



Вести потребкооперации

**Жить
заботами
сельчан**

Издается
с октября 1991 года

Газета Белорусского республиканского союза потребительских обществ

26 июня 2020 года № 24 (963)

Выходит один раз в неделю

Волковысские кооператоры почти на треть увеличили объемы заготовок

СТР. 3



Семинар-совещание по вопросам организации торговли. Подробности –

СТР. 4–5



Цифровизация, автоматизация и интернет-торговля. Интервью Валерия ИВАНОВА

СТР. 6–7



Уважаемые работники потребительской кооперации, пайщики, ветераны, студенты и учащиеся!

От имени Правления Белкоопсоюза и Республиканского комитета Белорусского профсоюза работников торговли, потребительской кооперации и предпринимательства примите самые сердечные поздравления с нашими профессиональными праздниками – Днем кооперации и Международным днем кооперации!

С момента своего основания потребительская кооперация остается устойчивой системой, которая сохранила неизменными социально ориентированные ценности, реализует целый комплекс услуг в каждом регионе и активно участвует в сохранении и развитии инфраструктуры сельских территорий.

Кооператоры играют важную роль в обеспечении торгового обслуживания населения, повышении качества жизни на селе. Мы делаем все возможное не только для обеспечения населения городов и деревень широким ассортиментом товаров и услуг, но и для создания рабочих мест, улучшения благосостояния населения страны в целом. Сегодня Белкоопсоюз является надежным партнером государства в решении социально-экономических задач.

Потребительская кооперация может и должна работать эффективно, для этого у нас есть все предпосылки. Но результат зависит от кадров и их инициативы. Уверены, что профессионализм и предприимчивость трудового коллектива нашей системы помогут воплотить в жизнь поставленные Главой государства и Правительством задачи, внесут достойный вклад в развитие и повышение конкурентоспособности потребительской кооперации.

В преддверии нашего общего праздника позвольте выразить слова благодарности за добросовестный труд работникам, ветеранам, представителям всех поколений кооператоров, многочисленным трудовым династиям. Желаем вам сплоченности и энергии для реализации самых смелых планов и идей, успехов и побед в покорении профессиональных высот, стабильности и уверенности в завтрашнем дне.

Крепкого здоровья, оптимизма, счастья, благополучия и прекрасного праздничного настроения!

**Председатель Правления Белкоопсоюза Валерий ИВАНОВ
Заместитель председателя Белорусского профсоюза работников торговли, потребительской кооперации и предпринимательства Валерий МАРИНИЧЕВ**

ISSN 1991-5349



22 июня, в День всенародной памяти жертв Великой Отечественной войны, Александр ЛУКАШЕНКО посетил мемориальный комплекс «Брестская крепость-герой», побывал в 38-й отдельной гвардейской десантно-штурмовой бригаде и провел совещание с активом Брестской области. Участие в мероприятиях принял уполномоченный представитель Главы государства в Брестской области – председатель Правления Белкоопсоюза Валерий ИВАНОВ.

ЖИВИ И ПОМНИ

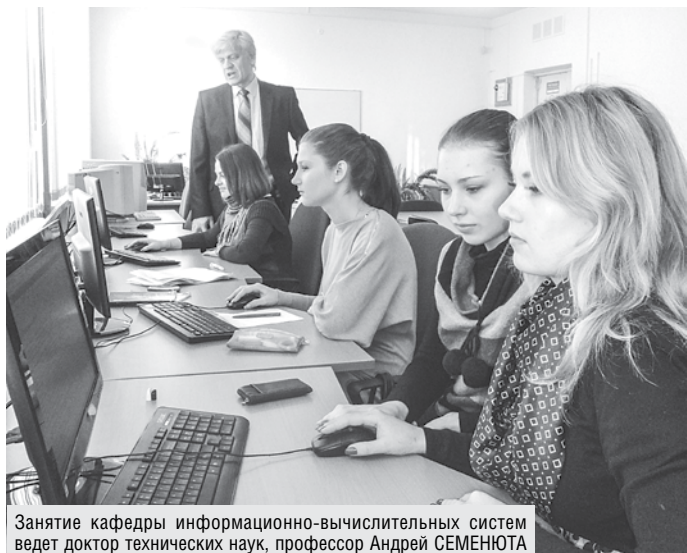


СТР. 8

АЛЬМА-МАТЕР

Настоящая профессия для будущего

В БТЭУ можно получить специальность «экономист-программист»



Занятие кафедры информационно-вычислительных систем ведет доктор технических наук, профессор Андрей СЕМЕНЮТА



Так проходит конференция кафедры информационно-вычислительных систем

Кто станет спорить: IT-сфера – одна из самых динамично развивающихся в Беларуси. Количество компаний в этом бизнесе растет, уровень зарплат гораздо выше среднего по стране и, поскольку большинство работодателей находятся за рубежом, доходы привязаны к курсу доллара или евро. Но главное – вакансии есть всегда!

Однако спектр различных направлений в IT-сфере настолько широк, что просто понятие «программист» становится практически бессмысленным...

Давайте разбираться почему.

Что нужно

Один человек не в состоянии охватить все существующие технологии разработки программного обеспечения. Программирование микропроцессоров существенно отличается от программирования информационных систем предприятий или от Web-программирования. В связи с этим актуален вопрос: какая именно область IT будет перспективна через десять лет, когда сегодняшние абитуриенты не просто выйдут на рынок труда, а окажутся на пике своего профессионального развития?

Большинство экспертов среди наиболее перспективных приложений знаний программистов называют проекты в сфере финансовых сервисов и информационной безопасности, электронную коммерцию, учитывая, что на смену популярным интернет-магазинам приходят крупные маркетплейсы, автоматизацию здравоохранения, а также занятость в нише SaaS, позволяющую использовать удаленных сотрудников и безбумажный документооборот.

Вывод: большая доля IT-сектора тесно связана с экономикой и бизнесом. И электронная коммерция здесь одно из самых важных направлений, что также легко подтверждается тенденциями стремительного роста количества и масштабов интернет-магазинов, а также расширения объемов их товарооборота.

Можем предложить

Именно поэтому в Белорусском торговом-экономическом университете потребительской кооперации состоялся первый набор студентов на специальность «Экономика электронного бизнеса». Впервые в истории вуза в названии квалификации появилось слово «программист».

Этому предшествовал глубокий анализ рынка труда в IT-сфере, а также технических и организационных возможностей преподавателей кафедры информационно-вычислительных систем, поскольку университет дорожит своей многолетней репутацией и всегда заботился о том, чтобы выпускники были востребованы, трудоустроены и могли успешно строить карьеру.

Сегодня по аналогичной специальности в стране ведется подготовка только в БГУИР и в БТЭУ. Причем не так и давно. В БГУИР специальность «Экономика электронного бизнеса» открыта с 2013 года, а в Гомеле – в 2015-м. При этом проходные баллы в БТЭУ несколько ниже, а учебные программы по ключевым дисциплинам такие же, как в БГУИР.

Кем ты можешь стать с дипломом БТЭУ:

- программист (Programmer);
- бизнес-аналитик (Business analyst);
- системный аналитик (Systems Analyst);
- системный архитектор (System architect);
- маркетолог виртуального товара (Virtual Product Marketer);
- экономист электронных бизнес-систем (Economist of electronic business systems);
- тестировщик программного обеспечения (Software tester).

Чему учат

Специальность «Экономика электронного бизнеса» нацелена на подготовку специалистов по трем основным направлениям:

Первое. Специалист в области программирования, электронной коммерции, Web-разработки и безопасности. Сотрудник с таким багажом знаний будет весьма востребован в перспективе, по мере развития электронного бизнеса в нашей стране. Его потенциальное место работы – различные IT-компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения преимущественно в сфере сетевого и Web-программирования.

Второе. Классический экономист – пользователь информационных систем. БТЭУ традиционно славится своей экономической школой. Это преимущество не должно быть потеряно и при подготовке по новой специальности «Экономика электронного бизнеса» – студенты получают крепкие и актуальные экономические знания, которые смогут применить на любом предприятии, став экономистом, бизнес-аналитиком или менеджером любого уровня.

Третье. Специалист по внедрению автоматизированных информационных систем на предприятиях. Благодаря курсу по программированию в системе «1С: Предприятие», наши выпускники получают необходимые знания для того, чтобы осуществлять все этапы внедрения АИС. Очевидно, что любой даже «классический» экономист сегодня должен быть уверенным пользователем информационных систем.

Прежде всего это продукты компании «1С», которые де-факто стали стандартом автоматизации предприятий и организаций в Беларуси. Специалисты, которые занимаются внедрением и адаптацией таких систем на предприятиях, обладают



Защита дипломной работы

знаниями предметной области, пониманием принципов организации, использования и внедрения информационных систем, а также владеют инструментами программирования в 1С. Сегодня они наиболее востребованы на рынке труда.

Структура плановых занятий

Цикл дисциплин обучения программированию начинается с изучения основ алгоритмизации и программирования. Цель – развить алгоритмическое мышление студентов и познакомить их с основными структурами данных. Дисциплина ориентирована на использование языка программирования Си, поскольку большинство современных языков программирования синтаксически являются Си-подобными. Изучаются также ключевые аспекты алгоритмизации: методы сортировки и поиска, динамические структуры данных и принципы хеширования, рекурсия и другое.

Не менее важна дисциплина «Объектно-ориентированное программирование», которая знакомит студентов с принципами объектно-ориентированной разработки – фактически стандартом в области промышленного программирования.

Преподавание объектно-ориентированного программирования основано на использовании языка Java. Такое решение принято потому, что язык Java – один из самых популярных средств сетевого и Web-программирования. На его основе развился мощный стек технологий разработки сетевых приложений, изучению которого посвящены ряд последующих дисциплин («Программирование сетевых приложений», «Распределенные системы разработки информации»).

Наши студенты также знакомятся и с другими объектно-ориентированными языками (C#, PHP, JavaScript), что позволит им в будущем адаптироваться в любом направлении разработки программ.

Завершает цикл дисциплин обучения технологиям программирования дисциплина «Проектирование информационных систем», целью которой является подготовка в области промышленной разработки программ. Учебная программа по этой дисциплине предусматривает знакомство студентов с методами и средствами командной разработки программ, тестирования и управления версиями, с планированием разработки и взаимодействием с заказчиками.

Отдельная цепочка дисциплин посвящена технологиям разработки в сфере электронного бизнеса. Большое внимание уделяется различным аспектам Web-программирования и дизайна. Подробно изучаются языки разметки документов (HTML, CSS, XML и др.), вопросы анализа и продвижения Web-сайтов, инструменты организации электронного бизнеса.

По окончании обучения студенты будут способны создавать собственные сайты для ведения бизнеса (интернет-магазины, корпоративные порталы, маркетплейсы и другие сервисы).

Группа дисциплин, которые посвящены внедрению информационных систем на предприятиях, ориентирована в основном на использование системы «1С: Предприятие». В рамках дисциплины «Информационные системы в экономике» изучаются пользовательские аспекты этой системы, а дисциплина «Программирование в 1С» знакомит студентов с синтаксисом встроенного языка 1С 8.3 и основными приемами конфигурирования системы.

Таким образом, учебный план специальности «Экономика электронного бизнеса» обеспечивает сочетание качественного технического образования с базовой экономической подготовкой. Он, с одной стороны, ориентирован на современные тенденции развития IT-сферы, а с другой – позволяет расширить спектр возможностей трудоустройства выпускников.

Приглашаем всех, кто заинтересован в реализации своих способностей и желает овладеть престижной и перспективной профессией экономиста-программиста, на специальность «Экономика электронного бизнеса» в УО «Белорусский торговый-экономический университет потребительской кооперации», а коллектив профессионалов будет способствовать вашей самореализации и востребованности в сфере современных информационных технологий и в экономике.

Елена ЛЕВЧУК, заведующий кафедрой информационно-вычислительных систем, доцент, кандидат технических наук
Фото предоставлено автором

МЕСТНОЕ ВРЕМЯ

Есть излишки? Заберут!

Волковысские кооператоры увеличили заготовку продукции у населения почти на треть

Кроме традиционных заготовок овощей, ягод и фруктов, выполнения госзаказа по вторсырью – цветному и черному металлу, стеклу, макулатуре, – Волковысский филиал Гродненского областного потребительского общества имеет свое производство. Это скотобойный пункт и два цеха – швейный и строительных изделий.

В прошлом году филиал закупил сельхозпродукции и сырья почти на 4 миллиона рублей, с темпом роста 106 процентов при прогнозе 102. Закупки у населения выросли на 23 процента. В нынешнем году за пять месяцев от населения принято продукции на 956 тысяч рублей, что составило 131 процент по темпу роста. А всего с начала года заготовлено сельхозпродукции и сырья на 1 млн 446 тысяч рублей. Что приносит кооператорам сегодня наибольший доход? Об этом мы поинтересовались у начальника отдела по заготовкам и

**РАЗВЕШИВАЕМ
ОБЪЯВЛЕНИЯ
В ОБЩЕСТВЕННЫХ
МЕСТАХ, ИНФОРМИРУЕМ
О ВИДАХ ЗАКУПАЕМОЙ
ПРОДУКЦИИ
И О ЦЕНАХ**



Заготовитель Степан ЛЯСОТА встречает профессиональный праздник с особым настроением: представлен к награде – Почетной грамоте Гродненского областного Совета депутатов

производству филиала Елены ГОНЧАР.
– Неплохо зарабатываем на продаже овощей и фруктов. Сейчас идет активная закупка ранних огурцов и томатов в Столинском, а клубники – в Лунинецком районах Брестской области. Традиционно овощи и ягоды продаются в наших торговых точках. Кроме того, есть четыре крытых специально оборудованных павильона в городе. Таким образом, имеем возможность постоянно, с марта и до наступления

первых морозов, торговать на улице, где всегда хороший оборот. Поставляем овощи и фрукты в социальные учреждения Волковыска. Рентабельно работает у нас и скотобойный пункт. Есть спрос на строительную продукцию – тротуарную плитку, бордюры. Их реализовываем строительным организациям, индивидуальным предпринимателям, населению.

– Какие меры принимаются по увеличению заготовительного оборота?

– У нас три заготовительные пункта в райцентре и четыре – в агрогородках в сельской местности. К заготовкам приобщены и

продавцы сельских магазинов, которые всегда готовы принять сельскохозяйственную продукцию от местного населения, лесные ягоды и грибы. Наши опытные заготовители практикуют подворный обход личных подсобных хозяйств. Развешиваем объявления в общественных местах, информируем о видах закупаемой продукции и о ценах.

– Урожай обещает быть неплохим?

– Очень на это надеемся. Особенно рассчитываем на хороший урожай черники, это экспортная продукция, у нас есть технологическая возможность ее сохранить методом глубокой

заморозки и выгодно продать. Овощехранилища хорошие – имеют три камеры со сплит-системами, которые обеспечивают нужный температурный режим для всех видов овощей и фруктов. В сезон все в коллективе работают, не считаясь со своим временем, чтобы не упустить хороший товар. Заготовители опытные, ответственные, настоящие профессионалы своего дела.

Например, Степан Лясота работает уже более 40 лет. У него всегда показатели – одни из лучших. За пять месяцев наш Степан Степанович успел уже закупить 40 тонн фруктов, более 90 тонн овощей, около 650 тонн черного и цветного металла, 50 тонн макулатуры, около 40 тонн стеклобоя.

Еще один специалист с высшим образованием после окончания Гомельского кооперативного института Григорий Товстыга также один из лучших наших заготовителей, награжден знаком «30 лет работы в потребительской кооперации». Да и все шесть наших заготовителей – надежные работники, благодаря которым мы стабильно справляемся с плановыми заданиями, развиваем заготовительную деятельность и укрепляем благосостояние сельских жителей.

Светлана ЖИБУЛЬ
 Фото Волковысского филиала

С ДНЕМ ЭКОНОМИСТА!

Аналитический ум и практическая смекалка

В Малоритском райпо работает один из лучших ценовиков

30 июня Беларусь отметит День экономиста – государственный профессиональный праздник, установленный Указом Президента № 35 от 23 февраля 2000 года.

Люди этой профессии обладают аналитическим складом ума, хорошей памятью, терпением, знанием статистики, умением работать и анализировать большие объемы информации. Все эти качества присущи ведущему экономисту по ценам Малоритского райпо Вере КЛИТИНСКОЙ.

После окончания Гомельского кооперативного техникума в 1984 году Вера Николаевна приехала по распределению в Малоритское райпо. Сначала три года работала ревизором, а после – ведущий экономист по ценам.

Ценообразование предполагает тщательный анализ и скрупулезную работу с цифрами. Главная задача экономиста-ценовика – изучение рынка, прогнозирование возможных рисков и определение оптимальной цены, которая должна обеспечить организации и рост товарооборота, и прибыль.

Вера Клитинская в этом смысле настоящий профессио-



нал своего дела, постоянно стремится к саморазвитию и совершенствованию, в курсе последних изменений в законодательстве и ценообразовании.

При этом она очень добрый, отзывчивый человек, всегда

подскажет, придет на помощь, умеет работать в команде. Вера Николаевна – счастливая жена, мама двух дочерей, имеет 4 внуков.

Ольга ПАРФЯНОВИЧ
 Фото Малоритского райпо

СЕЗОННАЯ ТЕМА

Пока основной поставщик картофеля для потребкооперации – владельцы частных подворий и личных подсобных хозяйств. Совсем скоро к реализации подключатся фермеры и агропредприятия.

Виды на урожай

Из-за погоды кооператоры чуть позже обычного начали закупки молодого картофеля

В фермерском хозяйстве «Черкасы» Лунинецкого района, например, к уборке картофеля планируют приступить уже в конце июня:

– Под ранние сорта картофеля у нас отведено 10 гектаров, – рассказывает глава хозяйства Эдуард Черкас. – В прошлые годы в эту пору мы уже собирали первый урожай. Нынче из-за прохладной весны сроки уборки несколько сдвинулись. Большую часть площадей мы укрыли спанбондом, чтобы уберечь от заморозков.

Продавцы отмечают: овощи нового урожая пользуются хорошим спросом. И, как отмечает заведующая магазином Брестского райпо в агрогородке Клейники Наталья Пришло, отдел заготовок работает четко и слаженно, понимая ответственность момента. Сельчане обеспечены свежими картофелем, капустой, огурцами, томатами:

– Овощи и картофель всегда можно заказать, чтобы были в наличии по приемлемым ценам. Конечно, наши покупатели берут охотнее клубни нового урожая.

Заместитель председателя комитета по сельскому хозяйству



и продовольствию Брестского облсполкома Виктор Безсилко сообщил, что в этом году под картофель в регионе отведено 4120 гектаров. По сравнению с 2019-м этот показатель практически не изменился:

– Наибольшее предпочтение этой культуре отдают в Лунинецком, а также в Ивановском районах – там почти по тысяче гектаров. Есть опасения, что в низинных местах урожай пострадает от обильных дождей. Тем не менее картофеля для потребностей жителей региона хватит.

Впрочем, Брестчина, как и в прошлом году, планирует и экспортные поставки.

Александр КУРЕЦ

АКТУАЛЬНО

Около 1200 работников прилавка и их руководителей собрались у мониторов на семинаре-совещании по вопросам организации торговли, которое прошло на днях в Белкоопсоюзе. Обсуждали насущные проблемы.

На передовой

– Сама жизнь диктует необходимость встречи в расширенном формате со всеми, кто находится на передовой торгового процесса, – обращается к участникам совещания председатель Правления Белкоопсоюза Валерий Иванов. – Работники торговой сети, товароведы – основные действующие лица в организации той работы, которая получает оценки от граждан и местных властей, формируя общественное мнение о потребительской кооперации.

Сегодня на завмагах и продавцах двойная ответственность: помимо решения повседневных задач по обеспечению населения товарами необходимо заботиться и об эпидемическом благополучии. Очень важно соблюдать все рекомендации министерств торговли и здравоохранения, санитарных служб.



В центре внимания

Не менее актуальный вопрос – эффективность работы. Голода не должно быть – ни товарного, ни кадрового.

– Порою вдвое занижаем объемы, которые можем реализовать, – констатирует Валерий Иванов. – Если в четверг завмаг делает последнюю заявку, то заказанного должно хватать не только на пятницу и субботу, но и на воскресенье и понедельник.

Целесообразно закрепить за каждым магазином ответственного. Здесь, подчеркивает председатель Правления Белкоопсоюза, дело за расторопностью на уровне аппарата районных организаций. Недорабатывают и кадровые службы:

– У нас в каждой области свои учебные заведения, есть университет – готовим профессионалов по всем специальностям, а продавцов не хватает.

Прошли через ребрендинг – увидели отдачу. Важно продолжать развитие. И помнить: от объемов и эффективности зависит в том числе зарплата, которую необходимо повышать.

– Заходишь в магазин – сразу видишь, есть ли в нем хозяин, – делится Валерий Николаевич. – Конкуренты появляются там, где чувствуют недоработку кооператоров. Поэтому в работе должен присутствовать вызов, а в контроле и вскрытии недостатков – здоровая вредность и праведная злость.

Не менее важен диалог, обмен мнениями:

– Задавайте вопросы, вносите предложения. Кооператоры – умный, способный, понимающий дело коллектив, и, уверен, мы в силах наладить работу так, чтобы наши магазины вызвали чувство гордости. Для этого есть все условия.

Сложно переоценить

– Значение для системы потребкооперации профессии продавец и людей, работающих за прилавком, сложно переоценить.

ЦИФРЫ

Практически каждый третий работник системы – продавец, в том числе исполняющие обязанности завмагов. Это 14 300 человек. 98,5 процента – женщины. Почти пятая часть – в возрасте до 31 года. Много и достигших пенсионного возраста – 15,7 процента.

В Белкоопсоюзе насчитывается 5830 стационарных торговых объектов, 585 автомагазинов, ведется торговля с 800 мест на рынках и более 400 точек мелкорозничной торговли.

– отмечает начальник управления торговли Белкоопсоюза Ольга Кунцова. – Благодаря завмагам и продавцам, которые непосредственно взаимодействуют с покупателем, обеспечивается 70 процентов совокупного объема деятельности потребкооперации.

Проведена большая работа по развитию торговой сети – принята на вооружение новая концепция организации торговли: свыше 4,5 тысячи торговых объектов переведено на самообслуживание, 776 прошло через полный редизайн. Это значительно повысило их привлекательность. Подтверждение – рост товарооборота. Например, в агрогородке Крайск Логойского района новый формат работы магазина обеспечил рост розничного товарооборота вдвое. И подобных примеров немало.

За счет специализации объектов торговая сеть становится более многоликой. Открываются магазины формата «ProЗапас», «Сладкий терем», «Уютный дом», «Зеленый посад». Развивается взаимодействие на принципах франчайзинга – работает 46 магазинов с его элементами. Новое направление – организация интернет-торговли на базе городских торговых объектов с доставкой товаров покупателям. Такие магазины работают уже в 15 районах: первопроходцы – Лидский филиал и Верхнедвинское райпо.

– Роль завмагов и продавцов значима на каждом этапе торгового процесса, – продолжает Ольга Викторовна. – Их работа формирует отношение покупателей не только к магазину, но и к торговой организации в целом. Очень важна доброжелательность – покупатель должен чувствовать себя в магазине желанным.

Связанные с профессиональным этикетом вопросы отражены в новом корпоративном документе «Стандарты торгового обслуживания». Предусмотрели там все: от дресс-кода, макияжа и прически до правил поведения в случае возникновения конфликтных ситуаций и работы с замечаниями.

Глаз на товар – рука к кошельку

Между качеством обслуживания и объемами продаж зависимость самая непосредственная. Об этом красноречиво свидетельствует опыт успешных.

По итогам минувшего года комиссия Белкоопсоюза признала лучшей работу Любови Белявской – продавца магазина в агрогородке Жиличи Кировского района. Кропотливым и всецело ориентированным на интересы покупателя трудом – в книге замечаний и предложений за год целых пять благодарностей – Любовь Ильинична, стаж работы которой в потребкооперации 26 лет, обеспечила достойное выполнение целого ряда производственных показателей: темп роста розничного товарооборота торгового объекта – 118,4 процента, рентабельность – 4,5 процента, товарооборот на квадратный метр – 3,8 тысячи рублей, на одного работника – 19,7 тысячи рублей, оборачиваемость – 15 дней: самый эффективный показатель в масштабах системы.

– Хотелось бы, чтобы торговый процесс был организован так везде, – комментирует Валерий Иванов. – Видим: от работников прилавка в деле продаж зависит зачастую больше, чем от председателя райпо.

Главное – действовать. Важно ориентироваться на товары с более продолжительными сроками годности. Избежать возврата нереализованного и порчи скоропортящегося – можно.

– Руки должны работать, ноги – бегать, а голова – думать, – призывает к активности председатель Правления Белкоопсоюза. – При входе в магазин покупатель должен упираться в гору сезонных фруктов и овощей: глаза – на товар, рука – к кошельку. Если портятся, их всегда можно уценить. Но они должны быть представлены повсеместно и в максимально широком ассортименте.

Акцент – на упреждение

Пользуясь случаем, начальник контрольно-аналитического управления Белкоопсоюза Денис Воронов выносит на обсуждение вопросы обеспечения сохранности. Характеризуя ситуацию в целом, отмечает: обстановка стабильная. Тем не менее при вступлении в «средней температуре по больнице» есть районные организации, выбивающиеся из общей статистики по уровню недостатков. Последний, напомним, рассчитывается как отношение суммы выявленных недостатков к сумме товарооборота. Среднее значение по системе – 0,3 процента. И пусть организаций, где этот уровень превышен, немало, важно работать на тотальное искоренение негативных проявлений. Достойных примеров немало: у кооператоров Лепельского, Поставского, Сморгонского

Прямая речь

Валерий ИВАНОВ,
председатель Правления
Белкоопсоюза:

– Взять хлебный прилавок – более опытных, чем у потребкооперации, предприятий сферы хлебопечения в стране нет. А если организовали «Мясную лавку», необходимо постоянно поддерживать в ней максимально широкий выбор – мяса не просто должно быть много, оно должно быть разным: его в стране хватает.

Если бы полностью обеспечили прилавок востребованной продукцией, у нас был бы темп роста розничного товарооборота 110–120 процентов. За счет одной лишь насыщенности и разнообразия! От кого это зависит? От всех участников сегодняшнего совещания.

Инесса КОРОТКЕВИЧ,
заместитель председателя
Правления Белкоопсоюза:

– Уровень конкуренции – своего рода зеркало отношения к делу: обусловлена она преимущественно нашими собственными недоработками. Именно от работника прилавка зависит, насколько эффективен его магазин и интересно ли кому-нибудь другому открывать свой объект рядом с нашим.

Виктор КОРОЛЕВ,
заместитель председателя
Правления Белкоопсоюза:

– По большому счету, ничего принципиально нового на семинаре-совещании не прозвучало. Но, согласитесь, мало приятного в том, что в очередной раз возникают такие вопросы, как оформление ценников. Дадим возможность ситуацию исправить, а потом проверим.

районов уровень недостатков втрое ниже среднего. А в Дрибинском райпо – и вовсе 0,03 процента: практически полное отсутствие.

– Там, где грамотно работают с кадрами, а акцент в реализации контрольных функций сделан на своевременном упреждении, проблем с недостатками нет, – констатирует Денис Михайлович.

Среди выявляемых во время проверки недостатков – нарушение порядка оприходования товаров, когда накладные не включаются в товарно-денежный отчет или включаются после проведения инвентаризации, наличие в торговых объектах бесфактурных полиэтиленовых па-



МЕЖДУ ПРОЧИМ

Централизованная программа лояльности «Мой Родны кут» – это уже 52 000 активных участников. С применением дисконтной карты в магазинах Белкоопсоюза совершается нынче каждая восьмая покупка, при этом средняя сумма чека выше почти на треть. Информация об условиях участия в программе лояльности и размещении скидков должна размещаться в кассовых узлах, а продавцы – интересоваться при расчете наличием у покупателя карты и активно ее предлагать.

кетов, необоснованное внутреннее перемещение товаров. Жесткое требование: любое перемещение товаров из одного магазина в другой должно быть санкционировано. Еще одно нарушение – вовлечение в оборот продавцами от своего имени образующихся при повседневной работе с товарами вторичных материальных ресурсов.

– Там, где установлены нормативы образования упаковочного картона и полиэтилена, порядок, – конкретизирует докладчик. – Все, что образуется в ходе хозяйственной деятельности, принадлежит организации, а не продавцу.

Важно обратить внимание и на изменения в порядке согласования закупок товаров номенклатуры Белкоопвнесторга: ключевое новшество – определяющим критерием выступает отныне торговая марка, а не статус поставщика.

Говоря о совершенствовании контроля, Денис Воронов упомянул о практике посещения торговых объектов тайными покупателями: целесообразно присмотреться и к этому механизму. В целом работники прилавка призывают к более активной позиции, в частности, не замалчивать факты несанкционированной торговли, которую развивают недобросовестные конкуренты порою прямо под окнами магазинов потребкооперации: всегда можно сделать фото машины, палатки и обратиться в райисполком.

– К категории вопросов обеспечения сохранности отнес бы и ситуацию со сверхнормативными остатками, – дополняет заместитель председателя Правле-

ния Белкоопсоюза Виктор Королев. – Избегать их наращивания – прямая задача завмагов.

Не теряет актуальности

Прошли через ребрендинг, на очереди – комплексная автоматизация бизнес-процессов. Именно этой задачей живет сегодня торговая отрасль.

– Среди основных преимуществ реализуемой стратегии, – детализирует начальник отдела организации розничной торговли управления торговли Белкоопсоюза Екатерина Одынская, – увеличение розничного товарооборота от 5 до 20 процентов, достоверный автоматизированный количественный и ценовой учет, контроль за наличием товаров в режиме реального времени, а также, что немаловажно, – освобождение заведующих от работы с документами.

Чтобы хлопот с автоматизацией на местах было меньше, Белкоопсоюз разработал порядок действий по основным процессам: формированию заявок, поступлению товаров, работе с остатками и пересортицей, граневыми сроками, проведению переоценки, ведению отчетности. Основная задача работников прилавка в этом контексте – освоение регламентов на практике.

Не следует забывать и о традиционных требованиях к торговле. Должен неукоснительно соблюдаться режим работы,

КСТАТИ

На первом месте по количеству магазинов и продавцов – Брестский облпотребсоюз: 1530 торговых объектов и 3753 работника прилавка.

Лидер по эффективной нагрузке (товарообороту на одного продавца) – Могилевский облпотребсоюз с показателем 18 100 рублей при среднем значении по системе 11 000.

Но и это не предел: например, в «Родным кутце», что по улице Тухачевского в Лиде, на продавца в среднем за месяц приходится 27 000 рублей товарооборота, в магазине агрогородка Бобовичи Гомельского района – 35 000, а в магазине № 21 Ивацевичского райпо – и вовсе 41 000 рублей.

а в случае необходимости ее приостановления обязательно объявление с указанием причин и времени такой приостановки. Информация о запрете продажи отдельных товаров несовершеннолетним должна размещаться непосредственно в местах реализации этих товаров. Особые требования и к товарам расфасованным: важно обеспечить нанесение маркировки с исчерпывающей информацией. Во всех магазинах должна быть бесплатная упаковка, а в уголке покупателя – информационный стенд.

Отдельно остановилась Екатерина Викторовна на правилах оформления и размещения ценников. Их игнорирование – не только репутационные потери для торгового объекта и системы в целом, но и вполне ощутимые штрафы для самого продавца. То же можно сказать и о санитарных требованиях.

По истечении срока годности пищевая продукция, запрещенная к переработке и реализации, подлежит учету и хранению на специально выделенных площадях – изолированно от торгового зала: возможность несанкционированного доступа к ней должна быть исключена.

В связи со сложной эпидситуацией введены дополнительные требования. Если ранее они носили рекомендательный характер, то нынче уже обязательный. Отпуск товаров и расчет с покупателями – исключительно в маске и перчатках. В течение рабочего дня продавец должен организовать влажную уборку помещений и обработку с применением дезинфицирующих средств ручек дверей, корзин, поручней, иных контактных поверхностей. С этими нормами продавцы обязаны ознакомиться под роспись и главное – неукоснительно их соблюдать.

Ассортимент: работа над ошибками

Заместитель начальника отдела продовольственных товаров управления торговли Белкоопсоюза Любовь Бугаева представила обзор ключевых документов для продавцов.

Прежде всего это ассортиментный перечень магазина. Наличие в нем товаров отечественного производства – нормативное требование. Перечень должен быть представлен в уголке покупателя, другие же используемые при формировании ассортимента документы – рабочие, информация в них может составлять коммерческую тайну.

Еще один важный документ – перечень товаров под собственной торговой маркой Белкоопсоюза. Такие товары производят разные предприятия страны по заказу кооператоров. Их не следует путать с товарами собственного производства кооперативной промышленности. Для тех и других – свои ценники и стопперы, свое ценообразование и место на полке. Данный перечень должен быть в каждом магазине и актуализироваться ежемесячно.

Что касается заявок, их лучше составлять в письменном виде. Они должны быть исчерпывающими и содержать конкретные наименования товаров с указанием производителя и количества. Если заявить абстрактные «кондитерские изделия в ассортименте», высок шанс получить что-то недешевое и не совсем востребованное – попробуй затем реализовать.

Заявки на товары сезонного спроса – ранние овощи, фрукты, ягоды – требуют оперативности. Что же касается дорогостоящих непродовольственных товаров, есть смысл вести журналы предварительных заказов.

Должны соблюдаться рекомендации Белкоопсоюза по частоте поставок хлебобулочных изделий: в универсамах и гастрономы ежедневно не менее двух раз в день – к моменту открытия и ко времени максимального потока покупателей (16.00–18.00), в другие магазины райцентров, крупных сельских населенных пунктов и агрогородков, пригородные объекты – ежедневно не позднее 10.00, в остальные – не менее трех раз в неделю не позднее 11.00.

Есть и рекомендация по организации продажи хлебобулочных изделий диетического и лечебно-профилактического назначения. Ассортимент магазина в сельской местности должен состоять не менее чем из 1–2 разновидностей, в райцентре – 2–6. Эту продукцию производят все хлебозаводы системы. Но если заявки от розницы минимальны, вряд ли будет расти загрузка печей и расширяться спектр наименований.

– Важно приучить покупателя к товару, – берет слово заместитель председателя Правления Белкоопсоюза Инесса Короткевич. – Где-то на первых порах придется пройти и через возврат. Но успех будет. Например, в магазине агрогородка Любанский, что на Вилейщине, три сотни свежих аппетитных булочек разлетаются до 11.00: когда покупатель привыкает к стабильности ассортимента, со сбытом проблем не возникает.

Свое – вкуснее

– Чего не просим, а требуем уже от торговли? – задается вопросом Виктор Королев. – Выполнения ассортиментных матриц по обязательному наличию продукции кооперативной промышленности в каждом торговом объекте, схем межрайонных поставок хлебобулочных и кондитерских изделий, а также мясной и рыбной продукции, квашений, мочений, солений.

Поставлять есть что:

– У нас более 200 производственных цехов, – детализирует начальник управления промышленности, качества и стандартизации Белкоопсоюза Александр Орехов. – А самой продукции 3000 наименований.

С целью ее узнаваемости разработаны зеленые ценники и указатели на зеленом фоне. В торговом зале она должна занимать самые выгодные позиции. Более того, в сегменте минеральных, питьевых вод и безалкогольных напитков должна обеспечиваться равная доля полочного пространства для продукции кооппрома и внесистемного производителя.

Инесса Короткевич делится наблюдениями:

– В выкладке товаров кооперативной продукции на объектах одного и того же юрлица фиксируем и положительные, и отрицательные примеры – насколько значима роль завмагов.

В этом году внедрили практику фотоотчетов: по запросу каждый продавец должен быть готов в любой момент посредством мессенджера предоставить изображение хлебного прилавка, выкладки воды или консервированной продукции.

Чтобы продукция кооппрома узнавалась еще лучше, управления промышленности и торговли Белкоопсоюза разработали новые товарные знаки. Для хлебобулочных и мучных кондитерских изделий это «Колосок», для мясной и рыбной продукции – слоган «Еда без вреда», для безалкогольных напитков, питьевой и минеральной воды – «Родной источник».

– Важно сделать упор на собственную продукцию, чужое для нас почему-то вкуснее, – резюмирует Виктор Королев. – А итог семинара-совещания подведем 1 июля – увидим, какую работу за это время удалось сделать.

Виталий ЕФИМЕНКО
Фото Алексея ВЯЗМИТИНОВА
и Татьяны ЛЯШКЕВИЧ

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Расписание на завтра

Модернизация, автоматизация, цифровизация и интернет-торговля

4 июля потребкооперация страны отмечает профессиональный праздник. О делах насущных и планах на будущее мы поговорили накануне с председателем Правления Белкоопсоюза Валерием ИВАНОВЫМ.

– Валерий Николаевич, нынешний год особенный для потребкооперации страны и для вас лично – завершается очередная пятилетка, строятся планы на новую, и поскольку общее собрание представителей членов Белкоопсоюза избрало вас на новый срок председателем Правления, то непосредственно под вашим руководством будут происходить грядущие перемены. Какой должна быть потребительская кооперация в новом десятилетии, чтобы отвечать современным стандартам?

– Развитие торговой отрасли на ближайшую перспективу – это, помимо ребрендинга и модернизации торговых объектов, цифровизация и автоматизация рабочих процессов, развитие интернет-торговли, программы лояльности для покупателей и многие другие мероприятия, направленные на повышение эффективности и качества обслуживания населения.

Ключевое направление в нынешнем году – комплексная автоматизация бизнес-процессов на базе единой платформы, которая позволяет удаленно управлять финансовыми потоками, движением товаров, ассортиментом и имеет много других важных функций.

– Несколько лет назад Президент поставил перед Белкоопсоюзом задачу организовать торговое обслуживание сельского населения на уровне, не хуже, чем в городе. Удалось?

– Сегодня житель каждой деревни может приобрести все необходимые продукты питания и товары повседневного спроса как в стационарных магазинах (их у нас в сельской местности свыше 4 тысяч – 69,3 процента от общего числа), так и более чем в 600 автомагазинах.

Если говорить об альтернативе системе потребительской кооперации, то она есть только в крупных населенных пунктах. Даже с принятием Указа Президента № 345, которым определены преференции для развития торгового бизнеса на селе, ни один (!) частник не открыл магазин в деревне, где проживает менее 100 человек. А наши автомагазины приезжают и туда, где остались 1–5 жителей, и даже за 100 с лишним километров.

– Как решается проблема с нерентабельными торговыми



КСТАТИ

С 2018-го по март 2020-го после принятия Указа Президента от 22 сентября 2017 года № 345 «О развитии торговли, общественного питания и бытового обслуживания» открыто 528 магазинов, 121 объект общественного питания и 232 – бытового обслуживания. До 830 (плюс 74) увеличилось количество автомагазинов, реализующих алкогольные напитки в сельской местности.

Кроме того, правом розничной торговли алкогольными напитками на селе воспользовалось 351 юрлицо и 382 индивидуальных предпринимателя. Преимущественно свою торговую деятельность они ведут в экономически выгодных регионах. Обслуживание малых сельских населенных пунктов по-прежнему ложится на потребительскую кооперацию.

точками? В чем причина снижения розничного товарооборота? Реально ли сделать торговлю на селе прибыльной, сохранив социальную ответственность?

– Несмотря на то что по социальным стандартам в малых населенных пунктах с численностью жителей менее 200 человек может не быть стационарного магазина, у нас 1,3 тысячи магазинов в таких деревнях. Как правило, они убыточны. Однако мы продолжаем нести социальную нагрузку, потому что зачастую магазин потребкооперации – это еще и центр общественной жизни для сельских жителей. Оптимизация неэффективной стационарной торговой сети происходит только по согласованию с райисполкомом и местным населением. Если закрываем нерентабельный магазин, то в деревню пускаем автолавку.

На снижение объемов розничного товарооборота, кроме основной причины – уменьшения численности обслуживаемого населения, – влияние оказывает и рост конкуренции на наиболее экономически выгодных площадках – в городах, поселках и деревнях с численностью свыше 1000 жителей. В минувшем году обеспеченность торговыми площадями населения страны увеличилась на 5,5 процен-

та, в то же время объемы продаж через все каналы реализации возросли только на 4 процента. Происходит естественное перераспределение объемов между торговыми операторами.

– И как ретейлу потребкооперации выиграть конкурентную борьбу у частника? При чем речь идет не только о крупных сетевых компаниях. После принятия в конце 2017 года указа Президента о развитии предпринимательской инициативы наперегонки с автолавками потребкооперации поехали автомашины индивидуальных предпринимателей с ходовым и дешевым товаром.

– Конкурентная борьба – это системная адаптация к новым условиям рынка, которые с каждым годом ужесточаются. По статистике, ежегодно количество торговых объектов в стране увеличивается в среднем на 3 тысячи. Стандарты обеспеченности торговыми площадями в регионах перевыполнены. Белкоопсоюз принял Концепцию устойчивого развития, важная составляющая которой – переход на новую организационную структуру. За счет укрупнения организаций, создания межрайонных потребительских обществ реорганизовано 44 юридических лица. Созданы областные потребительские общества в Витебской, Гомельской и Минской областях. Ведется масштабная работа по внедрению современных подходов в организации торговых процессов, перестроена работа всех торговых объектов.

На развитие материально-технической базы отрасли за последнюю пятилетку направлено 67 миллионов рублей, или 40 процентов всех капитальных вложений системы. Открыт 181 современный торговый объект, из которых 47 построено с нуля. Приобретено 122 автома-

газина. Модернизировано 514 магазинов, в 2743 торговых объектах заменена система освещения, в 591 торговом объекте установлено новое торговое оборудование, приобретено 4890 единиц холодильного оборудования.

За последние два года проведены масштабные работы по реформированию торгового обслуживания. Под единым узнаваемым брендом «Родны кут» работает подавляющее большинство объектов. Из 4355 магазинов в 776 проведен полный ребрендинг. Кроме того, появились магазины принципиально новых форматов – 114 узкоспециализированных объектов «ПРОзапас», «Сладкий терем», «Садовый центр», «Зеленый посад», «Уютный дом» с широчайшим ассортиментом и выгодными ценами.

Мультиформатная модель – направление, которое может стать драйвером продаж для тех объектов, которые не выдерживают конкуренции со стороны сетевых структур. Переформатирование и модернизация привлекают в наши магазины покупателей.

ВАЖНО

Национальная стратегия устойчивого развития до 2035 года предусматривает рост доли интернет-торговли с 3 % до 20 %.

НА ЗАМЕТКУ

В 2019 году оказано платных услуг населению на сумму 20,4 млн рублей, темп роста – 101 процент. Наиболее востребованы услуги в сфере образования – 7,9 млн рублей (плюс 112 процентов к уровню предыдущего года), рынков и парикмахерских, ритуальные услуги.

Функционируют 53 интернет-витрины: в Брестской области – 19, Витебской – 6, Гомельской – 7, Гродненской – 3, Минской – 3, Могилевской – 15. За 2019 год получен дополнительный товарооборот в 600 тысяч рублей.

Например, среднемесячный товарооборот интернет-витрины в магазине «Все для дома» Чериковского райпо – 5,3 тысячи рублей, темп роста – 123,1 процента.

Важным направлением стало развитие торговли в формате интернет-магазинов с доставкой товаров потребителям, которые уже работают в 15 регионах. Наша основная задача – в максимально сжатые сроки охватить всю обслуживаемую территорию.

Изменения в торговой сети потребкооперации коснулись и автолавок. Постановлением Правления Белкоопсоюза разработаны новые современные требования, предъявляемые к автомагазинам, которые концептуально будут пересекаться с оформлением торговой сети «Родны кут».

А что касается реализации индивидуальными предпринимателями дешевого товара, то их ассортимент представлен в основном импортом, причем не всегда высокого качества, да и санитарные условия оставляют желать лучшего. И отмечу, что во время пандемии большинство частных исчезло, самоизолировалось, в то время как наши автомагазины продолжают работать в штатном режиме.

– День кооперации, наверное, не случайно празднуется в разгар сезона заготовок. Каковы виды на урожай овощей, плодов, ягод? Сколько и чего потребкооперация готова закупить у населения и фермеров?

– Белкоопсоюз выстроил эффективную схему закупок излишков сельхозпродукции с личных подворий. До начала сезона заготовок с

УВАЖАЕМЫЕ ПАЙЩИКИ И ВЕТЕРАНЫ! ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ!

ПРАВЛЕНИЕ ГРОДНЕНСКОГО ОБЛПОТРЕБОБЩЕСТВА ПОЗДРАВЛЯЕТ ВАС С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ – ДНЕМ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МЕЖДУНАРОДНЫМ ДНЕМ КООПЕРАЦИИ!

Уважаемые кооператоры. Примите искренние слова благодарности за вклад, внесенный в общее дело, за ваш нелегкий повседневный труд, благодаря которому создается сегодняшний день. Все, что вы делаете, – вы делаете для людей. Благодаря вашей ежедневной кропотливой работе жители самых отдаленных и малочисленных населенных пунктов охвачены заботой и вниманием. От всей души желаем, чтобы и в дальнейшем ваш труд был востребован, приносил удовлетворение и материальное благополучие.

Особые слова благодарности нашим ветеранам, которые многие годы трудились в системе и внесли личный вклад в ее развитие.

От души желаем всем работникам, ветеранам и пайщикам здоровья, достатка и счастья, новых идей и безграничных возможностей, оптимизма и неиссякаемой энергии, творческих успехов во всех делах, светлого праздничного настроения, а потребительской кооперации – **СТАБИЛЬНОСТИ И ПРОЦВЕТЕНИЯ!**



УРОЖАЙ

В 2020 году потребкооперация планирует закупить картофеля более 34 тысяч тонн, овощей – 48 тысяч тонн, плодов и ягод – не менее 80 тысяч тонн, дикорастущей продукции – 3,1 тысячи тонн, мясopодуктов – 37,4 тысячи тонн, вторсырья – 495 тысяч тонн.

Для максимального охвата всех населенных пунктов к заготовкам привлечено более 700 приемозаготовительных пунктов, свыше 4 тысяч сельских магазинов, работают 750 штатных заготовителей. С мая по октябрь дополнительно задействовано порядка 1000 внештатных заготовителей.

фермерскими хозяйствами заключено 380 договоров на 12,8 тысячи тонн сельхозпродукции. В ресурсных районах (Лунинецком, Дрогичинском, Ивановском, Столинском) создан республиканский штаб с постоянным присутствием ответственного работника. Информация об изменениях цен на те же огурцы в Ольшанах и клубнику во Дворце оперативно публикуется на сайтах Столинского и Лунинецкого райпо.

По заготовкам за 5 месяцев с начала года, несмотря на холодную весну, идем с темпом роста 109,1 процента к аналогичному периоду 2019 года – закуплено сельхозпродукции на 129,9 млн рублей, в том числе у населения на 77,3 млн рублей (плюс 19,4 процента).

Кроме того, у нас действует 136 рынков. Это около 35 тысяч торговых мест во всех регионах, в том числе для реализации сельскохозяйственной продукции 6,9 тысячи торговых мест. Тем самым предоставляем сельчанам возможность самостоятельно продать все, что они вырастили.

– Наличие собственных мощностей для качественной переработки сельхозпродукции – еще одна сильная сторона потребкооперации. Как здесь обстоят дела?

– У нас более 200 цехов, которые выпускают свыше 3 тысяч на-

именований продукции. С начала года предприятия потребкооперации произвели продукции на 127 млн рублей. Объем выпуска мясных полуфабрикатов увеличился на 4,6 процента, консервов – на 31, безалкогольных напитков – на 15, минеральной воды – на 35, пищевой рыбной продукции – на 15,8, быстрозамороженной продукции – на 6 процентов.

Особое внимание уделяем продуктам здорового питания, при производстве которых максимально используется натуральное сырье. В хлебопечении это, например, пшеничные отруби и клейковина, гречневая и овсяная мука, хлопья, плющенное и дробленое ржаное зерно, плодово-ягодные культуры, льняное семя, солодовая мука. Тенденцию поддержали все хлебозаводы системы. А если говорить о квашеных, моченых и соленых, то это и вовсе уникальный и узнаваемый бренд потребкооперации.

– Нужны ли сельские столовые и как организовывается питание в посевную и уборочную?

– Услуги общественного питания в потребкооперации оказывают более 1200 объектов на 61 тысячу мест, в том числе свыше 500 – на селе. Инфраструктуру продолжаем поддерживать, причем в некоторых регионах мы в этой сфере единственные. Во всех объектах рознич-

ной торговой сети и автомагазина принимаем предварительные заказы от населения на изготовление кондитерских, кулинарных изделий и полуфабрикатов. Постоянно обновляем ассортимент: за 2019 год внедрено в производство 260 новых наименований изделий, блюд национальной белорусской кухни, в том числе с применением технологии шоковой заморозки.

Ежегодно в весенне-летний период прирастает мелкорозничная сеть. Дополнительно функционируют 160 мини-кафе с удлинением режимом работы, 270 павильонов, 290 летних площадок, 500 точек выездной торговли. Организована работа мобильных объектов в местах отдыха, проведения культурно-массовых мероприятий, спортивных форумов – «Дожинки», «Славянский базар», «Александрия встречает друзей».

ЦИФРА

Доля потребкооперации в общем объеме розничного товарооборота организаций общественного питания страны более 5 %.

Кроме того, обеспечиваем питанием механизаторов в сезон массовых сельхозработ. В этом году во время посевной полноценные обеды, стоимость которых не превышала 5 рублей, получили 3 тысячи механизаторов в 138 хозяйствах.

На протяжении нескольких лет в нашей системе успешно развивается новая, современная сеть под единым брендом «ЛепимСами» с приготовлением пельменей, пиццы, блинов по особой рецептуре на виду у посетителей, а также сеть кафе «Еда&Кофе» с широким ассортиментом горячих напитков, кондитерской и кулинарной продукции. Всего в системе функционирует 36 таких объектов. Практика показала – товарооборот в них увеличился более чем в 2 раза.

– Какие торговые надбавки сегодня применяются в кооперативных магазинах?

– Высокие затраты по организации торговли в потребительской кооперации обусловлены большим количеством объектов, расположенных в значительной отдаленности от предприятий-изготовителей и баз снабжения товарами. При этом в наших магазинах преимущественно (более 90 процентов) реализуются товары отечественного производства, причем на 60 процентов – социально значимые, на которые установлены надбавки от 15 до 30 процентов. Эффективно взаимодействуем с 800 отечественными предприятиями: открыли 46 совместных объектов с элементами франчайзинга и более 700 фирменных объектов и секций.

Большее года Белкоопсоюз не менял размер торговых надбавок на остальные группы товаров. Кроме того, мы проводим акционные мероприятия с ежемесячной сменой ассортимента и снижением надбавок на многие товары на 5–20 процентных пунктов. Регулярные мониторинги стоимости набора основных продовольственных товаров повседневного спроса, так называемой потребительской корзины, показывают: его стоимость в нашей розничной сети находится на уровне цен, а иногда и ниже аналогичного набора продуктов у конкурентов.

– Много ли удается продавать за рубежом? Что экспортируете и в какие страны?

– По оперативным данным, за январь – май экспорт товаров организаций потребительской кооперации достиг 18,1 млн долларов США, темп роста к уровню аналогичного периода прошлого года – 126 процентов. Сальдо положительное – 13,3 млн долларов США. Экспортные поставки осуществляются в 13 зарубежных стран и 22 региона России. Новые направления – Дания, КНР, Чехия, Эстония, Литва, Вьетнам.

ПРАВЛЕНИЕ И КОЛЛЕКТИВ ГОМЕЛЬСКОГО ОБЛАСТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА

тепло и сердечно поздравляют уважаемых ветеранов, пайщиков и всех кооператоров с профессиональным праздником –

Днем кооперации Республики Беларусь и Международным днем кооперации!

За прошедшие десятилетия потребительская кооперация неоднократно переживала реформирование и реорганизацию, но на всех этапах своего развития она сохранила социальную направленность, призванную служить людям. Ваши профессионализм и самоотдача, ответственность за порученное дело и лучшие душевные качества служат залогом динамичного развития системы в непростых условиях существующей конкуренции.

Пусть самые верные принципы взаимопонимания, партнерства, солидарности, взаимовыручки неизменно присутствуют у вас в любых жизненных ситуациях и служат надежной опорой в успешном достижении поставленных целей.

От всей души желаем крепкого здоровья, счастья, благополучия, новых трудовых успехов. Пусть в ваших домах будет тепло и радостно, а во всех добрых делах сопутствует удача!

В структуре экспорта ключевые позиции – мясо крупного рогатого скота (57,7 процента), пушно-меховое сырье и выделанные шкурки норки (27,9 процента), а также свежие фрукты, овощи, включая картофель, дикорастущие ягоды и грибы, вторичное сырье. Спрос растет, особенно на мясо, дикорастущие ягоды, пушнину.

Хочу отметить, что в нынешнем году Белкоопмех впервые поставил в Китай выделанные меховые шкурки норки на 528,3 тысячи долларов США.

– Белкоопсоюз имеет собственные транспортные и строительные подразделения, учебные заведения. Как развиваются эти направления?

– Потребительская кооперация, пожалуй, единственная сохранила собственный образовательный комплекс. В наших учреждениях образования проходят подготовку более 7 тысяч студентов и учащихся по 13 специальностям I ступени высшего образования, 12 специальностям магистратуры, 25 специальностям переподготовки руководящих работников и специалистов, 5 специальностям аспирантуры, 12 специальностям среднего специального образования и по 5 рабочим профессиям. Основная образовательная стратегия – тесная интеграция с потенциальными работодателями и развитие тех направлений, которые востребованы на рынке труда страны и в системе потребительской кооперации.

Белкоопсоюз имеет обширную материально-техническую базу: магазины и производственные цеха, кафе и рестораны, овощехранилища и установок промышленного холода, звероводческие фермы, административные здания, учебные корпуса, общежития и многое другое, что требует надлежащего технического обслуживания. Поэтому в Витебске, Гродно, Минске и Могилеве успешно работают 7 строительных организаций. За первое полугодие они выполнили работ на 2,5 млн рублей. Мы участвуем в подготовке объектов к «Дожинкам» и Дню белорусской письменности, который пройдет в Бельничках. К слову, помимо сугубо строительной деятельности, наши предприятия обслуживают кассовые аппараты, холодильные установки, изготавливают металлоконструкции и рекламную продукцию.

Для улучшения транспортной логистики внедряем информационно-телекоммуникационные и навигационные системы. Более 2700 транспортных средств оборудовано GPS-трекерами на основе системы «Виалон». Кроме того, функционируют 6 кооперативных станций диагностики автомобилей, станции технического обслуживания автотранспорта, автомойки, пункты шиномонтажа и балансиров-

ки колес, автошколы, магазины по продаже запасных частей.

– Не первый год Белкоопсоюз дружит с Белорусской федерацией хоккея на траве. Как вклад кооперативных организаций в поддержку спорта и здорового образа жизни?

– Белкоопсоюз – основной партнер Белорусской федерации хоккея на траве. Главным спортивным достижением, безусловно, стало завоевание нашей женской национальной командой золотых медалей чемпионата Европы по индор-хоккею. Это первая команда за историю суверенной Беларуси, которая завоевала главный титул континента. Определенных успехов в индор-хоккее добилась и мужская команда – в 2020 году заняла второе место на чемпионате Европы 2-го дивизиона, тем самым впервые сыграет в турнире высшего дивизиона, который пройдет в 2022 году.

Белкоопсоюз оказывает финансовую поддержку национальным и сборным командам – помогает в организации учебно-тренировочных сборов, во время соревнований. Активно содействуем развитию детского спорта. Проводятся международные детские соревнования по хоккею на траве и индор-хоккею: «Рождественский турнир», «Открытый кубок столицы», «Озерные старты», фестиваль «ЕвроАзия», в которых принимают участие команды из Армении, Беларуси, Литвы, Нидерландов, России, Украины. Традиционно все участники получают дополнительные призы от Белкоопсоюза.

За последние три года Европейская и международная федерации хоккея на траве подарили нашим хоккеистам специальный инвентарь: 1130 клюшек, 400 мячей и 19 вратарских форм, которые были переданы всем детским спортивным школам с отделением хоккея на траве. Белкоопсоюз, в свою очередь, помог с доставкой в Минск, хранение и растаможкой инвентаря. Одним из значимых подарков от Европейской федерации стали 2 специальных покрытия, которые планируется уложить в Минске и Могилеве. Белкоопвнешторг Белкоопсоюза помог с их доставкой из Германии. Сейчас минское поле хранится в помещениях организации, а могилевское – на Могилевской межрайбазе.

Приобщаем к спорту и кооператоров. Недавно совместно с федерацией провели спартакиаду, в которой приняли участие команды аппарата Белкоопсоюза, Минского филиала Белорусского торгово-экономического университета и Белорусской федерации хоккея на траве. Получился отличный праздник.

– Спасибо. Успехов системе в дальнейшей работе и с наступающим Днем кооперации!

Аэлита СЮЛЬЖИНА



УВАЖАЕМЫЕ РАБОТНИКИ И ВЕТЕРАНЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ! Правление Брестского облпотребсоюза сердечно поздравляет вас

с Днем кооперации и 80-летием со дня образования облпотребсоюза!

За многолетнюю историю потребительская кооперация доказала свою жизнеспособность. В своей деятельности она всегда руководствовалась интересами простых людей, поддерживала и развивала дух кооперативной солидарности, сотрудничества, взаимопомощи.

Забота, внимание, желание помочь и поддерживать тех, кто больше всего нуждается в нас, – вот, пожалуй, основные качества, которыми обладает истинный кооператор, преданный своему делу.

Примите слова благодарности за ваш неустанный труд и верность профессии!

Особые слова признательности и благодарности ветеранам потребительской кооперации, которые многие годы честно и добросовестно трудились в системе, внесли достойный вклад в ее развитие и совершенствование.

Желаем всем крепкого здоровья, семейного благополучия, мира, добра и праздничного настроения!



К 75-ЛЕТИЮ ПОБЕДЫ В ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЕ

Кооператор-партизан

Трофим СТРИЖАК: «Кооперация Беларуси была лучшей в СССР!»

Трофим Николаевич Стрижак родился 20 апреля 1911 года в крестьянской семье из деревни Заспа Речицкого района на Гомельщине. Окончив Речицкие педагогические курсы, в 19 лет стал учителем – заведовал деревенской начальной школой в Лоевском районе, затем семилеткой, был учителем и пионервожатым в средней школе горпоселка Лоев. Там же начинает идеологическую карьеру как секретарь Лоевского райкома комсомола, после перебирается в Минск заведующим отделом крестьянской молодежи ЦК комсомола Беларуси. В начале войны первый секретарь Белостокского обкома комсомола.

Успел эвакуироваться и в Москве стал уполномоченным по Гомельской и Полесской областям, руководил опергруппой Минского обкома ЛКСМБ. Ее задача – устанавливать связь с подпольем в Беларуси.

В марте 1943 года по заданию Белорусского штаба партизанского движения Николай Стрижак направляется в тыл врага. Самолет благополучно приземлился в Любанском районе в расположении Минского партизанского движения под руководством Кирилла Мазурова и Романа Мачульского. Ему предстояло как можно больше местного населения, и особенно молодежи, вовлечь в партизанские формирования.

Боец идеологического фронта

Вот что пишет в начале ноября 1943 года в наградной характеристике Стрижака секретарь ЦК ЛКСМБ Михаил Зимянин:

«...прошел по тылам противника свыше 1000 км с небольшой боевой группой, ведя повсюду в Пинской, Брестской и Белостокской областях массово-политическую работу среди молодежи, поднимая ее на борьбу с немецкими захватчиками. Создал райком ЛКСМБ в восточной части Белостокской области. Успешно развертывается сеть подпольных комсомольских организаций...» Представлен к награде – ордену Трудового Красного Знамени.

НАГРАДЫ

Ордена Ленина, Октябрьской Революции, Отечественной войны II степени, Трудового Красного Знамени, «Знак Почета» и множество медалей.

Из воспоминаний партизана

«28 марта вместе с брестскими товарищами пошли по территории Любанского, Лунинецкого, Ляховичского, Ивацевичского, Пружанского районов. Везде видели сожженные деревни, хутора, братские могилы. Партизанские отряды, бригады, подпольные партийные, комсомольские и антифашистские организации Минской, Барановичской, Пинской и Брестской областей проложили маршруты, по которым нам и удалось добраться на Белостокщину. Помогали проводники и связные. Это были люди, хорошо знающие местность, без которых немислимо было совершать длительные переходы и рейды в тыл врага.

21 июня 1943 года наша группа прибыла в Замковый лес возле города Волковыска. Здесь и обосновались. Большая заслуга в этом принадлежала замечательным подпольщикам-антифашистам Владыко Николаю Михайловичу и Васицкому Адаму Антоновичу, работавшим на железнодорожном узле Волковыска. Николай Владыко возглавил созданный Волковысский антифашистский комитет. Больно осознавать, что оба патриота погибли.



Чествование Трофима СТРИЖАКА, бывшего председателя правления Белкоопсоюза, с 90-летием со дня рождения. 20 апреля 2001 года, Минск

Выписка

из постановления Бюро протокола № 16 3 мая 1971 г.
ЗАНЕСТИ В КНИГУ ПОЧЕТА ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТНОЙ КОМСОМОЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТРИЖАКА Трофима Николаевича, председателя Белкоопсоюза, одного из организаторов комсомольских организаций Гродненщины, бывшего...



Активное участие в скорейшем продвижении нашей группы на запад, в тыл врага, приняла и подпольная комсомольская организация деревни Заполье Пружанского района, которую возглавлял Евгений Иосифович Гардей. Он с первых дней войны создал подпольную организацию, которая много сделала по сбору оружия, вела разведку, распространяла агитационную литературу, участвовала в малых боях и диверсиях. После войны Евгений Гардей руководил ансамблем ветеранов войны «Память сердца».

В конце 1941 года комсомольцы Скиделя создали подпольную организацию. Собирали оружие и боеприпасы, совершали диверсии. Фашисты напали на след подпольщиков и казнили их.

Весной 1942 года в деревне Карповцы Волковысского района начала действовать подпольная комсомольская организация, руководил которой один из активных подпольщиков Гродненщины Василий Сороко. Организация имела связь с молодежью других деревень и хуторов района, провела ряд боевых операций, но главная ее заслуга в том, что деревня стала центральным пунктом связи и разведки партизанских отрядов и подпольных организаций, располагавшихся в Беловежской, Ружанской и Лепичанской пущах и соседних лесах.

В этой же деревне возникла и пионерская организация, которую мы прозвали «пионерский тайник», руководил ею Николай Сороко, брат Василия. Организация отличилась в сборе оружия, добыче разведанных и бумаги для печатания листовок и газет. Этот мужественный юноша погиб в фашистских застенках, а его друг Леонид Судничкевич пал в бою, уже будучи партизаном отряда имени Калинина.

Партизаны и подпольщики много сделали, чтобы не допустить угона нашей молодежи в немецкое рабство. Заранее узнав о готовящейся операции, мы через газеты и листовки оповещали население. Многие жители уходили в леса, вступали в партизаны. Особую роль в этом сыграла подпольная печать. В области выходило десять подпольных газет».

Комсомольцы Белостокского обкома ЛКСМБ, которыми руководил Трофим Стрижак, были закреплены за конкретными зонами, занимались созданием в них антифашистских организаций и объединением разрозненных вооруженных групп в партизанские отряды. Перед освобождением Беларуси в области действовало 279 подпольных организаций, объединявших полторы тысячи человек. В партизанских отрядах воевало 1115 членов ВЛКСМ.

Кооперативные будни

После войны в 1946 году Трофим Стрижак заканчивает Высшую партийную школу при ЦК ВКП(б) и продолжает уже партийную карьеру: секретарь Гродненского и Пинского обкомов компартии Беларуси, руководитель Холопеницкого райкома партии. Но дольше всего – целых 25 лет трудовой деятельности – Трофим Стрижак отдал кооперации, будучи сначала заместителем председателя правления Белкоопсоюза, а затем руководителем организации с 1970 по 1977 год, а после выхода на пенсию – инструктор в аппарате Белкоопсоюза. И еще долго продолжал активную общественную деятельность, причем не только в потребкооперации, о чем свидетельствует факт: в июле 1996 года в возрасте 85 лет Трофим Стрижак включен в состав Комиссии при Верховном Совете Беларуси по делам бывших партизан и подпольщиков.

При активном участии Трофима Стрижака в аппарате Белкоопсоюза была создана ветеранская организация, которая и сейчас действует. Вошло в традицию торжественно отмечать юбилейные даты рождения ветеранов. Ветеранам оказывалась материальная помощь. Был создан музей истории потребительской кооперации Беларуси, где собраны тысячи экспонатов о трудовых и военных подвигах кооператоров и много подарков от зарубежных друзей.

«В потребкооперацию по предложению Кирилла Мазурова я пришел в 1960 году с партийной работы. Тогда партия и правительство ставили задачу поднять на современный уровень торговлю, особенно на селе, и сделать ее одной из лучших в СССР. Были широко развернуты заготовки. Одних только сухих грибов ежегодно производили до 100 тонн. Продавали не только по всему Советскому Союзу, но и экспортировали. Семь звероводческих хозяйств давали на экспорт до 500 тысяч шкурок норки, чернобурки и песца. Белкоопсоюз был главным поставщиком картофеля, овощей и фруктов в общесоюзный фонд – отгружали более 500 тысяч тонн ежегодно. В первую очередь в Москву, Ленинград, на Крайний Север, в армию. Особое задание – обеспечение Северного флота, за что Белкоопсоюз не раз получал благодарность командования Министерства обороны. ...Помню 1972 год. Страшная засуха и неурожай охватили европейскую часть СССР. В России собирали по 20–30 центнеров с гектара. А в Беларуси картофель был. В Политбюро ЦК КПСС был вызван Петр Машеров и получил задание заготовить и отгрузить по всему СССР 1 млн 200 тысяч тонн клубней. Белкоопсоюз с честью выполнил задачу, оказал братскую помощь. ...К середине 1970-х годов удалось обновить всю торговую сеть кооперации, которая перешла на самообслуживание. ...Соленые и маринованные грибы фасовали обычно в стеклянные банки. Но однажды главный инженер минского пищекомбината раздобыл немного пищевой жести и сделал партию грибов в новой упаковке. Как водится, отправили «спецаказ» в Москву. И тут же вызвали меня в Центросоюз: как, где и сколько еще делаете? Поставить жести, говорю, – наладим массовый выпуск. И начались звонки по вертушке, переговоры, а после выяснилось: жести нет и не будет. И так постоянно – ведомственные барьеры и неразворотливость губили хорошие начинания...»

Из воспоминаний:

«В потребкооперацию по предложению Кирилла Мазурова я пришел в 1960 году с партийной работы. Тогда партия и правительство ставили задачу поднять на современный уровень торговлю, особенно на селе, и сделать ее одной из лучших в СССР. Были широко развернуты заготовки. Одних только сухих грибов ежегодно производили до 100 тонн. Продавали не только по всему Советскому Союзу, но и экспортировали. Семь звероводческих хозяйств давали на экспорт до 500 тысяч шкурок норки, чернобурки и песца.

Белкоопсоюз был главным поставщиком картофеля, овощей и фруктов в общесоюзный фонд – отгружали более 500 тысяч тонн ежегодно. В первую очередь в Москву, Ленинград, на Крайний Север, в армию. Особое задание – обеспечение Северного флота, за что Белкоопсоюз не раз получал благодарность командования Министерства обороны. ...Помню 1972 год. Страшная засуха и неурожай охватили европейскую часть СССР. В России собирали по 20–30 центнеров с гектара. А в Беларуси картофель был. В Политбюро ЦК КПСС был вызван Петр Машеров и получил задание заготовить и отгрузить по всему СССР 1 млн 200 тысяч тонн клубней. Белкоопсоюз с честью выполнил задачу, оказал братскую помощь. ...К середине 1970-х годов удалось обновить всю торговую сеть кооперации, которая перешла на самообслуживание. ...Соленые и маринованные грибы фасовали обычно в стеклянные банки. Но однажды главный инженер минского пищекомбината раздобыл немного пищевой жести и сделал партию грибов в новой упаковке. Как водится, отправили «спецаказ» в Москву. И тут же вызвали меня в Центросоюз: как, где и сколько еще делаете? Поставить жести, говорю, – наладим массовый выпуск. И начались звонки по вертушке, переговоры, а после выяснилось: жести нет и не будет. И так постоянно – ведомственные барьеры и неразворотливость губили хорошие начинания...»

Белкоопсоюз был главным поставщиком картофеля, овощей и фруктов в общесоюзный фонд – отгружали более 500 тысяч тонн ежегодно. В первую очередь в Москву, Ленинград, на Крайний Север, в армию. Особое задание – обеспечение Северного флота, за что Белкоопсоюз не раз получал благодарность командования Министерства обороны. ...Помню 1972 год. Страшная засуха и неурожай охватили европейскую часть СССР. В России собирали по 20–30 центнеров с гектара. А в Беларуси картофель был. В Политбюро ЦК КПСС был вызван Петр Машеров и получил задание заготовить и отгрузить по всему СССР 1 млн 200 тысяч тонн клубней. Белкоопсоюз с честью выполнил задачу, оказал братскую помощь. ...К середине 1970-х годов удалось обновить всю торговую сеть кооперации, которая перешла на самообслуживание. ...Соленые и маринованные грибы фасовали обычно в стеклянные банки. Но однажды главный инженер минского пищекомбината раздобыл немного пищевой жести и сделал партию грибов в новой упаковке. Как водится, отправили «спецаказ» в Москву. И тут же вызвали меня в Центросоюз: как, где и сколько еще делаете? Поставить жести, говорю, – наладим массовый выпуск. И начались звонки по вертушке, переговоры, а после выяснилось: жести нет и не будет. И так постоянно – ведомственные барьеры и неразворотливость губили хорошие начинания...»

Белкоопсоюз был главным поставщиком картофеля, овощей и фруктов в общесоюзный фонд – отгружали более 500 тысяч тонн ежегодно. В первую очередь в Москву, Ленинград, на Крайний Север, в армию. Особое задание – обеспечение Северного флота, за что Белкоопсоюз не раз получал благодарность командования Министерства обороны. ...Помню 1972 год. Страшная засуха и неурожай охватили европейскую часть СССР. В России собирали по 20–30 центнеров с гектара. А в Беларуси картофель был. В Политбюро ЦК КПСС был вызван Петр Машеров и получил задание заготовить и отгрузить по всему СССР 1 млн 200 тысяч тонн клубней. Белкоопсоюз с честью выполнил задачу, оказал братскую помощь. ...К середине 1970-х годов удалось обновить всю торговую сеть кооперации, которая перешла на самообслуживание. ...Соленые и маринованные грибы фасовали обычно в стеклянные банки. Но однажды главный инженер минского пищекомбината раздобыл немного пищевой жести и сделал партию грибов в новой упаковке. Как водится, отправили «спецаказ» в Москву. И тут же вызвали меня в Центросоюз: как, где и сколько еще делаете? Поставить жести, говорю, – наладим массовый выпуск. И начались звонки по вертушке, переговоры, а после выяснилось: жести нет и не будет. И так постоянно – ведомственные барьеры и неразворотливость губили хорошие начинания...»

Аэлита СЮЛЬЖИНА
Фото автора и из архива



Трофим Николаевич СТРИЖАК, руководитель Белкоопсоюза в 1970–1977 годах. До этого более 17 лет был заместителем председателя Правления, отвечал за заготовки и развитие производства. И после ухода на пенсию трудился в аппарате Белкоопсоюза, а затем возглавлял ветеранскую организацию.

"Кооперация в Беларуси была лучшей в СССР"

70-е годы в капитальной строили в деревне Замковом лесу. Трофим Стрижак: «Кооперация в Беларуси была лучшей в СССР!»



В первой колонке (сверху вниз) первый секретарь Холопеницкого РК КПБ Т. Н. СТРИЖАК, бывший командир партизанской бригады имени Кирова Ф. Т. ПУСТОВИТ и бывший секретарь Холопеницкого подпольного РК КПБ М. К. КУПЧЕНЯ выступают на митинге. В средней колонке – памятник партизанам. На пятой колонке (вверху) выступает бывший секретарь Холопеницкого подпольного РК ЛКСМБ И. С. ПЫСКИН

САМИ С УСАМИ

Чтоб не заржавело

Ржавчина, или окисление металла под воздействием окружающей среды, – одна из главных проблем автомобиля. Не придумали еще способа, позволяющего победить «рыжью смерть». Зато есть методики, как максимально снизить поражение.

Сколы, едкая зимняя химия, обильно разливаемая по дорогам, влажный и холодный гараж, а также редкая и поверхностная мойка способны одарить очагами коррозии даже годовалую машину. Так что первой в списке профилактических мер стоит регулярная комплексная мойка. Лакокрасочный слой на современных авто невероятно тонкий, поэтому эксперимент с экономией на «банальных процедурах» может обойтись дорого. Кстати, мойки требуют не только видимая сторона, но и днище, пороги и подрамники.

Деды не просто так покрывали днище и полости толстым слоем малопривлекательной на ощупь и отвратительной на запах химией,



именуемой в народе мовилем, пушсалом и прочим. Основная задача – забить все трещинки и сколы, порой совершенно невидимые, а также технологические полости густой мастикой, которая не будет пропускать воздух и воду. С этим методом есть только одна проблема: его надо регулярно, не реже одного раза в три года, повторять, поскольку спасительная химия имеет свойство лопаться и расслаиваться.

Если ржавчина уже появилась, то скорость, с которой автовладелец разберется с ней, напрямую связана со стоимостью работ. Мелкий скол можно обработать специальным составом. Сюда же следует отнести и стретч-детейлинг: повреждение следует обработать наждаком, обезжирить, загрунтовать и покрасить. Такой подход позволит на годы остановить процесс.

ВОКРУГ КОЛЕСА

Газ и вирус

Научно-исследовательская организация Global Carbon Project изучила влияние пандемии COVID-19 на глобальный уровень выбросов углекислого газа и выяснила, что ограничения, введенные правительствами разных стран, сократили дневные показатели в среднем на 17 процентов, а пиковые значения для отдельных стран доходили до 26 процентов.

Суд и дело

Останкинский суд Москвы взыскал с дилера «Красногорск Мэйджор» 6,4 миллиона рублей в пользу владелицы Cadillac Escalade, которая жаловалась на вонь в салоне внедорожника. По ее словам, при включении отопителя появлялся резкий неприятный запах и ремонт, проведенный в сервисном центре по гарантии, не улучшил ситуацию.

Продажи упали

В апреле 2020 года Ассоциация европейских автопроизводителей (ACEA) зафиксировала 76-процентное снижение продаж новых автомобилей в Европе – это худший месяц за всю историю статистических наблюдений. Количество регистраций за январь – апрель сократилось на 38,5 процента. Лидер рынка «АвтоВАЗ» показал снижение на 71 процент.

Самый, самый...

Знаменитый лимузин American Dream, который называют самым длинным автомобилем в мире, будет отреставрирован усилиями американца Майка Мэннинга. Кузов проржавел во многих местах, передний бампер отсутствует, как и одна из фар, на нескольких осях недостает колес. По словам Мэннинга, реставрация лимузина может затянуться на год и завершится не раньше следующей весны.

ТИШЕ ЕДЕШЬ

Шины покажут все

Существует целый ряд «болячек» автомобиля, которые не диагностирует его умная электроника, а автовладелец не подозревает о них до тех пор, пока тот или иной узел окончательно не выйдет из строя. Как выявить это по характеру износа покрышек?

Сначала о пилообразном износе блоков протектора, когда передние кромки стачиваются заметно сильнее задних. При этом рабочая часть колеса в сечении напоминает зубья пилы. Если обнаружите такое у своей машины, имейте в виду: так проявляют себя проблемы с изношенными сайлентблоками, шаровыми опорами и, возможно, ступичным подшипником.

Если неравномерно разбросаны по протектору проплешины, то чаще всего таким образом сообщает о своей «смерти» амортизатор. Колесу приходится выполнять его работу по смягчению ударов от дорожных неровностей, а нагрузка распределяется по рабочей поверхности шины неравномерно. Отсюда хаотичный, «леопардовый» характер истирания резины. Коварство тут в том, что причиной его может быть не только вышедший из строя «аморт», но и почти любой узел подвески.

Характер неравномерного износа может быть и иным. Например, в виде своего рода продольной неглубокой ложбины вдоль края протектора. Заметить визуально ее не всегда легко. Чаще всего автомобилист обнаруживает эту неровность случайно, на ощупь, когда занимается сезонной сменой резины. Зафиксировав такой тип износа, не следует списывать его на банальное неправильное давление в шинах, а срочно ехать на СТО и проверять шаровые шарниры, ступичный подшипник и втулки стабилизатора поперечной устойчивости.

Если заметите на протекторе задних колес переднеприводного авто этакую диагональную проплешину, знайте: там не выставлен сход-развал на задней оси. Хотя возможен и вариант, когда машину часто перегружают.

Еще одна неприятность с резиной, заметив которую не помешает обратиться к специалистам автосервиса, это «грыжа». Подобная штукачина чаще всего вырастает на колесе после сильного удара при попадании машины в рытвину, наезде на бордюр и тому подобных ситуациях. Следует понимать, что грыжа – свидетельство того, что шина не смогла поглотить кинетическую энергию столкновения и «бабах» прошелся по узлам подвески и колесному диску. Следовательно, чтобы не получить в скором времени каких-либо неприятных сюрпризов, нужно тщательно проверить сам диск на предмет трещин, а затем заехать на внеплановую диагностику подвески.

ДОМКРАТ

Фонарный столб в марках машин не разбирается.

В ПУТИ ПРИГОДИТСЯ


С переходом на летнюю эксплуатацию автомобиля многие водители перестают заливать в бачок стеклоомывателя специальные химические жидкости. Зачем, если есть самая обычная вода? Расскажем о минусах ее использования.

Любое сертифицированное чистящее средство содержит так называемые анионные поверхностно-активные вещества, позволяющие в том числе эффективно бороться с жировыми соединениями. А еще в состав стеклоомывающих жидкостей входят растворители на основе изопропилового или этилового спиртов, способные удалять разного рода загрязнения. С налипшим слоем насекомых, от которых отбоя нет в длительных поездках по шоссе, водичка справиться не сумеет. Как, впрочем, и с липкой пылью от растений, следами помета, пятнами жира от мазута и масла, а также битума и дорожной химии.

Мало того, при заливке в омыватель воде хочешь не хочешь, а

приходится чаще использовать дворники, чтобы побороть грязь, расходуя не только их ресурс, но и ресурс самого механизма стеклоочистителей. Замечали царапины на лобовом стекле? То-то и оно. Несколько сезонов – и придется раскошелиться.

Более того, в содержании H₂O имеются соли, железо, гумусовые кислоты, примеси и ионы, пагубно воздействующие на рабочую колесо и уплотнитель напосо, подающего жидкость, а также на инжекторы очистителя и его форсунки. Они со временем забиваются, и о чистоте можно позабыть. Не зря же в эпоху СССР водители периодически чистили систему спиртом или приобретенной по дешевке водкой.

Вода, вода...

ГЛЯДИ В ОБА

Не выворачивай колеса

Многие водители паркуют свои машины с вывернутыми колесами. Расскажем, в каких случаях это оправданно, а в каких ведет к порче узлов и агрегатов автомобиля.

На машине с гидроусилителем руля не следует выкручивать руль до упора при маневрировании или на парковке. В его конструкции самым слабым местом считаются масляные патрубки. Вывернутый на максимум руль приводит к тому, что давление масла в системе растет. И если трубки старые, они могут лопнуть или дать течь через плохое уплотнение. С электроусилителем руля такого про-

изойти не может, но и тут надо быть начеку. Многие производители указывают, что автомобиль оснащен ЭУРом, но на самом деле у него стоит электрогидроусилитель и вместо механического насоса – электрический. Так что если у вас старый автомобиль, стоит избегать резких движений рулем и выкручивать его на максимум.

Но если вы паркуете машину на крутом уклоне, то тут лучше

подстраховаться и все же вывернуть колеса до упора. Скажем, оперев их в бордюр. При исправной системе никакой утечки масла из ГУРа в этом случае не будет. Тем более при заглушенном двигателе насос гидроусилителя не работает. Так можно спокойно оставить машину на стоянке. Она не укатится вниз, если вдруг сорвется с ручника.



ГОТОВИМ ДОМА

ЦАРИЦА СЕЗОНА



Дежурила по рубрике домохозяйка Светлана КУХТОВА

Главная особенность клубники – застать ее на рынке или на собственной грядке можно лишь в течение очень непродолжительного времени в году. И сейчас самое время, чтобы поторопиться и приготовить из нее варенье, джемы, компоты про запас на зиму, а также поколдовать над всевозможными сладкими десертами и молочными коктейлями.

К слову, блюда с клубникой не только вкусны и ароматны, но еще и укрепляют иммунитет, помогают при диабете и заболеваниях почек, подавляют вирус гриппа и воспалительные процессы в организме. Так что не зевайте, ягоду к столу подавайте, а я, дорогие хозяйки, готова поделиться своими рецептами.



ШАРЛОТКА С КЛУБНИКОЙ

Шарлотка – простая домашняя выпечка из бисквитного теста с начинкой. Традиционно шарлотку готовят с яблоками, но не менее вкусным получается пирог и с клубникой.

Ингредиенты:

- свежая клубника – 150 граммов;
- мука – 1 стакан;
- сахар – 1 стакан;
- яйца – 5 шт.;
- разрыхлитель – 0,5 ч. ложки;
- пудра сахарная для посыпки.



Яйца взбить в глубокой миске, когда масса загустеет, добавить сахар и продолжить взбивание до образования густой и плотной массы.

Муку смешать с разрыхлителем и аккуратно, малыми порциями, вмешивать в тесто. Должно получиться чуть гуще сметаны.

Клубнику вымыть, удалить плодоножки, нарезать ягоды на кусочки.



Тесто выложить в форму для выпечки и разровнять. Добавить ягоды.

Выпекать шарлотку с клубникой в нагретой до 180 градусов духовке 30 минут. Готовность проверяем сухой деревянной шпажкой.

Аккуратно вынуть шарлотку из формы и переложить на блюдо, сверху посыпать сахарной пудрой.

ТВОРОЖНЫЙ ДЕСЕРТ С КЛУБНИКОЙ



Этот творожный десерт, несмотря на простоту приготовления, получается просто шикарным: вкусный, ароматный, яркий и красивый. Его можно приготовить для своих родных, а можно предложить и гостям. Попробуйте, очень вкусно!

Состав:

- творог 9% – 250 г;
- свежая клубника – 100–150 г;
- йогурт или густая сметана – 70–80 г;
- сахар – 3–5 ст. ложек;
- ванильный сахар – 1/4 пакетика;
- шоколад и орехи для украшения.

В чашу блендера поместить творог, добавить сметану или йогурт. Сюда же всыпать сахар и ванильный сахар. Взбить содержимое чаши на высокой скорости до образования однородной массы. В креманки или стаканы выложить половину творожной массы и слой нарезанной пластинками или дольками свежей клубники. Сверху – оставшуюся творожную массу.

Украсить десерт тертым шоколадом и орехами. Поместить в холодильник на 30–40 минут и подавать к столу.



ДЕСЕРТ С КЛУБНИКОЙ И БАНАНАМИ

В знойный день одно удовольствие полакомиться холодным десертом из бананов и клубники!

Технология приготовления немного необычная. Нарезанный очень мелко банан слегка подмораживается в морозилке и затем измельчается в легкое пюре. Сильно замораживать банан не нужно, так его сложно будет измельчить и получится не такая нежная консистенция.

Десерт важно подавать сразу же после приготовления, чтобы банановая составляющая сохранила низкую температуру и густую структуру, напоминая легкое банановое мороженое. Готовый десерт можно украсить на свой вкус ломтиками ягод или кусочками банана, листочками мяты или мелиссы.

Для приготовления десерта нам понадобятся:

- спелые без намека на зелень бананы;
- свежая клубника;
- сахар по вкусу и мята.

Бананы очистить от шкурки, нарезать мелкими кубиками. Поместить в морозилку и слегка подморозить.

Клубнику очистить от плодоножек, промыть, высушить. Вместе с сахаром измельчить в блендере. Поставить в холодильник.

Вынуть подмороженный банан и измельчить в пюре при помощи погружного блендера.

В предварительно охлажденные креманки выложить в произвольном порядке послойно клубничную и банановую массы.

Украсить десерт по желанию.

Подавать к столу клубнично-банановый десерт незамедлительно!



КРИМИНАЛ
Два с половиной года
 Осужден взяточник из ОАО «Минск Кристалл»


Суд Московского района Минска вынес приговор по делу о взятке должностного лица ОАО «Минск Кристалл». Обвиняемый занимал должность заместителя начальника автотранспортного участка и был уличен в получении взятки в размере 3 тысяч долларов и 1 тысячи рублей от директора ООО «Белавтоспецгрупп-М» за организацию приобретения «Минск Кристаллом» у этого ООО пяти автомобилей Geely Atlas и проведение их последующего технического обслуживания и ремонта.

Наказание – лишение свободы на 3 года 6 месяцев в колонии усиленного режима. По амнистии обвиняе-

мый освобожден от наказания на 1 год. И еще должен будет заплатить штраф в 350 базовых величин, то есть 9450 рублей. Кроме того, человек на 5 лет лишен права занимать должности, связанные с выполнением административно-хозяйственных обязанностей и организационно-распорядительных обязанностей.

Приговор не вступил в законную силу и может быть обжалован и опротестован в апелляционном порядке.

Покупатель
Бобруйчанин брал авто в рассрочку и исчезал

В Могилеве двое собственников автомобилей обратились в милицию – они стали жертвами одного мошенника. 26-летний житель Бобруйска с разницей в один день откликнулся на их объявления о продаже машин, внес предоплату и исчез вместе с транспортными средствами.

Условия продажи: покупатель вносит 30 процентов стоимости имущества, а остальную сумму гасит в течение нескольких месяцев. Продавцы взяли расписки и даже заверили их у нотариуса. Но после этого больше не видели ни автомобили, ни покупателя.

Как выяснилось, авто потерпевших уже на следующий день после покупки были перепроданы через интернет на несколько тысяч долларов дешевле рыночной стоимости. Причем схема сработала в 12 случаях в Минске, Гомеле, Бресте и Молодечно. Ущерб около 50 тысяч рублей.

Подозреваемый в розыске.

Фармацевт
Брестчанин пытался вывезти в Украину более 1,4 тысячи ампул с инъекциями


Брестские таможенники в железнодорожном пункте пропуска «Хотислав» на белорусско-украинской границе при осмотре одного из грузовых поездов, который следовал по маршруту Брест – Ковель, нашли незаконный груз.

Большая часть лекарственных средств была спрятана под полом в двух кабинах управления, а еще часть – в дорожной сумке помощника машиниста. Всего более 140 упаковок лекарственного препарата, предназначенного для лечения заболеваний суставов и позвоночника.

Товар изъят до решения суда. В отношении помощника машиниста начат административный процесс.

АВАРИИ
Столкнулись
Три машины на МКАД не смогли разминуться


Авария в Минске произошла на кольцевой в районе между съездами на Партизанский проспект и улицу Машиностроителей. В первой полосе МКАД со стороны проспекта ехала женщина за рулем Mazda. По предварительной информации, при перестроении во вторую полосу она не уступила дорогу водителю попутно движущегося автомобиля Renault. От удара его отбросило в третью полосу, где авто столкнулось с «Ладой», которая врезалась в левый по ходу движения отбойник, а Renault – в правый. Пострадавших нет.

Сбил
В Гомельском районе автомобилист убил велосипедиста

Авария произошла в ночь на 20 июня на автодороге М-5 Минск – Гомель. 47-летний водитель автомобиля сбил велосипедиста, который двигался по краю проезжей части дороги. Мужчина ехал на велосипеде без световозвращающих элементов и в ДТП получил серьезные травмы, умер в больнице.

Еще одно смертельное ДТП случилось утром в тот же день в Буда-Кошелевском районе. 56-летний водитель легковушки неправильно выбрал скорость и съехал в кювет, автомобиль опрокинулся. Водитель от полученных травм скончался в районной больнице.

Наехал
Легковушка попала в ДТП на пешеходном переходе

В минувшую среду водитель Renault двигался по улице Ратомской со стороны улицы Мясцовской в направлении проспекта Победителей и при повороте налево сбил 60-летнего велосипедиста, который пересекал проезжую часть по регулируемому пешеход-

ному переходу на разрешающий сигнал светофора.

Велосипедист в больнице. По факту проводится проверка. Госавтоинспекция напоминает о важности соблюдения правил и необходимых мер безопасности.


Потерял сознание
Автомобиль доставки врезался в дерево

Авария произошла вблизи Логойского тракта в Минске. 58-летнему водителю Renault стало плохо за рулем, он потерял сознание и врезался в дерево. С травмами человек доставлен в больницу.

НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ
На воде
В минском водохранилище Дрозды утонул купальщик


Днем 21 июня спасателям позвонил очевидец: в водоеме тонет человек. Когда работники МЧС прибыли на место, на поверхности воды уже никого не было.

Через несколько часов работники Республиканского отряда спецназначения МЧС в 30 метрах от берега на глубине около 4 метров обнаружили утопленника (1975 г.р.). Бригада скорой помощи пыталась его реанимировать, однако в 17.09 констатировали смерть.

Игра
В Ельске ребенок бросил игрушку в костер и получил ожоги

Вечером 21 июня молодая мама, занимаясь хозяйственными делами, пока муж был на работе, разожгла костер в металлическом диске во дворе и ушла в дом, оставив неподалеку со старшей дочкой маленького сына.

Ребенок играл и решил бросить пластиковую игрушку в огонь. Рукав его одежды загорелся. Увидев это, старшая сестра побежала в дом рассказать маме. Малыша поднесли к крану с водой, одежду потушили и вызвали бригаду скорой помощи.

В тяжелом состоянии с ожогами мальчика госпитализировали.

Снаряды
Супруги под Витебском собирали цветы

Днем 19 июня супружеская пара прогуливалась по полю возле озера Замощье, которое находится недалеко от деревни Макарово. Собирали полевые цветы. И вдруг заметили в земле проржавевшее железо.

Вызвали милицию. Саперы обследовали территорию и обнаружили 34 артиллерийских снаряда калибром 105 мм и шесть артиллерийских взрывателей – все времен Великой Отечественной войны. Боеприпасы были вывезены в безопасное место и уничтожены саперно-пиротехнической группой в/ч 5524 внутренних войск МВД.

За новостями следил Артем БЕГЛОВ

НАРКОТИКИ
Насвай
Четверых продавцов задержали в Гомеле

Возле Центрального рынка задержан 46-летний гомельчанин, который реализовал 20 граммов насвая. За незаконные действия с некурительными табачными изделиями мужчине присудили 15 суток административного ареста. Сейчас он отбывает наказание в изоляторе временного содержания.

Утром на следующий день рейдовая группа задержала возле рынка еще двоих продавцов. У 27-летнего гомельчанина и 28-летнего жителя агрогородка Урицкое обнаружили в общей сложности 760 граммов жевательного табака.

Спустя полчаса на улице Карповича у 43-летнего жителя Гомеля изъяли 640 граммов некурительного табачного изделия.

На этих троих продавцов составили административные протоколы. Самому старшему из задержанных дали штраф в 10 базовых величин (базовая величина равна 27 рублям), 27-летнему – пять суток административного ареста.

4 тонны
В Хойникском районе уничтожили коноплю

Оперативники уголовного розыска Хойникского РОВД обнаружили плантацию дикорастущей конопли в лесном массиве в километре от центра. С помощью техники завода гидроаппаратуры растения на пло-

щади в 2 гектара скосили и измельчили. Уничтожено 4 тонны наркоселья.

Сотрудники наркоконтроля региона продолжают рейды по выявлению мест с наркосодержащими растениями и уничтожают их.

Пощадили
Верховный Суд уменьшил сроки лишения свободы

Верховный Суд рассмотрел апелляции по уголовному делу о незаконном обороте наркотиков. Приговор изменен для семи человек, в отношении пяти из них сроки лишения свободы снижены на два года. Ряд фигурантов, которые приговорены к лишению или ограничению свободы без направления в исправительное учреждение открытого типа, освобождены

от назначенного наказания на 1 год. Приговор вступил в законную силу.

Всего 37 человек обвинялись в незаконном обороте наркотических средств и психотропных веществ. Большинство фигурантов были членами организованных групп и действовали через интернет, используя различные способы шифрования и конспирации, к примеру бесконтактный путь распространения наркотиков.

Во время расследования изъято более 7 килограммов наркотических и психотропных веществ. Каждый из участников выполнял свою роль – складчика, курьера или оптовика. В итоге обвиняемые получили различные сроки – от так называемой домашней химии до 15 лет лишения свободы. Двоих отпустили из-под стражи.

Правление Белкоопсоюза, профсоюзный комитет и коллектив работников аппарата Белкоопсоюза выражают глубокое соболезнование Ваняткиной Инге Викторовне, начальнику сектора методологии, организации учета и сводной отчетности управления бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения Белкоопсоюза в связи с постигшим ее тяжелым горем и невозможной утратой – смертью отца.

