребсоюз по итогам 2018 года обеспечил только 1 показатель развития отраслей деятельности.

Совокупный объем деятельности по областным кооперативным организациям за 2018 год



Совокупный объем деятельности по райпо и филиалам облпотребобщества за 2018 год

Наименование райпо, филиала	Совокупный объем деятельности		в том числе									
	Млн.руб.	Место в БКС	Розничный товарооборот торговли		Розничный товарооборот общественного питания		Производство промышленной продукции		Закупки сельхозпродукции и сырья		Экспорт товаров (по оперативным данным)	
			Млн.руб.	Место в БКС	Млн.руб.	Место в БКС	Млн.руб.	Место в БКС	Млн.руб.	Место в БКС	тыс.долл. США	Место в БКС
Барановичское	39,1	15	21,8	28	0,9	73	4,8	17	7,9	2	1775	3
Березовское	41,7	13	25,7	20	1,6	40	8,5	5	5,2	9	280	26
Брестское	34,7	21	29,8	14	0,7	86	0,03	92	4,0	19	65	68
Ганцевичское	25,7	44	20,0	34	1,8	33	1,5	69	2,1	52	173	45
Дрогичинское	28,8	33	19,8	36	2,0	22	3,8	26	2,5	32	293	24
Ивановское	30,3	29	15,1	58	1,9	25	9,0	4	4,3	15	50	74
Ивацевичское	65,8	3	44,0	4	2,1	18	11,8	3	6,2	6	719	13
Каменецкое	26,1	43	20,0	35	1,3	54	2,5	46	2,2	43	19	84
Кобринское	21,0	59	16,6	47	0,8	83	1,3	71	2,1	49	21	83
Лунинецкое	84,6	2	60,9	2	7,9	2	6,9	9	7,2	3	732	11
Ляховичское	19,9	62	14,7	59	0,8	79	2,2	53	2,0	53	84	65
Малоритское	15,6	80	10,6	80	0,6	90	3,2	32	1,0	81	58	69
Пинское	62,5	5	34,3	8	2,2	14	11,9	2	9,6	1	2152	1
Пружанское	64,0	4	34,4	7	2,6	12	16,0	1	7,0	4	1951	2
Столинское	84,8	1	62,7	1	8,3	1	5,6	11	6,0	7	1005	5
Бешенковичское	29,2	31	23,4	25	1,3	55	2,8	42	1,4	75	133	54
Верхнедвинское	24,3	47	18,4	40	1,7	36	1,6	64	2,2	45	175	44
Докшицкое	33,5	23	28,0	17	1,9	28	1,1	76	2,2	44	141	52
Дубровенское	15,9	79	13,7	64	1,0	69			1,0	83	102	60
Лепельское	41,9	12	34,0	10	4,3	3	0,7	80	2,4	38	171	47
Лиозненское	14,0	84	11,0	78	0,9	74	1,2	72	0,7	92	36	76
Миорское	18,9	66	16,6	49	0,9	72	0,5	84	0,8	89	15	89
Поставское	46,7	9	31,3	13	2,6	11	7,3	8	3,7	20	767	8
Россонское	16,6	73	12,8	67	1,2	58	1,5	68	0,8	87	86	64
Сенненское	27,0	38	20,4	33	1,5	45	2,8	41	2,1	48	90	62
Толочинское	8,5	97	6,8	95	0,8	77	0,6	83	0,3	98	16	88
Ушачское	30,4	28	23,6	22	1,6	39	2,8	39	2,0	54	145	50
Брагинское	16,6	74	13,5	65	1,5	44			1,5	70	18	85
Б-Кошелёвское	11,9	92	8,0	93	1,7	37	1,6	66	0,7	95	12	92
Гомельское	43,2	11	32,5	11	1,5	43	3,9	22	4,5	12	368	22
Добрушское	23,3	48	14,2	60	2,2	16	5,4	13	1,4	73	16	87
Ельское	17,8	68	9,2	88	2,8	8	3,8	25	1,9	55	29	80
Житковичское	26,1	42	19,4	37	2,2	15	1,6	65	2,2	46	291	25
Жлобинское	21,5	56	17,3	43	0,9	76	0,04	91	1,8	59	736	10
Калинковичское	22,4	50	15,4	55	1,4	48	2,3	51	2,4	34	388	20
Кормянское	12,6	87	9,0	91	1,4	51	1,1	74	1,0	82	48	75
Лельчицкое	33,8	22	15,6	54	3,1	6	7,8	7	4,5	13	1411	4
Лоевское	4,7	100	3,1	100	0,7	84	0,6	81	0,3	99	5	98
Октябрьское	17,8	67	11,4	76	1,5	42	2,6	45	1,7	62	275	28
Петриковское	22,0	53	12,2	70	1,9	29	5,3	14	2,6	30	17	86
Речицкое	17,1	72	10,0	85	2,0	24	3,5	28	1,5	67	21	81
Рогачевское	27,6	35	20,8	30	1,7	35	1,7	62	2,3	40	468	18
Светлогорское	35,9	17	20,8	31	2,1	20	4,8	16	6,6	5	739	9
Хойникское	11,4	93	6,6	96	2,1	17	1,8	61	0,7	94	29	79
Берестовицкий	20,7	61	12,8	68	1,1	67	4,0	21	2,5	33	188	42
Волковысский	25,2	45	16,8	46	0,8	80	2,9	37	4,2	17	204	38
Вороновский	21,8	55	16,5	50	1,4	49	2,1	56	1,5	69	131	55
Гродненский	20,7	60	16,6	48			2,0	57	1,8	58	134	53
Дятловский	27,4	36	18,1	42	1,6	38	4,3	19	2,9	28	192	39
Зельвенский	21,3	57	11,5	74	0,6	88	5,0	15	3,2	24	487	17
Ивьевский	14,5	83	11,5	72	0,8	78			1,7	64	192	40
Кореличский	14,9	82	10,4	81	0,5	92	1,8	59	1,9	57	155	49
Лидский	32,2	26	23,0	26	0,7	85	2,8	40	5,2	8	142	51
Мостовский	27,1	37	17,1	45	0,9	75	5,5	12	3,0	26	274	29
Новогрудский	15,6	81	12,2	71	0,5	93			2,3	41	274	30
Островецкий	26,5	40	18,7	39	4,1	4	1,8	58	1,6	66	90	61
Ошмянский	16,2	76	10,4	82	0,6	87	2,9	35	2,1	47	75	66
Свислочьский	12,1	90	9,0	90	0,5	91	1,6	67	0,9	86	58	70
Слонимский	17,3	70	14,0	61	0,8	81	0,4	85	1,9	56	75	67
Сморгонский	28,9	32	15,1	57			7,8	6	4,4	14	727	12
Щучинский	33,4	24	26,5	19	1,1	62	2,2	54	3,0	27	228	32
Городской	22,2	52	22,0	27	0,1	99					58	71
Березинское	22,3	51	15,9	53	1,2	60	2,8	38	2,1	51	106	59
Вилейское	17,2	71	14,0	62	0,4	95	1,1	75	1,4	72	108	58
Воложинское	16,4	75	10,9	79	1,3	57	2,9	36	1,3	76	2	100
Дзержинское	35,9	18	31,9	12	1,3	56	0,2	88	2,3	39	36	77
Клецкое	32,4	25	23,6	23	1,2	59	3,3	30	3,4	23	428	19
Копыльское	31,6	27	23,4	24	1,4	46	4,3	20	2,4	35	15	90
Крупское	10,9	94	8,2	92	0,9	71	0,6	82	1,2	77	9	93
Логойское	48,5	8	40,3	5	2,7	10	2,6	44	2,5	31	120	57
Любанское	48,5	7	34,9	6	2,1	19	5,7	10	4,1	18	871	6
Минское	54,2	6	50,2	3	1,4	52			2,4	36	88	63
Молодечненское	12,3	89	9,9	87	0,4	96	0,8	78	1,0	79	8	95
Мядельское	12,5	88	10,0	86	1,1	63	0,3	86	0,7	93	57	72
Несвижское	9,2	96	5,1	98	0,2	98	2,2	55	1,6	65	9	94
Пуховичское	5,4	99	4,4	99	0,6	89			0,3	97	1	101
Смолевичское	9,6	95	7,5	94	1,1	66	0,3	87	0,7	90	13	91
Солигорское	22,4	49	15,4	56	1,2	61	3,2	31	2,2	42	190	41
Стародорожское	21,0	58	13,7	63	1,5	41	3,9	24	1,7	60	55	73
Столбцовское	26,1	41	20,6	32	1,4	50	2,4	49	1,5	71	30	78
Узденское	17,5	69	11,5	73	1,4	47	2,4	47	2,1	50	4	99
Червенское	16,0	78	11,5	75	1,0	68	1,8	60	1,7	61	6	96
Бельничское	35,5	19	27,1	18	1,8	30	3,4	29	2,4	37	379	21
Быховское	21,9	54	16,3	51	2,7	9	0,9	77	1,4	74	248	31
Глусское	36,1	16	25,2	21	1,7	34	3,6	27	4,2	16	623	14
Горецкое	29,9	30	20,8	29	3,5	5	2,3	52	2,6	29	336	23
Дрибинское	19,8	63	12,3	69	0,4	94	2,7	43	3,2			

Варвара ПЛАТОНОВА,
заместитель председателя Правления Белкоопсоюза:**«Обеспечение эффективной работы торговли, общественного питания и заготовок включает комплекс мероприятий по динамичному развитию отраслей»****Стратегия развития на 2019–2020 годы****ТОРГОВАЯ ОТРАСЛЬ**

Стратегия развития торговой отрасли потребительской кооперации на 2019–2020 годы разработана с целью обеспечения ее эффективной работы и включает комплекс мероприятий.

Основным индикативным показателем оценки развития торговой отрасли остается объем реализации товаров, определяемый темпом роста товарооборота (не менее 101,5%) с учетом применения индекса роста цен. Также предлагается рассматривать показатель эффективности отрасли – рентабельность продаж по чистой прибыли, которая на 2019 год запланирована в размере не менее 0,1%, на 2020 год – 0,15%.

Справочно: комплексными планами мероприятий областных организаций определены следующие показатели: Брестский облпотребсоюз – 0,1%, Витебский – 0,1%, Гомельский – 0,2%, Минский – 0,1%, Могилевский – 0,2%. Гродненское облпотребобщество предусматривает в качестве индикативного показателя темп роста розничного товарооборота 101,5%.

В рамках развития материально-технической базы запланировано:

- открытие 16 новых объектов шаговой доступности (в 2019 году – 10, 2020-м – 6);
- реконструкция (модернизация) 109 магазинов (в 2019 году – 86, 2020-м – 23);
- модернизация систем освещения в 720 магазинах (в 2019 году – 544, 2020-м – 176);
- оснащение 97 магазинов новым торговым оборудованием (в 2019 году – 73, 2020-м – 24);
- оснащение 110 магазинов специальными компьютерно-кассовыми системами учета товародвижения (в 2019 году – 58, 2020-м – 52);
- приобретение 567 единиц холодильного оборудования (в 2019 году – 396, 2020-м – 171);
- приобретение 119 единиц банковских платежных терминалов (в 2019 году – 95, 2020-м – 24);
- перепрофилирование 23 действующих магазинов с изменением специализации (в 2019 году);
- реструктуризация 15 магазинов формата «Универмаг» (в 2019 году);
- отработка технологии продаж, перевод на самообслуживание 1558 магазинов (в 2019 году – 1537, 2020-м – 21);
- ребрендинг 397 магазинов согласно утвержденной Концепции типизации торговых объектов потребкооперации (в 2019 году – 227, 2020-м – 170).

Справочно: по состоянию на 01.01.2019 отработана технология продаж в 2558 магазинах, в том числе в 552 – с полным ребрендингом. В агрогородках отработано 1554 магазина, из них 434 – с полным ребрендингом.

Для более стремительного развития наиболее активных торговых точек Комплексным планом мероприятий на 2019–2020 годы по-прежнему предусмотрена дальнейшая оптимизация неэффективно работающих торговых объектов, в том числе в сельской местности с численностью обслуживаемого населения до 200 человек, магазинов

с одним работником прилавка, которым не обеспечивается плановый параметр производительности труда (справочно: на 2018 год – 12 тыс. руб.) и которому производится доплата до минимальной заработной платы, а также специализированных непродовольственных магазинов в населенных пунктах с численностью жителей до 1000 человек путем организации в них работы магазинов смешанного ассортимента товаров. Обеспечение обслуживания сельского населения будет организовано автомагистралями. Комплексным планом предусмотрено дополнительное приобретение 33 автомагистралей (в 2019 году – 20, 2020-м – 13), оснащенных необходимым торговым, холодильным и технологическим оборудованием.

Справочно: Брестский облпотребсоюз – 5 единиц, Витебский – 10, Минский – 6, Могилевский – 5, Гродненское облпотребобщество – 7.

С учетом этого комплексным планом запланированы отработка рациональных графиков и маршрутов движения автомагистралей, определение длины маршрутов и нагрузки по обслуживанию количества малых населенных пунктов на один автомагистраль с включением торгового обслуживания дачных кооперативов и мест отдыха населения.

Учитывая поступающие на протяжении года обращения населения по обслуживанию автомагистралей в части их состояния, наличия холодильного оборудования, ассортимента и качества реализуемой продукции, управление торговли Белкоопсоюза со своей стороны видит необходимость проведения совместной с техническими службами инвентаризации автопарка автомагистралей и планирование модернизации не менее 5 автомагистралей в каждой области с обеспечением оптимального размещения торгового оборудования, установки необходимого холодильного оборудования для обеспечения температурных условий хранения, реализации широкого ассортимента товаров.

Совместно с унитарным предприятием «Завод Белкооппрогресс» Белкоопсоюза будут разработаны и утверждены типовые требования, предъявляемые к работе автомагистралей. Также комплексным планом обозначен вопрос автоматизации автомагистралей посредством реализации товаров с применением программных касс, что позволит контролировать вопрос наличия товарной массы на пути следования по маршруту.

Комплексным планом определено проведение работы по изменению технологии торговли торговых объектов с сокращением торговых площадей в целях повышения нагрузки на 1 кв. метр путем перемещения торгового оборудования (стеллажей, горок) без возведения глухих стационарных перегородок с соблюдением требований пожарной безопасности, в том числе с внесением изменений в правоустанавливающие документы.

Комплексным планом предусмотрено развитие специализированной сети:

- «ПроЗапас» – 106 объектов (в 2019 году – 56, 2020-м – 50);
- «Сладкий терем» – 82 объекта (с обеспечением в каждом районном центре);

- «Уютный дом» – 59 объектов (в 2019 году);
- «Садовый центр», «Зеленый сад» – 72 объекта (в 2019 году – 60, 2020-м – 12);
- «Аптека» – 60 объектов (в 2019 году).

Запланирована комплексная автоматизация бизнес-процессов (закупки, логистика, расчеты, аналитика и т. д.), автоматизация объектов торговли и торгово-распределительных складов с подключением к аналитической системе центрального офиса SAP, систематизация бухгалтерского учета в 5 организациях: Брестский облпотребсоюз – 1 (Жабинковское райпо), Витебский – 1 (Лепельское райпо), Могилевский – 2 (Кировское и Шкловское райпо), Гродненское облпотребобщество – 1 (Щучинский филиал) с последующим распространением на все области и районы. Данный проект запланирован к включению в инвестиционный фонд Белкоопсоюза для всех областей и подразумевает на первоначальном этапе полную автоматизацию всех торговых объектов с увязкой ТРС (автоматизированная подача и контроль заявок, прием товаров посредством терминала сбора данных, автоматическая передача ТТН из ТРС до пункта назначения и выгрузка в бухгалтер).

Данная работа позволит усовершенствовать и ускорить торговые процессы, осуществить контроль за закупкой и реализацией товаров для принятия своевременных управленческих решений по своевременному насыщению торговой сети, сократить численность работников торгово-распределительных складов.

Одним из перспективных направлений станет организация работы 116 интернет-витрин по реализации непродовольственных товаров (в 2019 году – 66, 2020-м – 50).

Справочно: по состоянию на 01.01.2019 всего функционирует 20 объектов. В Могилевской области открыто 15 витрин (Бельнич, Глук, Кировск, Горки, Дрибин, Климовичи, Кличев, Костюковичи, Краснополье, Мстиславль, Славогород, Хотимск, Чаусы, Чериков, Шклов), Гомельской – 2 (Лельчицы, Брагин), Витебской – 2 (Верхнедвинск, Лепель), Минской – 1 (Любань).

Запуск проекта по организации работы интернет-магазинов в каждой области с организованным процессом оперативной доставки полного набора покупательской корзины на базе платформ унитарного предприятия «Вычислительный центр Белкоопсоюза» с единым доменным именем.

По ассортиментной политике работа будет строиться по следующим направлениям:

- внедрение ассортиментных матриц по продовольственным товарам, которые разработаны по 5 форматам магазинов потребительской кооперации (Прод 1 – 408 SKU, Прод 2 – 1121, Прод 3 – 1863, Прод 4 – 2931, Прод 5 – 4127), для автомагистралей (315 SKU) с указанием рекомендуемого количества наименований;

- работа экспертного совета по производству товаров под собственной торговой маркой, предусматривающая расширение ассортимента за счет скоропортящихся товаров (молочная продукция и колбасные

изделия и т. д.). Прогнозный показатель доли данной продукции в общем объеме реализации по итогам 2019 года – не менее 5%, по итогам 2020 года – не менее 8%.

Справочно: за 2018 год доля товаров СТМ в общем объеме реализации составила 3,1%;

- обеспечение емкости товарного рынка системы по ряду товарных групп продукцией собственного производства (предприятий кооперативной промышленности, общественного питания, заготовительной деятельности), в том числе посредством утверждения ассортиментных матриц по наличию данной продукции с указанием количества наименований для каждого типа торгового объекта.

Справочно: доля данной продукции в общем объеме реализации составляет порядка 15%.

Определены плановые параметры в общем объеме реализации группы по хлебу и хлебобулочной продукции – не менее 70%, вину плодovому – не менее 60–65%, минеральной воде и напиткам – не менее 18–20%.

Справочно: доля хлеба и хлебобулочной продукции собственного производства в реализации в 2018 году составила 66%, вина плодovого – 53,6%, напитков безалкогольных – 15%, минеральной воды – 14,8%, кондитерских изделий – 13,3%, колбасных изделий – 6%, рыботоваров – 6,7%;

- организация продажи переработанной плодovощной продукции в сезон в 264 специализированных отделах с использованием специализированного оборудования и др.

Для качественной оценки деятельности магазинов предусмотрено задание по товарообороту на 1 кв. м торговой площади в районных центрах – не менее 450 рублей, в агрогородках и крупных сельских населенных пунктах – не менее 350 рублей, в малых сельских населенных пунктах – не менее 300 рублей.

Справочно: за 2018 год среднемесечный розничный товарооборот на 1 кв. м торговой площади в крупных универсамах райцентров составил в среднем 401 рубль.

При этом в сельской местности данный показатель значительно ниже – 279 рублей. За счет ребрендинга сети и оптимизации стационарных объектов в малых деревнях он возрос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 26%.

Для стратегических объектов, формирующих значительную часть розничного товарооборота торговли, определено задание по темпу роста розничного товарооборота не менее 102% для образцово-показательных магазинов, магазинов в райцентрах, магазинов «Мясная лавка», «ПроЗапас», магазинов агрогородков (с учетом проведенного редизайна).

С учетом запланированных мероприятий по работе с автомагистралями предусмотрен плановый параметр производительности труда на

один автомагистраль не менее 20 тыс. рублей.

Справочно: средняя нагрузка на один автомагистраль по Белкоопсоюзу – 17 тыс. рублей.

А также задание по плановому параметру производительности труда на одного продавца (по розничному товарообороту) не менее 25 тыс. рублей (фактически за 2018 год – 11,4 тыс. рублей).

ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Сеть общественного питания потребительской кооперации республики представлена 1,8 тыс. объектов на 97 тыс. мест, в том числе 114 пунктов питания придорожного сервиса. Половина всей сети (926 объектов) расположена в сельской местности.

В весенне-летний период число объектов прирастает за счет сезонных мест общественного питания. Это 160 мини-кафе с удлиненным режимом работы, 270 павильонов, 290 летних площадок, 500 точек выносной торговли.

Зона деятельности потребительской кооперации традиционно находится в районах и селах нашей страны. И нашей задачей всегда было обеспечение достойного уровня обслуживания населения. В последние годы потребительская кооперация активно занимается модернизацией торговой и производственной сети. Без обновления материально-технической базы невозможно представить себе производство конкурентной продукции как по цене, так и по качеству.

Справочно: в 2018 году введено в эксплуатацию 33 объекта общественного питания, в том числе 14 быстрого обслуживания, 17 специализированных, 2 кондитерских. Проведена реконструкция 3 кондитерских цехов, отремонтировано 46 объектов общественного питания, в том числе 12 объектов придорожного сервиса. Приобретено 312 единиц технологического оборудования, в том числе 59 индукционных плит, 6 упаковочных аппаратов и 6 аппаратов шоколадной заморозки.

С целью улучшения качества обслуживания посетителей для безналичной оплаты услуг (товаров) с использованием банковских пластиковых карточек в объектах общественного питания установлено 14 единиц платежных терминалов.

Основы стратегии развития отрасли общественного питания – это создание экономически оправданной системы доступного и качественного питания, удовлетворяющего потребности населения, популяризация белорусской национальной кухни, улучшение качества предоставляемых услуг участникам дорожного движения.

В 2017 году был запущен проект по созданию новой, современной сети специализированных объектов под единым брендом «ЛепимСами» с приготoвлением пельменей, пиццы, блинов по особой рецептуре на виду у покупателя, а также «Еда&Кофе» с широким ассортиментом горячих напитков, кондитерской и кулинарной продукции.

(Окончание на стр. 4)

Варвара ПЛАТОНОВА, заместитель председателя Правления Белкоопсоюза:

«Обеспечение эффективной работы торговли, общественного питания и заготовок включает комплекс мероприятий по динамичному развитию отраслей»

Стратегия развития на 2019–2020 годы

(Окончание. Начало на стр.3).

Сеть развивается в районных центрах путем переспециализации действующих объектов с низким объемом продаж и позволяет значительно увеличить розничный товарооборот. В 2018 году уже открыто 13 таких объектов.

Справочно: в декабре 2018 года после модернизации открыт магазин-кулинария с отделом «Еда&Кофе» в Лепельском райпо. Затраты на отработку составили 60 тыс. рублей, из них затраты на оборудование – 40 тыс. рублей, на проведение ремонтных работ – 20 тыс. рублей. Оформление интерьера выполнено в стиле бренд-бука Белкоопсоюза.

Помимо организации работы магазина-кулинарии по методу самообслуживания, в объекте выделен отдел с организацией потребления на месте собственной продукции общественного питания. В отделе установлены: кофемашинка (ассортимент кофе включает 12 наименований), миксер для приготовления коктейлей, аппарат-гриль, аппарат для приготовления сосисок в яйце, для размещения кондитерской и кулинарной продукции установлены 2 холодильные витрины, шкаф ШВУ. Для создания комфортных условий покупателям имеются телевизор и бесплатный WI-FI.

В торговом зале, помимо пристенного торгового оборудования, организована продажа кондитерских и сдобно-булочных изделий островным способом.

После окончания модернизации и возобновления работы магазина-кулинарии в новом формате розничный товарооборот возрос в 1,5 раза.

Белкоопсоюз ведет целенаправленную работу по обеспечению своих объектов общественного питания без собственной кухни готовыми блюдами и кулинарными изделиями с использованием технологии шоковой заморозки собственного производства, реализация которой организована уже в 47 районах республики, среднемесячный объем производства – 13,3 тонны.

Наличие в каждом районном центре современного ресторана, который одновременно будет и излюбленным местом досуга для населения, и заготовительным центром для других объектов общественного питания района, – такую задачу поставили перед собой работники отрасли.

Справочно: всего в системе потребительской кооперации работают 78 ресторанов. Практически все они обновлены и модернизированы, приобретено современное технологическое оборудование, мебель, посуда, светомузыкальная техника.

Все рестораны потребительской кооперации предлагают своим посетителям блюда традиционной белорусской кухни, фирменные блюда, здесь проходят дискотеки, шоу-программы и тематические вечера.

Кроме того, еженедельно посетителям ресторанов, кафе, объектов придорожного сервиса республики, а также в объектах г. Минска (кафе «Проспект», «Свое кафе»,

«Чебуречная») предлагается попробовать блюдо недели по демократичным, сниженным ценам. Целью акции является популяризация белорусской кухни среди населения нашей страны, изменение стереотипа о том, что национальная кухня – это не только драники, бабка и мачанка. За время проведения акции мы уже предложили нашим посетителям попробовать и открыть для себя более 100 блюд, с размещением фотографий на сайте Белкоопсоюза. Из них завоевали популярность и вошли в меню объектов потребительской кооперации такие, как супы «Тертюха», «Хатний» и «Тыквенный», картофельные стожки, фасолевка, гульбишник творожный, дзымуховцы, цыбрики, камяк, белорусское капытко и многое другое.

Организации общественного питания потребительской кооперации – постоянные участники фестивалей-ярмарок «Дожинки», «День белорусской письменности», «Александрия встречает друзей», «Зов Полесья», «Славянский базар» и других республиканских, региональных и местных мероприятий. Во многом именно повара, кондитеры и кулинары Белкоопсоюза создают праздничное настроение их гостей и участникам, предлагая самый широкий ассортимент блюд и напитков. В праздничном меню – мучные кулинарные и кондитерские изделия, пироги с различными ягодами и фруктовыми начинками, большой выбор блюд из говядины, свинины, птицы, баранины, кролика, мяса индейки, утки, гуся, блюда из рыбы, блюда белорусской кухни.

Вся продукция готовится на виду у посетителей на специальном оборудовании. Проводятся акционные мероприятия, дегустации и мастер-классы. Каждый торговый павильон представлен в формате стилизованных и тематически оформленных подворий, продавцы одеты в национальном стиле. На каждом подворье – песни и пляски, ярмарочные розыгрыши, работают зазывалы, посетители развлекают ростовые куклы.

В условиях растущей конкуренции и поиска новых, более эффективных методов обслуживания населения распространение получили такие формы, как организация бизнес-ланчей, реализация готовой продукции через отделы кулинарии, кейтеринг по проведению банкетов, фуршетов, свадеб и других мероприятий в местах, определенных заказчиком. Перспективным направлением развития этого сегмента потребительского рынка является открытие предприятий, осуществляющих доставку продукции собственного производства по заказам потребителей с предоставлением скидок.

Справочно: в Докшицком и Сенненском райпо с октября 2018 года организована доставка продукции (пиццы, пельмени, суши, роллы) из кафе «Лепим-Сами» по заказам покупателей на дом. За данный период реализовано 64 заказа на 2 тыс. рублей.

ЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ И РЫНКИ

За 2018 год организациями потребительской кооперации закупле-

но сельскохозяйственной, дикорастущей продукции и сырья на сумму 308,4 млн рублей с темпом роста к 2017 году 103,3%, населению выплачено за сданную продукцию 164,5 млн рублей.

В целом по Белкоопсоюзу за 2018 год увеличены объемы закупок:

- томатов – на 3% (закуплено 5,1 тыс. тонн),
- огурцов – на 1,4% (9 тыс. тонн),
- моркови – на 19,8% (6,4 тыс. тонн),
- семечковых – на 26% (76,2 тыс. тонн),
- косточковых – в 3,1 раза (366 тонн),
- ягод культурных – на 16,9% (2,7 тыс. тонн), из них клубники – на 11,5% (1,1 тыс. тонн),
- черники – в 6,9 раза,
- крупного кожевенного сырья – на 5% (162,4 тыс. штук),
- мелкого кожевенного сырья – на 23,5% (85,5 тыс. штук),
- стеклобоя – на 13,1% (31,3 тыс. тонн).

Справочно: заготовительная отрасль потребительской кооперации представлена 752 приемозаготовительными пунктами, 127 хранилищами для хранения продукции в межсезонный период, 297 холодильными камерами, емкостью 6,4 тыс. тонн, 72 скотоубойными пунктами (30 из которых включены в реестр экспортеров), 87 складами животноводческого сырья, 171 складом вторичного сырья, а также транспортными средствами и средствами механизации.

В последние годы организациями потребительской кооперации активно ведется работа с фермерскими (крестьянскими) хозяйствами.

В результате ежегодной совместной работы определен ряд фермерских хозяйств, с которыми работают заготовители потребкооперации всей республики независимо от территориальной принадлежности: ФХ «Ольшаны» Столинского района по заготовке огурцов, томатов, капусты, яблоч и других овощей; ФХ «Берестейское» Брестского района по заготовке овощей, яблоч; ФХ «Находка Полесья» Ивановского района по заготовке цветов, картофеля, овощей; КХ «Шруба М.Г.» Житковичского района по заготовке лука репчатого, капусты белокочанной.

Для бесперебойного обеспечения населения картофелем и плодоовощной продукцией в межсезонный период 2018/2019 года организациями потребкооперации созданы стабилизационные запасы растениеводческой продукции в соответствии с заданиями облисполкомов, райисполкомов.

С целью развития материально-технической базы заготовительной отрасли в 2018 году приобретено 3 грузовых автомобиля для транспортировки закупаемой продукции и сырья, 1 погрузчик, 8 прессов пакетировочных для тюковки макулатуры и полиэтилена, 5 приемозаготовительных пунктов на сумму 441,6 тыс. рублей.

На приведение скотоубойных пунктов в соответствие санитарно-ветеринарным и технологическим требованиям направлено порядка 1,3 млн рублей.

Справочно: оперативный финансовый результат по заготовительной отрасли за 2018 год – прибыль 6,6 млн рублей.

Стратегическим направлением развития отрасли должно стать наращивание объемов закупок сельскохозяйственной, дикорастущей продукции и вторичного сырья у всех категорий хозяйств, повышение качества закупок, переработки и эффективная система реализации данной продукции и сырья.

Стратегия развития заготовительной отрасли потребительской кооперации на 2019–2020 годы будет направлена на:

1. Открытие новых специализированных организаций по заготовке вторичного сырья в крупных городах (райпо, филиалы действующих городских заготовительных контор, унитарные предприятия).

Справочно: в 2019 году планируется организовать работу заготовительных организаций в Орше и Оршанском районе, Речице, Солигорске, Жодино, Марьиной Горке, Заславле.

2. Территориальное закрепление организаций потребительской кооперации по заготовке сельскохозяйственной продукции и сырья на территориях, где реорганизованы или планируется реорганизация райпо (филиалов, унитарных предприятий). Аналогичная работа будет проведена в территориальных зонах, где действующие субъекты хозяйствования испытывают недостаток оборотных денежных средств, необходимых для ведения планомерной заготовительной деятельности.

3. Эффективное использование имеющейся материально-технической базы отрасли за счет:

- приведения в соответствие санитарно-ветеринарным нормам и правилам 14 скотоубойных пунктов с последующим включением в реестр экспортеров 2 скотоубойных пунктов (Кличевского и Чериковского райпо);
- эффективного использования хранилищ для закладки продукции на межсезонный период (централизация, закрепление по выборке (получению) продукции);
- организации работы дополнительных 20 приемозаготовительных пунктов в областных центрах, городах бывшего областного подчинения, крупных населенных пунктах.

4. Увеличение объемов закупки и внедрение системы эффективного и стабильного сбыта заготовленного вторичного сырья за счет:

- организации сортировки и прессовки всего объема заготавливаемой макулатуры, обеспечив ее дальнейшую отгрузку на перерабатывающие предприятия по маркам по более выгодным ценам, а также исключения отгрузки непрессованной макулатуры марки МС-13. Проведение единой ценовой политики предприятий системы потребительской кооперации при реализации макулатуры;
- увеличения объемов сбора сложнобытовой техники, отходов автошин и других видов сырья, по которым предусмотрена компенсация расходов по сбору на территории Республики Беларусь отходов

товаров и отходов упаковки, многооборотной стеклянной упаковки.

Справочно: рентабельность продаж данных видов сырья составляет порядка: сложнобытовая техника – 28–30%, отходы автошин – 30%, отходы полиэтилена – 40–60%, стеклобой смешанный – 12%, стеклобой листовой – 18%, макулатура – 20%.

5. Углубленная переработка и максимальное использование (сбор) продуктов убоя, в том числе сбор крови, субпродуктов, книжки говяжьей всеми скотобойными пунктами и повышение качества данного сырья до уровня не менее 90% выхода книжки соответствующего качества.

Реализация стратегии позволит обеспечить прирост заготовительного оборота в 2019 году на 2%, в 2020 году – на 2%.

Сегодня в системе потребительской кооперации действует 136 рынков. Стратегия развития рынков потребкооперации направлена на увеличение их доходности за счет:

1. Увеличения собственной торговой сети рынков и обеспечения прироста товарооборота не менее чем на 5%.

Справочно: открыть дополнительно на рынках областного подчинения до 9 новых объектов для организации собственной торговли; утвердить перспективные схемы размещения мелкорозничной торговой сети предприятий потребительской кооперации в местах интенсивных покупательских потоков для реализации плодоовощной продукции.

2. Расширения перечня платных услуг, оказываемых населению рынками, и обеспечения прироста данных услуг не менее чем на 1,5%.

Справочно: обеспечить внедрение на каждом рынке обязательного минимума платных услуг, оказываемых населению, внедрение бытовых услуг, в т.ч. ремонт швейных изделий, ремонт обуви, заточка ножей, услуги парикмахерской и маникюра, услуги факсимильной связи, ксерокопирование, транспортные услуги, услуги проката, услуги по доставке товаров, ритуальные услуги и другие.

3. Развития материально-технической базы в соответствии с требованиями, предъявляемыми к организации работы рынков для привлечения арендаторов и покупателей.

Справочно: установление роллетных конструкций, модернизация специализированных павильонов (рыбный на УП «Центральный рынок г. Могилев») и мест для торговли сельскохозяйственной продукцией (Барановичское райпо); создание необходимых условий для осуществления торговли физическими лицами и индивидуальными предпринимателями в соответствии с Правилами торговли на рынках Республики Беларусь; улучшение санитарно-гигиенического и технического состояния рынков.

Инесса КОРОТКЕВИЧ,
заместитель председателя Правления Белкоопсоюза:

«В потребительской кооперации имеются все предпосылки, чтобы динамично развиваться в условиях высокой конкуренции»

Об итогах 2018 года и задачах на 2019–2020 годы

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В потребительской кооперации функционируют 65 хлебопекарных предприятий, 60 мясоперерабатывающих цехов, 13 рыбоперерабатывающих цехов, 6 предприятий, осуществляющих производство алкогольной продукции, 12 цехов по производству безалкогольных напитков, из которых 6 осуществляют розлив минеральной воды, 2 консервных предприятия, 2 специализированные линии по производству быстрозамороженной плодовоовощной продукции, 3 унитарных промышленных предприятия Белкоопсоюза, более 95 цехов по производству непродовольственной группы товаров и ряд других производств.

Многоплановый характер деятельности промышленности потребительской кооперации имеет все предпосылки для того, чтобы успешно развиваться в условиях растущей конкуренции, динамично наращивать объемы производства. Кроме того, отличительной особенностью продукции потребительской кооперации является ее натуральность и полезность, которая производится на основе высококачественных ингредиентов преимущественно белорусского производства. Постоянно совершенствуется рецептура, внедряются современные технологии, в то же время сохраняются старинные, проверенные временем рецептуры.

Реализуя в 2018 году запланированные мероприятия по развитию промышленной отрасли потребительской кооперации, в целом по Белкоопсоюзу устойчиво обеспечен рост объемов производства. Произведено продукции на сумму 335 млн рублей с темпом роста 101%.

По итогам работы за 2018 год положительный финансовый результат по отрасли составил 9,3 млн рублей.

Проводимая стратегия, направленная на увеличение реализации продукции, выпускаемой кооперативной промышленностью, и обязательное ее наличие в торговой сети, позволила в целом по Белкоопсоюзу увеличить объемы производства алкогольной продукции: темп роста – 109,7%, безалкогольных напитков – 108,6%, минеральной воды – 108,3%, мясных полуфабрикатов – 107%.

Организациями потребительской кооперации за 2018 год переработано 20,7 тыс. тонн плодовоовощного сырья (темп роста – 124%), в том числе: винодельческими предприятиями – 14,7 тыс. тонн с темпом роста 131,3%, на линиях по выпуску быстрозамороженной продукции – 1,9 тыс. тонн, что в 1,7 раза превысило объем 2017 года, методом квашения, соленья и мочения – 3,5 тыс. тонн, консервными предприятиями – 0,6 тыс. тонн.

Технологическими службами постоянно изучается потребительский спрос на выпускаемую продукцию. За истекший год на промышленных предприятиях внедрено 517 новых наименований хлебобулочных изделий, 183 – кондитерских, 24 – продуктов из мяса, 14 – консервов.

Новый вид безалкогольных напитков освоен на унитарном предприятии «Червенский производственно-пищевой завод» – квас естественного брожения (квас хлебный) пастеризованный без ароматизаторов. Кроме того, внедрены новые виды квасных напитков под брендом «Игуменские криницы».

В целях создания высокоэффективных конкурентоспособных производств в отрасли целенаправленно и планомерно проводится модернизация и техническое перевооружение предприятий. На эти цели в 2018 году направлено свыше 3,5 млн рублей. Приобретено и установлено более 67 единиц современного энергосберегающего технологического оборудования. Проведена модернизация 11 хлебопекарных предприятий, в том числе с установкой 6 энергоэкономичных печей в Ушачском, Любанском, Кличевском, Чаусском райпо и Вороновском филиале, 1 рыбоперерабатывающего цеха Ивановского райпо, 2 винодельческих предприятий (Червенский производственно-пищевой завод и Полоцкая универсальная база), что позволило освоить производство вин натуральных фруктово-ягодных, 4 мясоперерабатывающих цехов Березовского, Лунинецкого, Березинского, Клецкого райпо. Осуществлен перевод котельной Погост-Загорской хлебопекарни Пинского райпо на использование природного газа.

Неотъемлемым вектором развития мясопереработки Белкоопсоюза является ее экспортноориентированность. Так, экспорт мяса вносит существенный вклад во внешнеэкономическую деятельность потребительской кооперации, его удельный вес составляет 42%. По оперативным данным, за 2018 год отгружено мяса крупного рогатого скота 6,8 тыс. тонн на сумму 20,9 млн долларов США, в том числе обеспечено наращивание экспорта обваленного мяса КРС как продукта с высокой добавленной стоимостью – 1,6 тыс. тонн на сумму 4,99 млн долларов США (темп роста – 205%). При этом удельный вес именно блочных мяс в общем экспорте мяса составил 23,8% в сравнении с 14,7% в 2017 году. Соответственно, наличие спроса на данный продукт как на внешнем, так и на внутреннем рынке позволило достичь в 2018 году темпа роста объемов производства блочного мяса обваленного 120%, или 4,1 тыс. тонн.

В целях совершенствования и централизации внутрисистемных поставок через областные оптовые торговые предприятия и унитарное предприятие «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» начата реализация безалкогольных напитков, минеральной воды, семечек жареных, карто-фелеобжаренного продукта, пакетов полиэтиленовых, одноразовой пластмассовой посуды.

Для продвижения выпускаемой продукции и увеличения объемов ее реализации внесистемным потребителям организована работа с крупными торговыми сетями: ООО «Евроторг», «Алми», ООО «Премьер Маркет», ООО «Санта Ритейл», «Белмаркет». Внесистемным потребителям поставлено 22,7 тыс. тонн хлебобулочных изделий, что составляет 29% от объема произведенной продукции и больше на 2,7% в сравнении с 2017 годом. Вырос объем внесистемной поставки безалкогольных напитков на 0,7% и составил 9% от общего объема отгрузки, минеральной воды – на 0,6% (9,7%), вина плодового крепленого – на 1,1% (10,9%). По внесистемным каналам сбыта реализовано 65 туб плодовоовощных консервов под торговой маркой «Слободар».

Конкурентоспособность продукции, выпускаемой потребительской кооперацией, подтверждают полученные высокие награды и дипломы в различных республиканских конкурсах. В 2018 году в конкурсе «Лучшие товары Республики Беларусь» приняли участие два унитарных предприятия: Червенский производственно-пищевой завод с напитками безалкогольными газированными с ароматом барбариса, с ароматом груши, «Игуменский» с ароматом кваса, «Игуменский» с ароматом кваса и клюквы и 3 наименованиями вин плодовых крепленых специальной технологии и Березовский комбинат кооперативной промышленности с пирожным «Смуглянка». Все представленные на конкурс товары были признаны лауреатами.

В республиканском смотре качества хлебобулочных и кондитерских изделий «Смаката-2018», проводимом в рамках Международного хлебного салона, приняли участие 23 организации потребительской кооперации. По итогам смотра качества все организации потребительской кооперации удостоены высоких наград: 5 Гран-при, 18 золотых, 18 серебряных, 8 бронзовых медалей.

В текущем году основная задача – выполнение мероприятий разработанной Концепции развития промышленной отрасли потребительской кооперации на период 2019 – 2020 годов, которая предусматривает:

- повышение эффективности промышленной отрасли за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции на всех этапах процессов снабжения, производства и реализации путем снижения всех видов издержек и соответственного роста объемов производства конкурентоспособной продукции;
- создание и укрепление имиджа (бренда) продукции кооперативной промышленности как натуральной и полезной;
- расширение рынков и увеличение объемов реализации выпускаемой продукции внесистемным потребителям, в том числе за счет активного использования информационных технологий и интернет-торговли при реализации продукции;
- продолжение работ по модернизации и техническому перевооружению, укреплению материально-технической базы;
- выпуск безалкогольных напитков под единым брендом, что позволит повысить узна-

ваемость продукции и увеличить объемы производства и реализации.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

2018 год был непростым, но в целом удачным для внешнеэкономической деятельности.

В результате целенаправленной работы всей системы потребительской кооперации экспорт заготовленной, произведенной, переработанной и прочей продукции составил 50 млн долларов США, темп роста – 103,3% при прогнозе 101%. Обеспечено положительное сальдо внешней торговли в сумме 31,6 млн долларов.

В структуре экспорта Белкоопсоюза в 2018 году, как и в прошлые годы, основной удельный вес (84,5%) составили 4 основные товарные группы:

- мясо КРС – 42% (20,9 млн долларов);
 - пушнина – 29,5% (14,7 млн долларов);
 - дикорастущая продукция – 7,3% (3,6 млн долларов);
 - кожаный полуфабрикат – 5,7% (2,8 млн долларов).
- Оставшиеся 15,5% пришлось на картофель – 2,4% (1,2 млн долларов), овощи и фрукты – 2% (1 млн долларов), пищевую консервированную продукцию – 4,1% (2 млн долларов), вторичное сырье – 1,4% (0,7 млн долларов), продукцию внесистемных производителей – 5,6% (2,8 млн долларов).

Продолжено наращивание поставок продукции с высокой добавленной стоимостью (переработанная сельскохозяйственная продукция, включая кожаный полуфабрикат, блочное мясо, книжки говяжьи, готовые меховые изделия). В 2018 году экспорт такой продукции составил 20 млн долларов, темп роста – 119%. При этом экспортировано мяса блочного на 5 млн долларов (рост в 2,6 раза), дубленых меховых шкур – на 2,2 млн долларов (темп – 111%), переработанной пищевой продукции – на 1,9 млн долларов (темп – 155%), книжек говяжьих – на 0,47 млн долларов (рост в 17 раз).

По итогам 2018 года обеспечена положительная динамика экспорта по 5 товарным группам:

- мясо КРС – темп роста к уровню 2017 года 130,2%;
- пушнина – 106,2%;
- дикорастущая продукция – в 3,2 раза;
- пищевая переработанная продукция – 149,6%;
- вторсырье – 131%.

Установленный прогнозный показатель по экспорту выполнен Брестским (темп – 114,9% при прогнозе 100,1%) и Могилевским (102,9% при прогнозе 100,1%) облпотребсоюзами, Гродненским облпотребсоюзом (темп – 113,9% при прогнозе 107%), а также Калининским (темп – 131,9% при прогнозе 102%) и Молодечненским (темп – 139,3% при прогнозе 116%) зверохозяйствами.

Обеспечили положительную динамику экспорта, но не выполнили прогнозное задание по экспорту Витебский (темп – 106,6% при прогнозе 110%) и Минский (темп – 136,3% при прогнозе 150%) облпотребсоюзы.

Не обеспечили положительную динамику экспорта и не выполнили прогнозное задание Гомельский облпотребсоюз (темп – 95,6% при прогнозе 100,1%), унитарное предприятие «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» (темп – 85,8% при прогнозе 100,1%), Пинское зверохозяйство (темп – 68,3% при прогнозе 102%).

Ответственный подход руководителей на местах к осуществлению систематической экспортной деятельности позволил большинству организаций в сегодняшних непростых условиях обеспечить выполнение доведенного прогнозного показателя по экспорту в полном объеме. Таких организаций по итогам 2018 года 80.

Лидером в выполнении экспортного показателя по итогам 2018 года стал Брестский облпотребсоюз, обеспечивший положительную динамику экспорта (9,6 млн долларов) со значительным отрывом от остальных.

Наиболее высоких показателей при положительной динамике экспорта достигли следующие райпо: Пинское – 2,15 млн долларов (темп – 135,7%), Пружанское – 1,95 млн долларов (темп – 125,1%), Барановичское – 1,77 млн долларов (темп – 144,1%), Лельчицкое – 1,41 млн долларов (темп – 150%), Любанское – 0,87 млн долларов (темп – 147,8%).

Следует также отметить стабильную экспортную деятельность всех организаций Могилевского облпотребсоюза.

В 2018 году экспортные поставки осуществлялись в 18 зарубежных стран и 50 регионов Российской Федерации. Россия – основной рынок сбыта для Белкоопсоюза, удельный вес – 84,6% (42,2 млн долларов).

Также обеспечен рост экспорта товаров и в другие страны СНГ, в том числе в Казахстан – темп роста 141,5%, до 3 млн долларов, в Украину – в 2,8 раза, до 0,5 млн долларов.

Произошло увеличение роста экспорта товаров за счет поставки дикорастущей ягоды в Швейцарию – в 44,1 раза, Латвию – в 23,1 раза, Литву – в 2,4 раза, за счет поставки книжки говяжьей во Вьетнам – в 60,3 раза. Освоен новый рынок Турции (экспортировано пушно-меховое сырье).

Основной задачей во внешнеэкономической деятельности в 2019 году является обеспечение прогнозного экспортного показателя 101% к 2018 году и выход на суммарный рубеж экспорта не менее чем 50,5 млн долларов США.

Данную цель планируется достичь путем задействования во внешнеэкономической деятельности всех районных потребительских обществ, филиалов, унитарных предприятий, а также тщательного планирования как структуры экспортных поставок, так и их географии.

В полной мере должны быть задействованы все товарные ресурсы собственной заготовленной, переработанной и произведенной продукции организаций потребительской кооперации. Необходимо продолжить наращивание объемов экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью.

На постоянной основе должен вестись поиск дополнительных рыночных и товарных ниш.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ЗАКУПочНАЯ РАБОТА

Субъекты системы потребительской кооперации сегодня осуществляют деятельность в условиях очень высокой конкуренции. Поэтому пришло время менять подходы к организации процесса закупок товаров.

Правильно выстроенная система закупок позволяет не просто сформировать ассортимент товаров для предприятий торговли, необходимый для удовлетворения покупательского спроса и обеспечения рентабельной работы, но и в полной степени конкуррировать на внутреннем рынке. Потому что сегодня самое главное – это цена, а не только наличие товара на полке.

Просто определиться с выбором поставщика недостаточно. Суть заключается в том, чтобы постоянно добиваться улучшения условий сотрудничества в части увеличения отсрочки платежа, размеров скидок, логистики, выплаты торговых премий и т. д. И в этих вопросах именно торговцам работникам надо проявлять инициативность и предприимчивость. В конечном итоге выигрывают все. Торговые организации системы за счет увеличения объемов продаж получают товар по сниженным ценам, что оказывает положительное влияние на товарооборот и финансовый результат в целом. Покупатели, приобретая товар по сниженным ценам, улучшают качество жизни, не увеличивая расходов.

Практика коллегиального принятия решений – суть потребительской кооперации, заложена в принципах управления через общее собрание членов потребительских обществ. С учетом этого в системе в ноябре 2017 года создан республиканский Закупочный комитет – постоянно действующий коллегиальный орган, цель которого – проведение единой политики закупок товаров и обеспечение максимальной эффективности закупочной деятельности всех торговых организаций потребительской кооперации. Аналогичная работа проведена и на областных уровнях – в облпотребсоюзах и облпотребобществах функционируют областные Закупочные комитеты (постановление Правления Белкоопсоюза от 03.11.2017 № 257 «О создании Закупочного комитета»).

Закупочная работа для торговых организаций в настоящее время – ключевая сфера деятельности. Она включает несколько этапов. На первом этапе закупщику необходимо сформировать свою потребность (по количеству, качеству, ценовому фактору), определить требования к поставщику и условиям поставки.

(Окончание на стр. 6)

**Инесса КОРОТКЕВИЧ,
заместитель председателя Правления Белкоопсоюза:**

«В потребительской кооперации имеются все предпосылки, чтобы динамично развиваться в условиях высокой конкуренции»

Об итогах 2018 года и задачах на 2019–2020 годы

(Окончание. Начало на стр. 5)

При условии наличия нескольких предложений выбор поставщика осуществляется на конкурсной основе. Определяются критерии отбора претендентов, проводится анализ предложений на их соответствие. Предпочтение отдается поставщику, предложившему условия, которые в большей степени соответствуют обозначенным критериям. Далее проводится работа по заключению договора поставки и составлению заявок, в случае необходимости – составлению спецификаций. Контроль за выполнением сторонами взятых на себя обязательств должен осуществляться на всех этапах закупочной работы.

За прошедший год сделано немало для формирования единой политики в сфере закупок товара.

Проведены переговоры более чем с 180 поставщиками – производителями товаров в систему по улучшению условий поставки продукции. Учитывая взаимные интересы всех участников рынка и общую цель – повышение эффективности сотрудничества, найдены решения с каждым из поставщиков.

По ряду поставщиков, в том числе ОАО «Криница», СП ОАО «Спартак», СОАО «Коммунарка», ОАО «Красный пищевик», ОАО «КФ «Слодыч», ОАО «Красный Мозырянин», ОАО «Минский маргаринный завод», ОАО «Брестский чулочный комбинат», ОАО «Белшина», улучшены условия для торговых организаций системы в части увеличения отсрочки платежа, выплаты торговых премий, доставки продукции, оплаты товаров по мере реализации, возврату нереализованного товара (по непродовольственным товарам).

Областными Закупочными комитетами, которые занимаются обработкой условий сотрудничества с региональными производителями, также достигнуты значительные результаты. Ежемесячно областными организациями потребительской кооперации проводится более 20 встреч с поставщиками как продовольственных, так и непродовольственных товаров. В процессе переговоров обсуждаются самые различные направления взаимодействия организаций системы с поставщиками: увеличение отсрочки платежа, проведение совместных маркетинговых мероприятий, возмещение затрат торговых организаций системы на оплату

электроэнергии, потребляемой холодильным оборудованием поставщиков, установленным в торговых объектах системы, и др.

В настоящее время с поставщиками продолжается отработка условий сотрудничества торговых организаций системы на всех уровнях на 2019 год. Для достижения максимальной эффективности ее проведения необходимо, чтобы все сотрудники понимали основные идеи и цели в области закупочной деятельности и принимали активное участие в их реализации.

С учетом работы, начатой в 2018 году, разработаны Концепция и Программа развития торговой торговли на 2019 – 2020 годы. Цель их разработки – создание конкурентных преимуществ для системы потребительской кооперации за счет построения эффективной системы управления закупками товаров, включая:

– централизацию поставки продукции – основу эффективного ценообразования в системе, позволяющую обеспечить конкурентоспособность розничных цен и тем самым преимущество розничных организаций системы перед другими субъектами хозяйствования и повысить доходность организаций системы.

Например, после централизации поставки продукции ОАО «Криница» с августа 2018 года через унитарное предприятие «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза» среднемесячный доход системы от реализации указанной продукции увеличился в несколько раз. В том числе за счет увеличения числа субъектов хозяйствования, получающих скидку, – с 23 (до централизации) до 92 (после централизации); среднемесячной экономии кредитных ресурсов в результате увеличения отсрочки платежа для розничных торговых организаций на 5 календарных дней;

– формирование ассортиментной политики оптовых предприятий с учетом формирования торговых объектов, в том числе узкоспециализированных.

Определены целевые показатели экономической эффективности функционирования оптовых предприятий, в том числе темп роста оптового товарооборота в сопоставимых ценах и рентабельность продаж.

Для обеспечения целевых показателей Программа развития оптовой торговли на 2019 – 2020 годы включает несколько направлений:

– определение специализаций (ассортимента продукции, реализуемой оптовым предприятием) и схем товародвижения республиканских и областных оптовых предприятий, проведение работы по централизации поставки отдельных товарных групп в целях формирования ассортиментной и ценовой политики организаций потребительской кооперации.

Ассортиментный портфель оптовых предприятий формируется из товаров как отечественного, так и импортного производства на основании аналитических данных по продажам продукции в разрезе товарных категорий (ABC, XYZ-анализы, истории продаж); ценового фактора планируемой к получению продукции.

Соблюдение утвержденных специализаций и схем товародвижения областных, республиканских оптовых предприятий обязательно для всех торговых организаций системы. Осуществление импортных поставок продукции, включенной в специализацию республиканских оптовых предприятий, областные оптовые предприятия могут осуществлять только при ее отсутствии в соответствии с утвержденным механизмом согласования;

– увеличение объемов поставки как внутри системы, так и внесистемным покупателям.

Предусмотрен прирост доли поставки товаров областными оптовыми предприятиями в розничном обороте торговых организаций. Также с целью достижения максимальной эффективности логистики и мобильности в поставке товаров предусмотрено увеличение доли централизованной доставки товаров напрямую в торговые объекты оптовыми предприятиями;

– снижение всех видов затрат, в том числе за счет рационального использования средств, составляющих материально-техническую базу оптовых предприятий, а также торгово-распределительных складов розничных торговых организаций.

С учетом планируемой оптимизации неэффективно работающих торговых объектов потребительской кооперации, а также в целях снижения затрат на содержание зданий в Программе развития оптовой торговли на 2019 – 2020 годы предусмотрены:

– сдача в аренду неиспользуемых складских площадей сторонним организациям;

– оптимизация торгово-распределительных складов и складских помещений за счет сокращения их количества и уменьшения численности работников с учетом объемов деятельности, а также сокращения количества позиций товаров, поставляемых через распределительные склады, увеличение централизованных поставок товаров от поставщиков;

– максимальное использование складских площадей оптовых предприятий и вовлечение в хозяйственную деятельность свободных складских площадей путем оказания услуг, в том числе по хранению товаров, доставке и др.;

– эффективные рекламные мероприятия, использование современных сбытовых методов, направленных на продвижение продукции. Для привлечения максимального количества покупателей предусматривается создание и регулярное обновление контента на интернет-сайтах оптовых баз о стоимости товаров и услуг (прайс-листы на реализуемую продукцию, информация по сдаче в аренду, продаже недвижимости и др.), а также участие оптовых предприятий в биржевых торгах на ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

С учетом комплексной автоматизации бизнес-процессов (закуп, логистика, расчеты, аналитика и т. д.) в системе потребительской кооперации торговым организациям поставлена задача обеспечить своевременную и 100-процентную подачу электронных заявок через сайт на оптовые предприятия, в том числе на унитарное предприятие «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза».

Выполнение мероприятий, предусмотренных Программой развития оптовой торговли на 2019 – 2020 годы, будет способствовать повышению конкурентоспособности торговых организаций системы по ценовому фактору, что в свою очередь позволит сохранить долю системы на внутреннем рынке Республики Беларусь и обеспечить эффективность оптовой и розничной торговли. Поэтому на всех уровнях товародвижения необходимо с высокой степенью ответственности относиться к выполнению поставленных задач. Только полная консолидация всех торговых организаций системы позволит достичь поставленных целей.

ПОДПИСКА-2019

Два из трех призов – у кооператоров Могилевского облпотребсоюза

Подведены итоги республиканского конкурса на лучшую организацию подписки на газету «Вести потребкооперации» на первое полугодие 2019 года. Честно говоря, они оказались в какой-то мере неожиданными. Хотя бы потому, что сменились лидеры подписного марафона в двух первых группах райпо. И только в третьей группе районных кооперативных организаций обошлось без сюрпризов. Никто так и не смог составить конкуренцию Лунинецкому райпо, которое на протяжении вот уже многих лет выходит победителем в конкурсе и, судя по всему, не намерено сдавать завоеванных позиций.

Что же, такой стабильности можно только порадоваться. Хотя, с другой стороны, хотелось бы видеть среди победителей и новые кооперативные организации. В первых двух группах райпо так и произошло. Занимавшему длительное время, используя спортивную тер-



минологию, высшую ступеньку пьедестала почета Брагинскому райпо на этот раз пришлось несколько подвинуться. Хотя, подчеркну, брагинские кооператоры, как всегда, организовано и ответственно подошли к проведению подписки на ведомственный еженедельник. Тем не менее выпущенного количества экземпляров газеты оказалось недостаточно, чтобы вновь быть среди победителей. Пальма первенства в первой группе досталась

Кличевскому райпо (председатель правления В.И. Ворохов), оформившему подписку 93 экземпляров на 100 человек работающих.

Во второй группе победителем признана также районная кооперативная организация Могилевского облпотребсоюза. Успех сполучился коллективу Горецкого райпо (и.о. председателя правления Н.В. Барковская), где был оформлен 91 экземпляр газеты на 100 работающих.

В третьей же группе райпо, повторюсь, вне конкуренции оказалось Лунинецкое райпо (председатель правления М.А. Сумар) – 108 экземпляров на 100 работающих. Общая же цифра просто впечатляющая – 1250 (!) экземпляров газеты «Вести потребкооперации», причем исключительно на первое полугодие. Результат просто замечательный, и пользуются случаем, хочется поблагодарить председателя правления Лунинецкого райпо Максима Сумара, ответственных за проведение подписки работников за столь пристальное внимание к периодическому печатному изданию кооператоров. Впрочем, такие же слова благодарности адресуем всем тем, кто был и остается преданным другом «ВП». А таковых, поверьте, немало, и смеем надеяться, их количество будет только увеличиваться.

Победителям будут вручены ценные призы – телевизоры Philips, предоставленные одним из соучредителей еженедельника – Издательским домом «Беларусь сегодня». Кроме того, они также награждены почетной грамотой Белкоопсоюза.

Принято решение объявить благодарностью Правления Белкооп-

союза потребительским обществам, подписавшим наибольшее количество экземпляров на 100 человек работающих:

- среди потребительских обществ первой группы: Брагинскому (председатель правления Н.Б. Куркак) – 92 экземпляра, Костюковичскому (председатель правления Р.А. Корешкова) – 91 экземпляр, Дрибинскому (председатель правления И.В. Сорока) – 90 экземпляров;
- среди потребительских обществ второй группы: Любанскому (председатель правления Н.И. Корбут) – 87 экземпляров, Столбцовскому (председатель правления А.А. Халюта) – 84 экземпляра, Мстиславскому (председатель правления Е.М. Саперова) – 81 экземпляр, Лельчицкому (председатель правления И.Н. Сезонюк) – 78 экземпляров;
- среди потребительских обществ третьей группы: Столинскому (председатель правления С.Н. Крыжик) – 93 экземпляра.

**Александр РУДНИЦКИЙ,
редактор еженедельника
«Вести потребкооперации»**

ТРАНСПОРТ

Автошкола со знаком качества

В системе потребительской кооперации работает 6 автошкол. Одна из них начала свою деятельность в 2009 году на базе автотранспортного предприятия «Гродненский автотранс № 9» Гродненского облпотребсоюза. За десятилетний срок работы подготовлено более 4000 водителей категории «В». Автошкола расположена на выезде из города в сторону деревень Путришки, Озеры, Поречье. Такое месторасположение очень удобно для сельских жителей этого направления.

С 2015 года автошкола расширила границы. Открылся филиал в Гродненском торговом колледже Белкоопсоюза. Форма обучения – вечерняя. Срок обучения – 3 месяца. Практические занятия по вождению производятся с 7.00 по удобному для учащихся графику.

С 2013 года начальником автошколы является Леонид Босько. Оказываемые услуги прошли сертификацию. Все преподаватели и мастера производственного обучения имеют соответствующую квалификацию и профессиональный уровень, подтвержденный обучением в специализированных центрах подготовки преподавательского состава автошкол. В 2016 году преподаватель ПДД Владимир Дулуб занял первое место на конкурсе, проводимом газетой «Вечерний Гродно» совместно с областным ГАИ среди преподавателей города. Преподаватель ПДД Виталий Бойков более 20 лет отдает свой опыт и знания учащимся автошколы. Много благодарностей получил от выпускников ветеран автошколы мастер ПОУ МТС Казимир Клепацкий. За чуткость, профессионализм и доброту немало добрых слов сказано в адрес мастеров ПОУ МТС Александра Гразиона и Ивана Журбы. Основой высокого качества обучения в автошколе является не только высокий профессионализм преподавателей и мастеров производственного обучения, но и современная материально-техническая база. Учебные классы, к примеру, оснащены мультимедийным оборудованием, имеющим новейшее программное обеспечение.

Всего на обучение отводится 220 часов. Из них 170 часов занимает теоретическая подготовка и 50 часов – практи-



ческое вождение автомобиля. Каждая тема занятий заканчивается зачетом. Кроме того, по желанию проводятся дополнительные занятия по восстановлению утраченных навыков вождения автомобиля. Автошкола имеет собственный автодром, оборудованный всеми необходимыми элементами. Автомобильный парк состоит из автомобилей «Фольксваген-Поло» и «Daewoo-Матиз» не старше 2009 года выпуска, оснащенных всем необходимым учебным оборудованием. Школа приносит стабильный доход в общую копилку предприятия.

Аспектами деятельности автошколы поделился ее руководитель Леонид Босько:

– Как реагируют водители со стажем на учеников на дороге?

– Одна из наших учениц решила экзаменационные билеты дома со своим мужем. У нее получалось без ошибок, а он допускал две или более. Почему-то многие водители со стажем думают, что новичок или ученик ведет себя неправильно, хотя знания только получены и еще не забыты, поэтому он старается ехать по правилам. А водитель с опытом нередко оказывается самым злостным нарушителем и своими действиями и агрессией провоцирует либо дорожно-транспортные происшествия, либо непосредственно нарушение правил дорожного движения.

– Какие навыки нужны для управления транспортным средством?

– Главное – внимательность. Каждое следующее мгновение ты должен четко понимать, что делаешь и как откликнется на твои действия транспортное средство. Есть также система знаний, умений и навыков. Порой бывает, что навыки управле-



ния сформированы неверно либо их нет совсем. Самый простой пример, когда водитель, переключая передачу, начинает смотреть на рычаг переключения передач. Его зрение оторвано от дорожной обстановки, а она меняется мгновенно. Автомобиль, движущийся со скоростью 40 км/ч, за одну секунду преодолевает порядка 11 метров. Чтобы меньше происходило ДТП при обучении, всегда обращаем внимание ученика на проезжую часть и ругаем, если тот смотрит в салон машины.

– Как происходит адаптация новичков на дороге?

– Их видно издали. Например, стараются держаться ближе к правой стороне дороги, в то время как опытный водитель едет ровно по своей полосе. Скорость также подходит более или менее по знакам, то есть стараются ехать по правилам. Потом постепенно, когда проходит два или три месяца за рулем, человек осваивается и начинает нарушать, глядя на дурные примеры других участников дорожного движения.

– В какой сезон учеников приходит больше?

– В сезон, когда есть деньги (улыбается), а если серьезно, то равномерно на протяжении

всего года. Единственное, меняется возраст учеников. Допустим, осенью или весной, когда приезжает множество студентов из районов, идет всплеск получения прав у молодежи. В другие сезоны обучается более старшее поколение.

– Для учеников проходят какие-нибудь соревнования на базе автошколы?

– Внутри автошколы регулярно с каждой группой на автодроме проходят соревнования на время и точность выполнения заданий. Все это для того, чтобы приобщить молодежь к осознанию, что быстро ездить не значит хорошо.

– Пожелайте что-нибудь на будущее водителям.

– Как говорится, ни гвоздя, ни жезла и зеленой дороги.

В заключение предлагаем ознакомиться с отзывами об автошколе, которые оставили курсанты, прошедшие обучение и успешно сдавшие экзамены в ГАИ.

Вика

«Автошкола очень хорошая. Преподавателю Владимиру Прохоровичу Дулубу отдельное спасибо. Все очень доступно и понятно объясняет, можно подойти с любым вопросом. Инструктора по вождению тоже все хорошие. Еще один плюс – это то, что автодром свой, каждое занятие по вождению начинается с езды по площадке, так что в ГАИ на экзамене ни у кого не возникло проблем. Очень советую всем эту автошколу! Ну и, конечно, добираться не совсем удобно».

Марина

«Автошколой очень довольна. А.П. Гразион – самый лучший инструктор».

Александр

«Автошколой доволен. Сдал с первого раза около года назад. Отношение к учащимся – идеальное. Спасибо всем большое. Из минусов – неудобно добираться».

Павел БАЗЫЛЕВИЧ,
главный специалист
отдела технического
развития и транспорта
Белкоопсоюза



ЮРИДИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ



**Ведущая рубрики –
начальник
юридического отдела
Белкоопсоюза
Наталья ШНИГИР**

У нанимателя есть право выбора

Каким образом наниматель может осуществить замещение работника на период его трудового отпуска?

В соответствии со статьей 19 Трудового кодекса (далее – ТК) одним из обязательных условий трудового договора является условие о трудовой функции работника – работе по одной или нескольким профессиям, специальностям, должностям с указанием квалификации в соответствии со штатным расписанием организации, функциональными обязанностями, должностной инструкцией. Согласно статье 20 ТК наниматель не вправе требовать от работника выполнения работы, не обусловленной трудовым договором, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами.

Одно из таких исключений предусмотрено статьей 33 ТК, согласно которой в случае производственной необходимости, к которой относится необходимость замещения отсутствующего работника, наниматель имеет право перевести работника на не обусловленную трудовым договором работу (по другой профессии, специальности, квалификации, должности), а также на работу к другому нанимателю.

На время замещения отсутствующего работника переводимый сотрудник освобождается от выполнения трудовых обязанностей по ранее занимаемой должности (профессии). По истечении срока временного перевода ему должна быть предоставлена прежняя работа.

Временный перевод в связи с производственной необходимостью производится без согласия работника на срок до одного месяца, а для замещения отсутствующего работника такой перевод не может превышать одного месяца в течение календарного года (с 1 января по 31 декабря). По соглашению сторон срок такого перевода может быть увеличен.

При этом временный перевод в связи с производственной необходимостью в другую местность допускается только с согласия работника.

При временном переводе в связи с производственной необходимостью оплата труда производится по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежней работе. Решить поставленную задачу наниматель также вправе путем возложения обязанностей временно отсутствующего работника на иного сотрудника без освобождения его от основной работы.

В соответствии со статьей 67 ТК работнику, выполняющему у одного и того же нанимателя наряду со своей основной работой, обусловленной трудовым договором, дополнительную работу по другой профессии (должности) или обязанности временно отсутствующего работника без освобождения от своей основной работы в течение установленной законодательством продолжительности рабочего дня (рабочей смены), производится доплата за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания (увеличение объема выполняемых работ) или выполнение обязанностей временно отсутствующего работника.

Размеры доплат за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания (увеличение объема выполняемых работ) или выполнение обязанностей временно отсутствующего работника устанавливаются нанимателем по соглашению с работником, а для бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работников которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций, – Правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом. В системе потребительской кооперации, как правило, размеры доплат предусматриваются в локальных нормативных правовых актах организации. Доплаты могут устанавливаться как в абсолютном размере, так и в процентном соотношении к окладу (тарифной ставке) по основной работе. Размер указанных доплат определяется нанимателем исходя из объема дополнительной работы в пределах экономии средств фонда оплаты труда, при условии выполнения в полном объеме обязанностей по основной работе. При этом обязанности временно отсутствующего работника могут возлагаться на одного либо нескольких работников.

Вместе с тем указанные доплаты устанавливаются не во всех случаях. В частности, такая доплата не устанавливается руководителям организаций, их заместителям, а также в тех случаях, когда совмещаемая работа предусмотрена в нормах трудовых затрат, обусловленных трудовым договором (входит в круг обязанностей работника) или поручается работнику в установленном законодательством порядке в связи с недостаточной загруженностью по основной работе.

Если два вышеуказанных способа замещения отсутствующего работника наниматель решил не использовать либо их реализовать не получилось по каким-либо иным причинам, на период выполнения обязанностей временно отсутствующего работника на его место можно принять на работу другого работника на условиях срочного трудового договора. При этом допускается заключение срочного трудового договора как по основной работе, так и на условиях совместительства. Оплата в таком случае определяется в трудовом договоре и производится в соответствии со штатным расписанием и иными локальными нормативными правовыми актами организации.

Трудовой договор, заключенный на время выполнения обязанностей временно отсутствующего работника, подлежит прекращению со дня, предшествующего дню выхода этого работника на работу.

Какой из вышеперечисленных способов применить при замещении отсутствующего работника – решать нанимателю.

Информация по отработке технологии работы торговых объектов на 1 февраля 2019 года

Наименование ОПС, облпотребобщества	Общее количество торговых объектов, в которых отработана технология продаж		в том числе					
	ВСЕГО:	в том числе осуществлен полный редизайн (фасадов и торговых залов)	в торговых объектах, расположенных в городах (поселках городского типа)		в торговых объектах, расположенных в агрогородках		в торговых объектах, расположенных в прочих населенных пунктах (деревнях)	
			ВСЕГО:	в том числе осуществлен полный редизайн (фасадов и торговых залов)	ВСЕГО:	в том числе осуществлен полный редизайн (фасадов и торговых залов)	ВСЕГО:	в том числе осуществлен полный редизайн (фасадов и торговых залов)
Брестский	426	142	38	12	290	113	98	17
Витебский	415	42	83	1	238	39	94	2
Гомельский	530	71	94	18	288	44	148	9
Гродненское	314	128	77	32	231	96	6	0
Минский	542	67	131	11	278	55	133	1
Могилевский	545	109	201	13	242	89	102	7
Белкоопсоюз	2772	559	624	87	1567	436	581	36

ТЕРРИТОРИЯ ПРИЯТНЫХ ПОКУПОК

На пороге новой реальности

Почти год назад Белкоопсоюз сделал шаг вперед в развитии розничной торговли, дав старт единой республиканской программе лояльности «Мой Родны кут», объединив различные дисконтные программы субъектов системы потребительской кооперации в глобальную систему.

Ранее эти системы носили локальный характер, распространяли свое действие только в рамках одного юридического лица, предоставляли разные условия покупателям и никак между собой не пересекались, а зачастую даже не учитывали специфику торговых объектов при предоставлении скидок или бонусов. Поэтому сложившаяся ситуация не отражала реальную потребность и играла против имиджа розничной торговли потребительской кооперации. После объединения в централизованную структуру программа стала носить системный характер. Условия получения карты, дифференцированная шкала скидок, прозрачность критериев, а также расширенная география действия стали весомыми преимуществами объединенной программы. И сегодня можно с уверенностью говорить об успешности запущенного почти год назад проекта.

Первые пробные шаги по внедрению единой системы лояльности начались уже в марте минувшего года. И по итогам первого месяца работы на этапе запуска средние показатели по всей системе потребительской кооперации были таковы: средний чек программы лояльности составил 95 процентов от суммы общего среднего чека, а количество чеков, при которых использовалась карта участника программы, составило 3% по отношению к их общему количеству.



Следует отметить, что некоторые области начали старт с позиций, показывающих превосходство показателей программы над общими показателями магазина. Например, в Витебской области на этапе старта средний чек программы лояльности показал рост в 123 процента по отношению к величине общего среднего чека. В последующие периоды критерии эффективности программы лояльности показывали стабильно положительную динамику

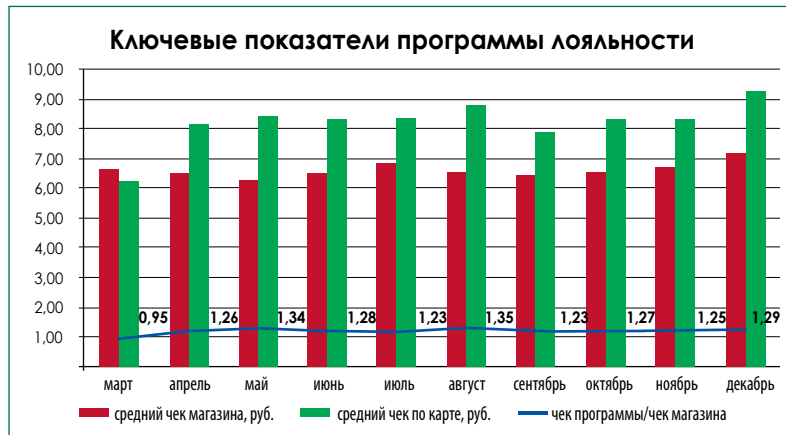
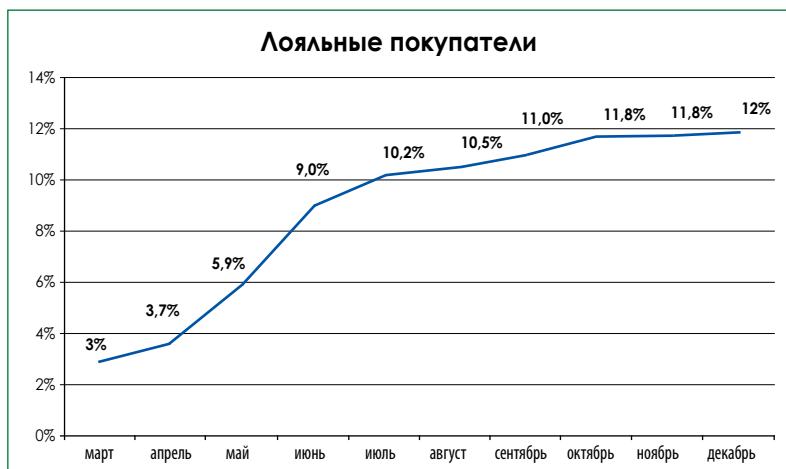
и прогрессирующий рост количества лояльных пользователей программы. Так, например, по состоянию на декабрь 2018 года количество покупателей, использующих для совершения покупок карту лояльности, возросло с 3 до 12 процентов. Это говорит о востребованности покупателями проекта и его беспорной перспективности.

Отличную динамику демонстрируют и другие показатели. Величина среднего чека по программе лояльности выросла с 6,3 до 9,33 рубля и в среднем по Белкоопсоюзу оказалась выше обычного чека магазина на 30 процентов. В ряде случаев рост этого показателя наблюдается почти в 2 раза.

Еще одним положительным примером действия программы является увеличение позиций в чеке. Средний показатель за период функционирования программы составил 112% по отношению к стандартному показателю магазина.

Отмечая рост по всем направлениям, можно смело констатировать успешность запущенного проекта, его эффективность в розничной торговле, а также обоснованную необходимость в существующей реальности. Особое внимание стоит обратить на перспективность и востребованность покупателями программы лояльности «Мой Родны кут».

Людмила АКУЛИЧ,
ведущий маркетолог отдела маркетинговых исследований торгового унитарного предприятия «Белкоопвнешторг Белкоопсоюза»



КУЛИНАРНЫЙ МАСТЕР-КЛАСС

Лучший подарок – праздничный ужин

Что подарить на День всех влюбленных, который будет отмечаться 14 февраля? Прежде всего валентинку. Напишите на ней слова признания, можно стихи. Фаворитами среди подарков являются конфеты в форме сердечек, духи, косметика, белье, книги. Мужчинам дарят галстуки, запонки, ремни, брелоки, парфюм... А лучше всего устройте праздничный ужин на двоих! Позаботьтесь о месте для проведения вечера, свечах, приятной музыке, сервировке. Все вкупе с вкусными блюдами создаст нужный романтический настрой и приятно удивит вашу половинку.

НЕЖНЫЙ САЛАТ «Лодочки» с креветками

Ингредиенты: авокадо – 2 больших плода; креветки – 300 граммов; лимонный или сок лайма – 2 столовые ложки; майонез – 2 столовые ложки; соль и перец по вкусу.

Авокадо является мощнейшим афродизиактом для мужчин. Именно в этом фрукте содержатся полезные элементы и витамины для мужского здоровья.

Технология приготовления. Делаем заправку для блюда: смешиваем в отдельной емкости цитрусовый сок, майонез. Солим и перчим по своему вкусу. Разрезаем плоды по вертикали и вытаскиваем косточку. При помощи столовой ложки очищаем мякоть от кожуры, чтобы не повредить половинки. Нам нужны целые лодочки. Нарезаем мякоть в миску, добавляем креветки, заправляем все соусом и раскладываем по приготовленным лодочкам. Подаем к столу.

СЕМГА в горчично-медовом соусе

Ингредиенты на 2 порции: 2 готовых стейка семги; горчица – 1 столовая ложка; сметана – 2 столовые ложки; масло сливочное – 25 граммов; мед – 1 столовая ложка; соевый соус – 1 столовая ложка; соль, перец, специи по вкусу.

Технология приготовления. Смешиваем горчицу, сметану, мед и соевый соус. Ставим на плиту и добавляем сливочное масло, при постоянном помешивании доводим до растапливания масла и меда. Рыбу выкладываем на застеленный пергаментом или фольгой противень, солим и перчим по вкусу. Поливаем рыбу соусом. Отправляем в разогретую до 200 градусов духовку и запекаем до готовности, 10 – 15 минут. При подаче можете украсить зеленью, лимоном или полить соусом.

МУСС ТВОРОЖНЫЙ с замороженными ягодами

Ингредиенты: творог – 200 граммов; 15 граммов желатина; 150 граммов замороженных или свежих ягод; сметана – 4 столовые ложки; пакетик ванильного сахара; сахарная пудра по вкусу.

Технология приготовления. Развести желатин согласно инструкции на упаковке. Творог как следует взбить или перетереть. Добавить сметану, сахарную пудру (2 – 3 столовые ложки) и ванильный сахар. Ягоды помыть, разрезать, если крупные, и вместе с желатином залить в творог. Мусс разлить по формочкам и убрать в холодильник на час.

Ну и, конечно, порадовать себя бутылочкой хорошего вина! Приятного аппетита и хорошего вам праздника!

Ирина ЖИГАЛКО,
главный технолог отдела общественного питания Белкоопсоюза

ТРАДИЦИИ, ОБРЯДЫ, ОБЫЧАИ

Хранитель дома

Многие современные праздники имеют древние корни. У славянских народов также сохранилось немало традиций, которые почитаются и в наши дни. Одним из таких древних обрядов, который постепенно превратился в праздник, является день угощения домового – доброго духа, защищающего жилище от злых сил. В народе этот день имеет несколько названий, среди которых особенно популярными стали Кудесы или Велесичи. В современном календаре он больше известен как День рождения домового.

День домового ежегодно отмечается 10 февраля. Согласно древним славянским традициям, этот добрый дух является хранителем дома. Именно поэтому в народе у него есть несколько имен: дух-хранитель, хатник, дедушка или хозяин, каждое из которых имеет общее значение. Домовой оберегает дом и его жильцов, заботится о порядке и благополучии в жилище. Однако за свою заботу он требует вознаграждения. Так домовый чувствует, что в нем нуждаются, о нем заботятся и любят. Если же хранителя дома не угостить в его день рождения, он может превратиться в злого духа, насылающего беды и несчастья на всех его обитателей.

Эта дата не меняется еще с древности. Считается, что именно 10 февраля домовенок просыпается от зимней спячки. День угощения – веселый шуточный праздник, который не является официальным. Он не входит в число памятных и праздничных дней. Несмотря на это, все славянские народы знают и с нетерпением ожидают эту дату и с удовольствием поздравляют своего домового с днем рождения.

День домового появился еще в древности. Считается, что он неразрывно связан с распространением христианства на Руси. Дата праздника совпадает с днем памяти святого Ефрема Сирина, который отмечается верующими христианами также 10 февраля. Известно, что святой пропагандировал семейные ценности и написал более тысячи трудов на эту тему. Основой благополучия в семье святой Ефрем называл незримую энергию. Именно она и оказывала огромное влияние на мир и благополучие всех членов семьи. Святой богослов утверждал, что изменение в поведении данной энергии (некоего живого существа или домового) зависит от атмосферы в се-

мье. Если в семье царят мир и согласие, то и энергия в доме будет всегда положительной. В тех домах, где царят злоба, ненависть и постоянные ссоры, энергия будет ухудшаться, и даже домовому не захочется в них жить. Он будет пакостить, проказничать, насылать беду, а после этого и вовсе уйдет из дома. Чтобы этого не случилось и дом всегда был под надежной охраной, нужно заботиться друг о друге и, конечно, о маленьком незаметном члене семьи – хатнике. Он ответит благодарностью и поможет в любых делах. Добрый домовый будет покровителем семьи и уберезет от любых несчастий. Угодить ему несложно: нужно подержать чистоту и уютную обстановку в доме, сохр

анять в семье добрые отношения и не забывать заботиться о доме, особенно в его день рождения.

Отмечают этот праздник всегда весело и интересно. В народе существует множество традиций, каждая из которых имеет свои определенные обряды. Главной традицией является угощение виновника торжества. Также хозяину дома нужно подготовить простые развлечения, чтобы в свой праздник он не скучал. День домового принято отмечать в семейном кругу. Хозяйки к столу готовят самые различные угощения, не забывая о блюдах, которые следует поставить в отдельной посуде для хатника.

Самая простая традиция, которой следует придерживаться, – теплая и дружелюбная

обстановка. В праздничный день все члены семьи дарят друг другу небольшие подарки, вспоминают только хорошее и не забывают благодарить домовенка за благополучие и уют. В старину праздничные гулянья непременно сопровождались веселыми танцами с бубнами (кудесами). Именно отсюда и пошло другое народное название праздника – Кудесы. Не забывали в этот день поблагодарить Велеса – языческого бога плодородия, успеха и благополучия. Древние славяне верили, что домовый – его главный помощник. Именно поэтому гулянья в этот день называли Велесичи.

Этот праздник считается самым веселым и радостным в году, поэтому к нему все готовились заранее.

В день рождения домового дом должен быть чист и уютен, а на торжественном столе должна быть нарядная, желательна белая, скатерть. Среди угощений много сладостей и домашней выпечки. Считается, что домовый любит брать детские куклы, игрушки и карты, сделайте ему долгожданный подарок и разложите по уголкам для него небольшие сувениры.

С домовым в народе связано немало самых различных примет. На кое-какие из них многие обращают внимание и сейчас, хотя некоторые приметы уже остались в прошлом. Теплое дыхание возле лица и мягкое, нежное прикосновение – в скором времени ждет доброе радостное событие. В некоторых случаях это говорит о прибыли и успехе в делах. Если

ощущается холодное, царапающее прикосновение к рукам или другим частям тела – к болезни или неприятному известию. Иногда эта примета может говорить о проблемах на работе. Открываются двери или окна, падают чашки со стола или гремит посуда в кухонном шкафу – предупреждение. Скорее всего, домовому забыли поставить угощение и он напоминает о себе. Если не выполнить его желание, в ближайшее время могут быть проблемы с финансами или здоровьем.

Забота о домовом – это беспокойство о собственном доме, благополучии всех членов семьи и близких. Именно поэтому в праздничный день необходимо отблагодарить доброго помощника за его труды и заботу. Сделать это несложно, тем более что в народе существует немало интересных обрядов, выполнение которых доставит удовольствие не только главному виновнику тожества, но и всем домочадцам.

Знакомство с домовым. Свяжите или купите носочки самого маленького размера (лучше приобрести в детском магазине). На тарелку положите булочку, несколько ложек варенья, можно положить сырник, налить молока или чашку чая. Рядом с тарелкой с угощениями положите носочки. Вечером перед сном произнесите несколько добрых слов о том, что вы ждете домовенка в гости и будете рады, если он поселится в доме. После этого стукните по дверному косяку три раза. Если домовый принял приглашение, через несколько дней в доме будет слышен небольшой шум или топот.

Зазыв домового. Если в доме нет хатника, необходимо его призвать. Для этого купите моток белых ниток, пучок зелени розмарина и белую свечу. Зажгите огонь и обойдите со свечой все комнаты. После обхода поставьте свечу на кухонный стол, а из веток розмарина и ниток сплетите небольшую веничку (3 штуки). Повесьте пучки розмарина над входной дверью и пригласите домового. Через три дня снимите веточки и выбросьте в окно, а для домового поставьте в кухне отдельную тарелку и постелите ему постель из мягкой ткани, полотенца или небольшого коврика.

Угощение. Оставляйте вечером на тарелке всегда немного еды – домовый должен знать, что вы о нем заботитесь. Самыми вкусными угощениями для него являются каша, пироги и блины. В праздник постарайтесь приготовить для него как можно больше различных блюд.

Людмила КРАСНОПОЛЬСКАЯ



НА ПОСОШОК

Есть такая профессия – коктейли смешивать

«Человек за барной стойкой» – так звучит слово «бармен» в переводе с английского языка. Бармен – это не специальность, поставленная на поток в учебных заведениях. Это тонкое искусство, которому в полном объеме нигде не учат. Тут важно все – опыт, интуиция, мастерство, манеры и умение быть тонким психологом. Настоящий предоставитель этой профессии способен определить алкогольные пристрастия гостя, окинув его всего одним взглядом. Неудивительно, что эта профессия чтения человеческих душ имеет свой день. Международный день бармена отмечают ежегодно 6 февраля.

Международный день бармена очень молодой праздник. В католическом мире (например, во Франции, Германии) он перекликается с датой почитания памяти святого Аманды. Жил этот христианский святой на территории, которая сейчас относится к современной Франции, в VII веке нашей эры. Был монахом, совершал паломничество в Рим, миссионерствовал, считался и

считается покровителем рестораторов, виноделов, пивоваров и барменов из-за деятельности по евангелизации винодельческих регионов.

Интересно, что традицию устраивать помпезное празднество на Международный день

бармена установили в 2008 году в украинской столице – Киеве. Это была совместная инициатива рок-клуба и Международного центра барменов Planet Z. Идея прижилась, и с 2009 года ее переняли и российские заведения. А вот в США есть День

почитания бармена, который приходится на первую пятницу декабря. Это веселое время конкурсов, состязаний, «винных» викторин.

Сейчас существуют и официальные ассоциации людей данной профессии: Международная барменская ассоциация (I.B.A.), Барменская ассоциация России (Б.А.Р.), основанная в 1992 году, Ассоциация барменов и официантов Украины (2010). Помимо них, есть ассоциации практически в каждом крупном городе.

Бармен – это призвание и образ жизни. Люди данной профессии даже в свой профессиональный праздник не любят скучать. В День бармена часто проводятся состязания по барному мастерству, веселые викторины, зажигательные шоу, в ночных клубах устраиваются тематические вечеринки, дегустации. Также проводятся и мероприятия, связанные с вручением наград лучшим барменам и лучшим торговым маркам напитков.

Нужно не забыть поздравить людей этой праздничной, но сложной профессии. Даже если нет знакомого «служителя» барной стойки, Международный день бармена – чудесный повод завязать знакомство.

Петр ГРИНЕВ



ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О БАРМЕНАХ

- 1 Зародилось ремесло бармена в середине XIX века в США, во времена, когда бушевала «золотая лихорадка». Специальный человек, стоящий за стойкой, сначала появился в магазинах, где продавали алкоголь. В погоне за увеличением товарооборота предприимчивые хозяева торговых точек с горячительными напитками в ассортименте стали предлагать выпивку посетителям тут же, не отходя от кассы. Опыт имел успех. В магазинах стали ставить специальные барьеры, призванные отделить зону торговли от зоны для отдыха. Таким образом, продавец, рабочее место которого было у барьера с напитками для гостей, превратился в бармена, а сама перегородка стала именоваться баром. Сегодня бармен – это высокообразованный человек, который владеет истинным вином, его внешний вид и манеры безукоризненны. Он чуткий психолог, способный почувствовать настрой гостя и поддержать разговор в правильном ключе.
- 2 Интересно, что есть страны, где чаевые бармену вообще не принято оставлять. В качестве благодарности гость заведения может заказать ему выпивку.
- 3 Самой старой в мире женщине-бармену уже за 90 лет. Британка Долли Сэвил почти 70 лет отдала работе за барной стойкой. За это время она разлила более чем два миллиона пинт пива. Дама и в этом элегантном возрасте не отказывает себе в порции виски.
- 4 Мужчины-бармены не уступают первенство женщинам. Анджело Каммарата с 1933 года нашел свое призвание за барной стойкой. С тех пор он сделал лишь один вынужденный перерыв в работе. Причиной тому была Вторая мировая война. Вернувшись с фронта, он продолжил дело всей своей жизни, которому отдал 79 лет. Будучи рекордсменом многих книг рекордов как наиболее пожилой бармен в мире, Анджело Каммарата продал свое кафе несколько лет назад. Поговаривают, что он решил заняться написанием мемуаров.
- 5 Упорные бармены из Тюмени организовали домино-шоу из 555 бокалов с коктейлями и были отмечены в Книге рекордов Гиннесса. Посетители остались довольными и зрелищем, и вкусом напитков.

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

АЛЕКСАНДР СТАРЦЕВ: «Жизнь надо любить, тогда будет меньше проблем со здоровьем»



Александр СТАРЦЕВ.



Фото Алексея ВЯЗМИТНОВА

В настоящее время растет число расстройств, связанных с быстрым темпом жизни. У каждого третьего в мире проблемы с психикой. Все чаще специалисты регистрируют пациентов с деменцией. Около двух процентов населения болеют психозами. Но больше всего людей мучают депрессия и тревожные расстройства. Директор РНПЦ психического здоровья Александр СТАРЦЕВ рассказал корреспонденту «ВП» о наиболее актуальных вызовах психическому здоровью и о том, как выходить из жизненных кризисов с наименьшими потерями.

– Александр Иванович, как вы оцениваете психологическую культуру в современном обществе?

– Психологическая культура – это способность и готовность решать проблемы взаимодействия с социальным окружением и с самим собой так, чтобы не тормозить процесс личностного развития. Каждый человек рано или поздно сталкивается с психологическими проблемами, к самостоятельному решению которых он часто не готов в силу своей психологической неграмотности. На Западе для этого часто прибегают к услугам личных психологов. Наверное, в кино не раз видели: специалист практикует в своем кабинете, пациент приходит к нему, ложится на кушетку и разговаривает с врачом о том, что его беспокоит. На мой взгляд, пока в нашем обществе такой личный психолог – это казуистика.

В то же время нельзя не отметить: наблюдается тенденция усиления внимания человека к своему внутреннему миру, к работе своего сознания. Активно развиваются психологические подразделения различных ведомств, становятся доступными услуги психологов. В различные программы профессиональной подготовки и переподготовки включаются вопросы психологии.

– Какие наиболее актуальные вызовы психическому здоровью вы можете назвать?

– В современном мире значительные изменения претерпела система

ценностей. То, что было свято, стало второстепенным, а это место заняли другие, совсем недавно мало значимые ценности. Изменились взаимоотношения среди людей, деформировались социальные и родственные связи. Изменились стиль и темп жизни. Под напором материальных потребностей стали слабеть и разваливаться социальные, правовые, культурные нормы, упразднили понятия духовности и нравственности. Появились новые деструктивные зависимости от игровых автоматов, интернета, религиозных сект и другие. Как следствие – раннее начало употребления алкоголя и наркотиков, утяжеление проблемы наркотизации, раннее начало сексуальной жизни, неразборчивость в сексуальных связях, разрушение моральных устоев, деморализация общества в целом. А еще – власть силы и денег, расслоение общества на богатых и бедных, и в конце этого «тоннеля» – рост заболеваемости депрессией, расстройствами адаптации, расстройствами личности, транзиторными психотическими расстройствами, психосоматическими заболеваниями, зависимостями от психоактивных веществ, ВИЧ-инфекцией, большое число суицидов.

– С какими мифами в отношении психиатрической службы вы чаще всего сталкиваетесь?

– Например, с мнением, что психиатрические заболевания неизлечимы, все они наследственные. Или есть еще другая крайность:

психиатрических расстройств не существует, есть просто плохой характер, а лекарства для лечения психозов сами вызывают психоз. Но на самом деле в последнее время люди стали чаще и охотнее обращаться к специалистам службы охраны психического здоровья за помощью. Это свидетельствует о некотором уменьшении страха и пренебрежительного отношения к лицам, страдающим психическими расстройствами, но бремя стигмы все еще сильно влияет на общество.

– Читала, что депрессией можно «заразиться». Так ли это?

– Нет, нельзя. Однако существуют внешние события, которые могут предрасполагать к депрессии: утра близкого человека, переезд на новое место жительства, смена или потеря работы, телесное заболевание. Безусловно, ко всем психическим расстройствам предрасполагает употребление психоактивных веществ, в том числе алкоголя, нарушение гигиены сна, неправильное и скудное питание, длительное пребывание в обстановке психоэмоционального напряжения.

– Как вы объясните синдром психогенной смерти под влиянием чужих-то слов, собственных угнетающих мыслей?

– Слово и вера материализуются. Многие болезни, в том числе и онкологические, возникают, когда человек внутренне говорит: «Как я устал. Мне все надоело». В реальности это страшные внутренние речи. Раз ты устал – уходи с дистанции. Никогда нельзя произносить такое даже про себя. Жизнь надо любить, тогда меньше будет проблем со здоровьем.

– Сегодня в широком доступе есть популярная литература о том, как преодолевать стрессовые ситуации, проводятся тренинги на эту тему. А что главное

нужно усвоить человеку, чтобы проходить через кризисы с наименьшими потерями?

– Действительно, различные «коучи» обещают избавление от последствий стрессов. То, что их много, хорошо. Каждый человек может выбрать тот, который воспринимает как внушающей доверие. Другое дело, что эффективность большинства методов не доказана, т.к. не проводилось исследований, согласно которым они эффективнее, чем отсутствие любых воздействий. Но если человек переключается со своей проблемы на занятие какой-либо психологической техникой и чувствует при этом облегчение – это тоже полезно. Хотя предпочтительнее методы с доказанной эффективностью, применяемые психотерапевтами и медицинскими психологами.

Важно понимать, что человек – не робот. Переживания нам свойственны в любом случае. Потери в течение жизни неизбежны. Если проживать все свои эмоции полностью – не копить обиды, прощать, разрешать себе плакать или грустить и стараться относиться к жизни позитивно, то патологических последствий даже сильные эмоции, свойственные кризисным ситуациям, не принесут.

– Как думаете, если бы у человека была возможность познать себя и организовать жизнь в соответствии с индивидуальными особенностями, насколько бы это сократило количество психических расстройств?

– Думаю, это привело бы к сокращению расстройств, связанных с внешними причинами, а вот уровень эндогенных психических расстройств, скорее всего, не изменился бы.

– Александр Иванович, вы можете вспомнить в своей практике истории, когда пациент излечился необычным образом?

– Однажды ко мне пришел человек с просьбой снять его с учета. В то время я работал главным врачом психоневрологического диспансера Минска. Читаю его толстую амбулаторную карту и понимаю, что передо мной чудо исцеления сродни победе над раком в четвертой стадии. Пациент действительно выздоровел. Его спасли желание вопреки всем и вся оставаться в жизни, воля к ней. Он не сломался, не опустил крылья – вот что очень важно. Этот случай стал для меня важным уроком: надо помочь человеку поверить в себя, чтобы он подошел к себе неформально и нашел цель, ради которой стоит быть здоровым.

Еще история. Мужчина, будучи молодым, похоронил отца, а через пару лет заболела раком мать. По дороге к ней в онкологическую больницу пациент серьезно задумался: «Я что-то делаю не так, раз страдают мои близкие. Наверное, много курю. Мама не знает. Бросаю навсегда, только бы она излечилась». Знаю, что с тех пор прошло больше тридцати лет, его мама жива, а он сдержал слово. Не курит.

– Почему так сложно лечить пациентов, страдающих зависимостями?

– Представьте, например, трезвого молодого человека с определенными представлениями о своем месте в обществе. Ему хочется их реализовать, и тут он наталкивается на представления мамы, жены, тещи о том, как ему жить. Он старается изо всех сил дотянуться до их идеала, но не выходит. Самые близкие люди вместо того, чтобы поддержать, постоянно критикуют, а потом и вовсе теряют к нему интерес. Чтобы заглушить обиду и боль, он пробует успокоить себя алкоголем. Становится легче. И это уже шаг в пропасть. Молодой человек привыкает. Тут родные начинают бегать: «Помогите!» Зависимый же боится трезвой жизни, где он был пустым местом.

Вся беда в том, что мы мало внимания уделяем в семьях, школах, на производстве внутреннему состоянию человека. А надо помочь отчаявшемуся найти ту нишу, в которой ему будет комфортно.

Важно еще в детском садике дать понять детям, что они уникальные, любимые, всего могут добиться, если будут действовать и уважать других. А любое сравнение себя с другими вызывает лишь недовольство собой. Оно непродуктивно.

– Как естественным путем получить гормоны счастья?

– Просто нужно чаще исполнять свои желания. Достаточно одного в день. Остальное отдать на откуп жизни. Надо осознать не зависящие от тебя обстоятельства и не переживать напрасно. Если я раздражаюсь, что вовремя не пришел троллейбус, то знаю: гормонов счастья у меня не будет.

В настоящее время растет число расстройств, связанных с быстрым темпом жизни. Самое важное, чтобы люди не боялись к нам приходиться, получали адекватную помощь, возвращались в жизнь. Хочется, чтобы наше общество уважало и принимало психически больных и помогало им с ресоциализацией.

НОУ-ХАУ

Стволовые клетки против стресса

Новый метод терапии стрессового недержания мочи с помощью стволовых клеток предложили ученые Института биофизики и клеточной инженерии Национальной академии наук. Разработка успешно выдержала доклинические испытания. Животные, участвовавшие в эксперименте, выздоровели полностью. Сегодня специалисты пробуют новый метод на пациентах.

Стрессовое недержание мочи поражает чаще дам среднего возраста. Мужчины болеют редко, в основном после операций на предстательной железе. Заболевание очень распространено в мире. Страдает каждая третья женщина после сорока пяти лет.

Стресс – это когда резко повышается давление в брюшной полости по разным причинам. А слабая уретра не может удерживать мочу.

Неудачные роды или их было много, лишний вес, работа, связанная с подъемом тяжестей, эндокринные заболевания, генетическая предрасположенность – те факторы, которые обычно провоцируют патологию. Она не смертельна, но доставляет больным неприятности. Качество жизни сильно ухудшается. Пациенты замыкаются в себе, впадают в депрессию, запускают болезнь, потому что стесняются идти к врачу.

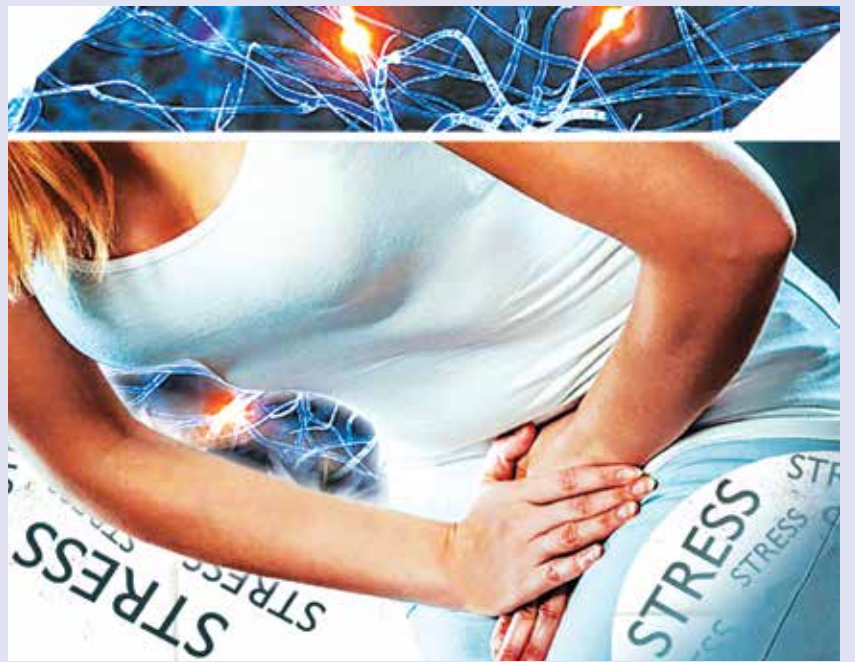
На ранней стадии применяются консервативные методы лечения. Следующий выход – хирургия. Но эта помощь временная. Заведующий лабораторией Института биофизики и клеточной инженерии Игорь Вологовский предложил лечение стрессового недержания мочи с помощью стволовых клеток. Суть такова. Биосовместимый полимер, несущий в себе стволовые клетки, имплантируют пациенту. Биоматериал ужимает матку и уретру. Постепенно он растворяется, но прежде обретет естественными клетками организма, рост которых вызовут клетки больного, пересаженные из мезенхимальной стволовой ткани. Сформированная ткань останется и будет

противостоять колебаниям давления в брюшной полости.

В доклинических испытаниях участвовали 150 крыс.

– Нужно было убедиться в эффективности и безопасности метода, прежде чем испытывать его на людях, – пояснила заведующая лабораторией модуляции функций организма Института физиологии НАН Алла Молчанова. – Результат нас впечатлил. Они не вызывают реакции отторжения. Отсутствует риск таких осложнений, как новообразования.

Клинические испытания метода впервые начали проводить в Гродно. Разработку применили на первых добровольных пациентах. Специалисты ведут наблюдения.



КРИМИНАЛ

Опасные связи

Сельчанку из Лунинецкого района подозревают в заражении ВИЧ восьми мужчин



О болезни женщина узнала в 2013 году. Ее предупредили о запретах, связанных с профилактикой распространения ВИЧ-инфекции, и уголовной ответственности за их нарушение. Однако от незащищенного секса с мужчинами она не отказалась, партнеров о своем диагнозе не предупреждала. В последующем у трех потерпевших лабораторные исследования показали положительный ВИЧ-статус. В отношении обвиняемой возбуждены уголовные дела.

Любовь за деньги

В Минске работников стриптиз-клуба подозревают в сутенерстве

Задержана директор заведения – женщина 1972 года рождения, а также два администратора – женщины 1981 и 1986 годов рождения. Установлено, что все трое на протяжении нескольких лет с корыстной целью предоставляли посетителям стриптиз-клуба (преимущественно иностранцам) подчиненных танцовщиц для оказания платных интимных услуг. Материалы переданы в Ленинский (города Минска) РОСК для квалификации действий каждой из фигуранток дела.

«Клад» под печкой

Пенсионерка в Малоритском районе нашла дома тайник с оружием



Жительница деревни Замшаны наводила порядок в доме. Убирая под печью, она наткнулась на завернутые в ткань ружье, револьвер и один патрон. О своей находке сельчанка сообщила в милицию. Правоохранители изъяли оружие и боеприпас. Они переданы в Брестский межрайонный отдел Государственного комитета судебных экспертиз для баллистической экспертизы. Специалисты установят, относится ли оружие к категории огнестрельного, пригодны ли для стрельбы, а также является ли патрон боеприпасом. Проводится проверка.

Ночная расправа

В Бобруйске в школьной котельной нашли убитого мужчину



Тело 64-летнего местного жителя было обнаружено в помещении котельной одной из школ Бобруйска ночью. На место происшествия выезжала следственно-оперативная группа.

Правоохранители по горячим следам задержали подозреваемого – 62-летнего бобруйчанина. В ходе оперативно-разыскных мероприятий отработан круг общения потерпевшего, а также установлены лица, видевшие подозреваемого вместе с погибшим в котельной в день происшествия. Расследование уголовного дела продолжается.

Если друг оказался вдруг...

Витебчанин избил товарища веслом при попытке ограбить



Несколько лет назад неработающий житель областного центра продал дачу за 10 тысяч долларов. На вырученные деньги мужчина жил все последующее время сам, а также фактически содержал своего знакомого, который перебрался к нему. Не сильно доверяя другу, мужчина постоянно носил деньги с собой. В один из вечеров после застолья друг напал на уснувшего в кресле хозяина, нанеся ему несколько ударов деревянным веслом по голове. Раненый мужчина выбрался из квартиры, запер на ключ в ней злоумышленника и на такси добрался в больницу, где был госпитализирован.

С учетом повреждений (у мужчины открытая черепно-мозговая травма, перелом свода и основания черепа, внутричерепные гематомы) медики проинформировали о случившемся милицию. Приехавший к месту происшествия наряд обнаружил злоумышленника под окном квартиры: в попытке сбежать через окно он неудачно сплутился с третьего этажа и получил перелом бедра. За разбой в его отношении возбуждено уголовное дело по ч. 3 ст. 207 УК.

Злодей с погоста

Женщину ограбили на минском кладбище



В дежурную службу Минского РУВД поступило сообщение от 67-летней жительницы города Минска о том, что неизвестный мужчина на кладбище «Чижовское» украл у нее сумку. Женщина по телефону описала приметы грабителя. На место происшествия незамедлительно выехала оперативно-разыскная группа. Подъезжая к месту происшествия, сотрудник уголовного розыска увидел мужчину, идущего со стороны кладбища, схожего по приметам с предполагаемым грабителем. Сотрудники милиции задержали его. При опросе потерпевшей выяснились все обстоятельства преступления.

Женщина пришла на могилу к сыну, поставила вещи рядом с собой и присела на скамейку. Через некоторое время почувствовала, как кто-то схватил сумку и поспешил скрыться. Женщина обернулась и закричала, но мужчина не реагировал. После этого она незамедлительно позвонила в 102, сообщила о происшедшем и описала преступника.

Сотрудники уголовного розыска установили личность грабителя, им является ранее не судимый 27-летний житель столицы. Мужчина помещен в изолятор временного содержания. В его отношении возбуждено уголовное дело по ч. 1 ст. 206 УК (грабеж). Позже была установлена причастность задержанного к совершению двух краж. Сейчас проводятся мероприятия по проверке его причастности к другим преступлениям.

Горе-охотник

Пьяный гроднец угрожал продавцу ружьем.



Житель Гродно 1983 года рождения приехал в гости к родственникам в деревню Наумовичи, чтобы поохотиться. С документами проблем не было: мужчина имел все необходимые разрешения.

Его приключения начались после употребления спиртного. Когда алкоголь закончился, мужчина пошел в местный магазин. Денег при себе у него не было, поэтому стал требовать у продавщицы бутылку водки в долг. Она отказалась. Посетитель указал на ружье в чехле и пообещал зарядить его и выстрелить, если просьба не будет выполнена.

Сотрудник магазина и муж продавщицы остановили дебошира и вызвали милицию. В крови у горе-охотника было почти 1,5 промилле алкоголя. В отношении мужчины возбуждено уголовное дело по ст. 186 УК (угроза убийством).

НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

Трагедия на путях

Мужчина погиб под колесами поезда в Борисове



Вечером поезд межрегиональных линий Минск – Орша на остановочном пункте «Печинский» в Борисове сбил 58-летнего местного жителя. Мужчина возвращался с работы. Он обогнал электропоезд за последним вагоном по переходному настилу. В тот момент по встречному пути двигался поезд Минск – Орша. Машинист подавал звуковой сигнал. Перебежать перед близко идущим поездом мужчина не успел. Обстоятельства случившегося устанавливает Борисовский районный отдел Следственного комитета.

Выпили яд

В Мстиславском районе двое мужчин умерли от отравления неизвестной жидкостью



Четверых мужчин в коме неясной этиологии в разное время суток бригада скорой помощи доставила в учреждение здравоохранения Мстиславля. Позже выяснилось, что накануне один из них обнаружил неустановленную жидкость в пятилитровой канистре, которую на следующий день употребил совместно с тремя знакомыми. Вскоре двое мужчин скончались.

По предварительному заключению эксперта, смерть наступила в результате острого отравления неустановленным веществом.

НАРКОТИКИ

Домашняя лаборатория

Минчанин организовал производство амfetаминa



Задержали подозреваемого в Минске на перроне железнодорожного вокзала. В его личных вещах было обнаружено два пакета с белым порошком, один с коричневым, а также четыре пластмассовых контейнера с белым порошкообразным кристаллическим веществом. Общий вес составил более 500 граммов. Проведенная экспертиза показала, что белый порошок содержит прекурсор для изготовления амfetаминa.

Непосредственно дома у минчанина оперативники совместно с экспертами Госкомитета судебных экспертиз во время обыска изъяли около 3,5 килограмма ингредиентов, содержащих амfetамин. Лаборатория была оснащена всем необходимым оборудованием, специальными защитными средствами и даже компьютерами. Мужчина распространял в Минске психотропные вещества через организованный им интернет-магазин.

Стоимость изъятой партии амfetаминa и прекурсоров на черном рынке составляет порядка 500 тысяч рублей. В отношении минчанина возбуждено пять уголовных дел. Задержанному грозит до 25 лет лишения свободы.

АВАРИИ

Смертельное ДТП на МКАД

Уголовное дело возбуждено по факту аварии с тремя погибшими



По предварительным данным, водитель грузового автомобиля Scania врезался в двигавшийся попутно погрузчик. После удара погрузчик столкнулся еще с тремя легковыми автомобилями – Mazda, Opel и Citroen. В результате аварии погибли три человека, в том числе семейная пара, которая была в одной из легковушек. По пути в больницу умер еще один человек. Двоих пострадавших после медицинского обследования отпустили домой. Задержан водитель грузовика. Возбуждено уголовное дело.

Внезапный пешеход

В Гомеле легковушка сбила девушку, перебежавшую дорогу вне перехода

По предварительной информации, вечером 51-летний водитель на автомобиле «Тойота» ехал по улице Каменщикова областного центра в направлении улицы Мазурова и сбил несовершеннолетнего пешехода. 16-летняя девушка перебежала проезжую часть в неустановленном месте, вблизи регулируемого пешеходного перехода. В результате происшествия пострадавшая госпитализирована.

Не справился с управлением

Грузовик протаранил дом в Гродненском районе



Авария произошла днем в деревне Глушево. Грузовой МАЗ с прицепом двигался в сторону Новой Руды. Чтобы разминуться со встречным трактором, водитель грузовика взял правее. Однако машину на заснеженной дороге занесло. МАЗ вылетел с дороги, снес забор и врезался в дом.

В доме в этот момент никого не было, он используется как дача. Само строение и автомобиль повреждены.

САМ СЕБЕ ДОКТОР

Как согреться после мороза

Зима пошла на убыль, но на улице по-прежнему не совсем комфортно. Сбегая от мороза, мы прячемся в оазис тепла – любимый дом. Между тем даже придя домой, нужно уметь правильно согреться. Оказывается, и здесь есть несколько нюансов.



Самый быстрый и банальный способ согреться – теплый, но не горячий чай с лимоном. Лучше всего – зеленый чай с медом и лимоном. Если в доме есть молоко, подогрейте его и добавьте столовую ложку меда. Также замечательно выпить теплого чая с имбирем.

Если чувствуете, что заболеваете, вам срочно нужна хорошая доза витаминов и горячий душ. Во время душа полезно сделать самомассаж: это дополнительно разгонит кровь и расслабит вас. Горячая ванна здесь не очень поможет: через некоторое время появится ощущение, что тело находится в холодной воде. Если с душем проблемы, сделайте хотя бы ножную ванну.

Вопреки распространенному мнению, греться алкоголем нельзя. Особенно если вы на улице в мо-

розную погоду. Да, первые 50 граммов чего-нибудь крепкого нормализуют кровообращение, расширяя сосуды, и принесут ощущение тепла. А вот если принять больше, усиливается кровоток в коже и сильно увеличивается теплоотдача организма. Таким образом, в результате приема алкоголя есть шанс скорее замерзнуть, чем согреться.

Если вы только почувствовали, что простужаетесь, не стоит сразу принимать препараты, снимающие симптомы. Во-первых, они вас действительно не вылечат,

а просто немного облегчат вашу участь. Во-вторых, во всех подобных порошках содержится большое количество парацетамола, а он достаточно сильно разрушает печень. Причем для весьма неприятного отравления парацетамолом достаточно порядка четырех таблеток.

Словом, если собрались пить симптоматический препарат, то делайте это только в крайнем случае. Лучше попробуйте простые и безвредные способы согреться, что описаны выше.

Алексей ВЕРШИНИН

КАЛЕЙДОСКОП

Таблетка от одиночества

Американские ученые начали разработку таблеток от одиночества, сообщает The Guardian.

Социологические опросы показывают, что 22–75 процентов жителей США испытывают чувство одиночества. Ученые из университета Чикаго выявили, что в головном мозге происходят химические реакции, которые побуждают людей общаться с себе подобными. Но иногда они блокируются чувствами тревоги и опасения. В таком случае человек перестает стремиться к социализации, хотя по-прежнему нуждается в ней. Ученые обнаружили вещество, ко-



торое благотворно влияет на зоны мозга, ответственные за эмоции и ожидание неприятных последствий – аллопегрнанолен.

Эксперимент с группой взрослых добровольцев, которым прописали регулярный прием препарата, показал, что в результате приема ощущение одиночества ослабевало. Авторы исследования стремятся не повысить коммуникабельность искусственным путем (как, например, под влиянием спиртного), а подавить чувство тревоги и боязнь социальных контактов. Новый препарат поможет снять психологические блоки.

ЗВЕЗДЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ

Гороскоп на неделю (11.02–17.02)

ОВЕН
Благоприятный период для Овнов, занимающихся учебной или творчеством. Вы можете получить хорошее известие, которое продвинет вас на пути к намеченной цели. Не стоит торопить события или идти на риск.

ТЕЛЕЦ
Звезды благосклонно смотрят на приобретение, накопление имущества, вкладывание денег. Позвольте себе незапланированные траты. Например, обновите гардероб или купите понравившуюся книгу.

БЛИЗНЕЦЫ
Вероятны трудности и в сфере профессиональной деятельности. Сократите контакты с коллегами и начальством до минимума.

РАК
Появится возможность заключить выгодную сделку. Можно переходить на новую работу. Любое начинание впоследствии принесет хорошие результаты. Возможно неожиданное решение старых проблем.

ЛЕВ
Излишняя прямота и откровенность суждений или отсутствие дипломатической гибкости при обращении к начальству может отрицательно сказаться на вашем карьерном продвижении по ступеням служебной лестницы.

ДЕВА
Энергетически мощный период. Можно строить смелые планы и воплощать свои замыслы в жизнь. Возможно важное знакомство или неожиданное стечение обстоятельств, которое принесет прибыль.

ВЕСЫ
Благоприятный, спокойный период. Вы сможете почувствовать себя более счастливым, если не будете выходить за обычные рамки поведения. Научитесь радоваться каждому дню.

СКОРПИОН
Заметно улучшатся отношения со старшими родственниками, друзьями, коллегами. Отношения между супругами станут нежнее. Вы почувствуете потребность друг в друге как никогда.

СТРЕЛЕЦ
Период обещает быть насыщенным интересными событиями или неожиданными переменами в личной жизни. Постарайтесь, чтобы партнер разделял ваши увлечения, иначе в скором времени ваши отношения прекратятся.

КОЗЕРОГ
Благоприятный период для Козерогов, занимающихся коммерцией и бизнесом. Вы можете получить приятное известие или заманчивое предложение об участии в совместном проекте. Не торопитесь соглашаться: потребуется максимум времени и сил.

ВОДОЛЕЙ
Активный трудовой период. Вероятно, что некоторые упущения, просчеты или ошибки заставят вас окунуться с головой в работу, которая потребует больших усилий, нестандартного взгляда на привычные обязанности.

РЫБЫ
Период символизирует потери. Вероятны непредвиденные расходы, кражи, ограбления. Осложнит ситуацию состояние рассеянности и апатии.

Сканворд

Составил
Василий ПЕТРОВСКИЙ
(г. Минск)

По горизонтали: Очки, Тюрк, Восток, Минск, Улан, Рига, Милан, Бас, Нина, Смак, Борджиг, Заработок, Лоб, Аксара, Тир, Аксесуар, Кар.

По вертикали: Гляделки на носу, Благодарное безмолвие, "Фата" на окошке, Глаза на... лезут, Красна пирогами, Солгующий предмет, Ткань или вальс, Вещ-мешок нищего, Возлюбленная, Амазонский дельфин, Шип в руке белощвейки, Крупа, что пловом стала, Жалованье за вкалывание, Коллега гусара и драгуна, Место ночевки кабана, Аква-умная рыбка, Мерзлоты, Вякая мера, Вкус, Суровый голос, На... Ките Живут в тесноте (песен.), Пустая анкета, Прессинг на кнопку, Афинское вече, Цеховая тележка.

ПРИКОЛЬНЫЕ ЗАГАДКИ

- **Что такое 90–60–90?**
(Единств. оим вте)
 - **Сто одежек и все без застежек.**
(Бжм)
 - **Что это такое: летит и бьется?**
(Молбэ мчологэ э ржм)
- Записал
Андрей АЛЕКСАНДРОВ



ПОГОДА

Прогноз погоды на 6 февраля 2019 года

Витебск: -1°, +1°
Могилев: -1°, +1°
Гомель: -1°, +1°
Минск: 0°, +2°
Брест: +1°, +3°

ПРЕЗИДИУМ РЕСПУБЛИКАНСКОГО КОМИТЕТА БЕЛОРУССКОГО ПРОФСОЮЗА РАБОТНИКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

глубоко скорбит в связи со смертью председателя первичной профсоюзной организации сотрудников УО «Гомельский торгово-экономический колледж» Белкоопсоюза

Натали Михайловны ЛЕРМАН

и выражает искреннее соболезнование родным и близким.

Светлая память о Натали Михайловне навсегда останется в нашей памяти.

КОЛЛЕКТИВ РАБОТНИКОВ И ОБУЧАЮЩИХСЯ МИНСКОГО ФИЛИАЛА УО «БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

глубоко скорбит по поводу кончины ветерана филиала, бывшего преподавателя

Надежды Никоноровны ПЕЦКО.

Отличник советской потребительской кооперации, она 46 лет трудилась в системе потребительской кооперации Беларуси, из них 31 год - в Минском техникуме, колледже.

Выражаем искреннее соболезнование родным и близким Надежды Никоноровны. Светлая память о ней будет всегда жить в наших сердцах.