



ЛОБРУШСКИ КРАЙ

№55 (10776)

28 ліпеня
2018 года
Субота

+ТВ
Реклама

ЗАВТРА – ДЕНЬ РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ

В «Любаву» – за настроением



Торговый зал павильона «Любава», который принадлежит частному предприятию «Казимир», редко бывает пустым. За время своего существования торговый объект успел завоевать популярность у добрушан не только благодаря выгодному расположению в центре микрорайона новостроек. Продавцы в «Любаве», отмечают горожане, приветливые, своим оптимизмом и хорошим настроением заражают всех посетителей.

– Улыбки у нас не дежурные, – утверждает продавец Мария Мухина. – Мы и в

самом деле рады каждому покупателю. С открытием «Евроопта», казалось, наши услуги уже не будут востребованы. Однако время показало: люди голосуют рублем за наш магазин. Пусть средняя сумма покупок и уменьшилась почти вдвое, но в целом это почти не отразилось на выручке.

У Марии Мухиной – богатый стаж работы за прилавком. По примеру матери она пришла в торговлю сразу после школы. Долгое время работала в «Детском мире», последние шесть лет – на частном торговом предприятии. Особой разницы в форме собственности магазина

не чувствует. Говорит: главное – хорошо делать свою работу. В конечном итоге в выигрыше оказывается и покупатель, и сам продавец.

– Правило «покупатель всегда прав» должно соблюдаться неукоснительно, – уверена она. – В жизни случается всякое. Бывают и конфликты, которые стараемся разрешить на месте. Нередко идем людям на уступки. Считаю: из дверей магазина не должен выйти ни один недовольный человек.

(Окончание – на 2 с.)
Фото Евгения УСТИНОВА



Лідары жніва

Паводле інфармацыі райкама прафсаюза работнікаў аграпрамысловага комплексу на 27 ліпеня 2018 года лепшых вынікаў у працоўным спаборніцтве дасягнулі:

па намалоце сярод экіпажаў:

Мікалай Данільчанка, Мікалай Варганаў, ААТ «Калінінскі», на КЗС-1218 намалацілі 351,4 тоны і 153,7 тоны рапсу;

Пётр Самойленка, Андрэй Варганаў, ААТ «Калінінскі», на КЗС-1218 намалацілі 350 тон і 151,8 тоны рапсу;

Сяргей Куркай, КСУП «Кругавец», на КЗС-1218 намалаціў 317 тон.

Па намалоце сярод

маладзёжных экіпажаў:

Аляксандр Марфушкін і Сяргей Сычоў, ААТ «Уцеўскае», на КЗС-12 намалацілі 343,2 тоны, 86,4 тоны рапсу;

Уладзіслаў Афанасенка, КСУП «Кругавец», на КЗС-1218 намалаціў 320 тон і 124,9 тоны рапсу;

Аляксандр Кушняроў, КСУП «Кругавец», на КЗС-10К намалаціў 243,7 тоны.

На адвозцы зерня:

Генадзь Лебедзеў, ААТ «Завідаўскае», на МАЗ-650108 перавёз 673,5 тоны;

Уладзімір Зайцаў, ААТ «Калінінскі», на МАЗ-5551-А2-323 перавёз 515 тон і 121,6 тоны рапсу;

Юрый Шкурко, ААТ «Уцеўскае», на ГАЗ-53 перавёз 476,7 тоны і 107,7 тоны рапсу.

На адвозцы зерня сярод

маладых вадзіцеляў:

Антон Ярмоленка, ААТ «Калінінскі», на МАЗ-555102 перавёз 459,1 тоны і 312,7 тоны рапсу;

Андрэй Шапавалаў, КСУП «Кругавец», на МАЗ-551605 перавёз 433,9 тоны і 49 тон рапсу;

Руслан Караткевіч, КСУП «Кузьмінчы», на МАЗ-555142 перавёз 175,2 тоны.

На сушыльных агрэгатах:

Мікалай Паплаўны, Уладзімір Зубараў, ААТ «Красная Буда», на агрэгате Rielа GDT-300 высушылі 140,1 тоны;

Сяргей Канцавы, ААТ «Калінінскі», на КЗС-25 высушыў 135 тон;

Яўген Ячмянёў, ААТ «Уцеўскае» на агрэгате «Мекмар» высушыў 116,3 тоны і 67,8 тоны рапсу.

Па ўраджайнасці сярод

гаспадарак раёна:

СУП «Церахоўка-Агра», ураджайнасць склала 25,5 цэнтнера з гектара, убрана 21,4 % ад агульнай плошчы;

КСУП «Абарона», ураджайнасць склала 25,1 цэнтнера з гектара, убрана 17,3 % ад агульнай плошчы;

КСУП «Баршчоўскі», ураджайнасць склала 25 цэнтнераў з гектара, убрана 30,2 % ад агульнай плошчы.

В номере:

Секреты успешного
торга

На одном рабочем
месте – 40 лет

По новой дорожке.
Пешеходной

Кабачки с нитратами
и черника с цезием



с.2



с.6



с.7



с.11

ISSN 2073-1000



ПОГОДА

Долгота дня 15.58

Луна

28, 29 июля – в Водолее,
30, 31 – в Рыбах



Полнолуние

29 июля

☀️ НОЧЬЮ +20...+22
ДНЕМ +31...+33

Ясно.
Без осадков.
Ветер восточный 5-7 м/с.

30 июля

☁️ НОЧЬЮ 20...+22
ДНЕМ +30...+32

Переменная облачность.
Возможен дождь.
Ветер восточный 5-7 м/с.

ТОРГОВЛЯ

Конкуренция меняет подходы

За годы суверенитета Беларуси многое изменилось не только в промышленности, сельском хозяйстве, медицине и образовании. Разительные перемены, в сравнении с советским периодом истории, произошли и в сфере торговли. Накануне Дня работников торговли корреспондент «ДК» встретился с заместителем председателя райисполкома Геннадием Мальцевым и узнал, что сегодня собой представляет отрасль, какими достижениями может похвалиться.

– Показатели в сфере торговли принято выражать цифрами. Какие из них говорят о стабильности и прибыльности торговой сети Добрушчины?

– Торговая сеть района представлена более чем 250 магазинами, торговая площадь которых превышает 20 тысяч квадратных метров. Выше трети магазинов обслуживают сельское население района.

За 2017 год в районе получено розничного товарооборота в сумме 81,2 миллиона рублей.

За первое полугодие текущего года получено торговой выручки на сумму 48,7 миллиона рублей, или более 120 процентов к соответствующему периоду прошлого года. Это свидетельствует о возросшем желании населения тратить деньги в собственном районе. Большую роль в этом процессе сыграл приход на потребительский рынок нашего региона крупного сетевого ООО «Евроторг», который в 2-х крупных по нашим меркам магазинах в Добруше и Тереховке предлагает разветренный ассортимент товаров и проводит для покупателей привлекательную и гибкую маркетинговую политику.

– Игроков на рынке с каждым годом становится все больше. Как конкуренция влияет на развитие сферы торговли?

– Субъекты малого бизнеса пересматривают подходы к работе, диверсифицируют свою деятельность, расширяют спектр оказываемых услуг.



Сегодня частные торговые организации демонстрируют стабильность экономических показателей и прочно удерживают до четверти торгового рынка района. Покупателям в районном центре и на селе хорошо известны объекты частных организаций «Казимир», «Беннатленторг», «Селенапрод», «Подкова-строй»... Многие из этих объектов в последние годы из мелких продуктовых ларьков превратились в современные магазины, реализующие на расширенных площадях разнообразный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, организуя по заявкам потребителей доставку крупногабаритных товаров и строительных материалов, оказывающие другие услуги.

– Насколько сильна конкуренция?

– Торговое обслуживание жителей района через сеть магазинов осуществляют более 80 субъектов розничной торговли. Из них 40 юридических лиц и более 40 индивидуальных предпринимателей.

Структуру розничного товарооборота составляют субъекты розничной торговли различных форм собственности. Кроме организаций потребительской кооперации, таких как Добрушское райпо и ТУП «ДобрушТорг», магазинов ООО

«Евроторг», широко представлена специализированная ведомственная сеть перерабатывающих организаций Гомельской области. Это магазины Гомельского мясокомбината, совхоза-комбината «Заря», агрокомбината «Новый путь», «Молочного кружева».

Со второго полугодия прошлого года шести магазинам птицефабрики «Рассвет» составляют конкуренцию с реализацией продукции переработки мяса птицы под торговой маркой «Петруха» три торговых объекта ОАО «Заднепровье» Могилевской области.

– Что скажете о людях, непосредственно находящихся за прилавком?

– Торговля относится к той сфере, где постоянно затрагиваются интересы каждого из нас. Также каждый считает себя в этой сфере если не экспертом, то, как минимум, разбирающимся человеком. А успешный продавец – это, в первую очередь, отличный психолог, тот, кто раньше других понял, что покупатели приходят в магазин не ради него, а это именно он работает для людей и ради людей. Такие профессионалы делают нашу жизнь лучше и комфортнее, и тем более приятно поздравить их с наступающим профессиональным праздником.

Сергей ОЛЬГИН

В «Любаву» – за настроением

(Окончание.)

Начало – на 1 с.)

Напарница Марии Эмали Ахалаи в торговле всего третий месяц. Сюда, в павильон, попала по распределению. Во время учебы в местном лицее освоила кассовую дисциплину, получила сведения о товароведении, а вот учиться общаться с людьми приходится уже на практике. Благо, есть у кого. Старшую коллегу

почитает за учителя и не стесняется лишней раз попросить о консультации.

В ответ на вопрос о секрете популярности павильона девушки только улыбаются. Вскользь упоминают: к покупателям нужно прислушиваться. Хоть и богатый ассортимент на полках, но чего-то все же не хватает.

– Попросили, к примеру, завезти продукцию Волковысского мя-

сокомбината. Наше руководство уже через несколько дней договор о поставках с предприятием заключило, – поясняет Мария Мухина. – Закон рынка – продаем то, что пользуется спросом. Также по просьбам людей открыли промтоварную секцию. В магазине шаговой доступности должно быть все, чтобы удовлетворить потребность покупателя.

Сергей ЧАЙДАК

НОВОСТИ РЕГИОНА

Проходные баллы выросли

Проходные баллы на 22 из 31 специальности дневной бюджетной формы обучения Гомельского государственного университета имени Ф.Скорины выросли по сравнению с прошлогодними показателями, сообщили в пресс-службе вуза.

Максимальный проходной балл на дневной бюджетной форме обучения сложился на специальность «правоведение» – 341 (в прошлом году 324). Здесь же был самый высокий конкурс – 10 человек на место. Для желающих изучать программное обеспечение информационных технологий проходной балл составил

321. Отметку в 300 пунктов проходной балл превысил также на специальностях «информатика и технологии программирования», «финансы и кредит», «иностраные языки». В среднем проходные баллы нынешней вступительной кампании на эти специальности на 25 пунктов выше по сравнению с прошлым годом.

Выросли баллы и на специальностях филологического, биологического, геолого-географического факультетов, а также факультета психологии и педагогики. В прошлом году на отдельные из них проходной балл составлял от 177 до 216, в этом показатели увеличились на 20-40 пунктов.

Самый высокий балл, который набрали абитуриенты во время вступительных испытаний в вуз, – 377 (на специальность «автоматизированные системы обработки информации»).

По материалам СМИ

ТЕМА НЕДЕЛИ

Срок безвизового пребывания в Беларуси продлен

Срок безвизового пребывания иностранных граждан в Беларуси увеличен до 30 суток при условии их въезда в страну и последующего выезда через Государственную границу в Национальном аэропорту Минск. Соответствующий указ Президент Беларуси Александр Лукашенко подписал 24 июля, сообщили в пресс-службе главы государства.

В документе актуализирован перечень государств, граждане которых вправе воспользоваться режимом безвизового въезда и выезда: из него исключены страны, с которыми Беларусь заключила двусторонние соглашения о взаимной отмене виз.

Для безвизового въезда в Беларусь иностранным гражданам необходимо при себе иметь действительный паспорт или заменяющий его документ, предназначенный для выезда за границу, деньги (на каждый день пребывания сумму в валюте или белорусских рублях, эквивалентную не менее чем двум базовым величинам, либо 50 базовым величинам, если пребывание составит полные 30 дней), действующий в Беларуси медицинский страховой полис на сумму не менее 10 тыс. евро.

Для граждан Вьетнама, Гаити, Гамбии, Индии, Ливана, Намибии и Самоа обязательным дополнительным требованием является наличие в паспорте действительной многократной визы государств ЕС или Шенгенской зоны с отметкой о въезде на их территорию, а также авиабилетов с подтверждением в них вылета из Национального аэропорта Минск в течение 30 дней с даты въезда.

В отношении граждан Китая данный порядок безвизового въезда в Беларусь будет применяться до 10 августа 2018 года – до вступления в силу двустороннего соглашения о взаимном безвизовом режиме для владельцев обычных паспортов.

Порядок безвизового передвижения через аэропорт не распространяется на лиц, прибывающих в Беларусь авиарейсами из России, а также планирующих вылететь в российские аэропорты, поскольку данные рейсы являются внутренними, пограничный контроль на них не осуществляется.

Безвизовый режим также не распространяется на иностранных граждан, следующих в Беларусь для трудоустройства, ведения коммерческой деятельности и обучения, длительность которого превышает 30 суток.

Срок безвизового пребывания исчисляется в целых календарных сутках. Первым суткам соответствует дата прибытия, последним – дата убытия (вне зависимости от времени прибытия или убытия). При этом срок безвизового пребывания не может быть продлен сверх установленных 30 суток.

Иностранные граждане, планирующие находиться в Беларуси более пяти рабочих дней, должны будут зарегистрироваться в органах внутренних дел по месту своего пребывания в стране. При проживании в гостиницах, хостелах, санаториях и прочих коллективных средствах размещения регистрация осуществляется администрациями этих учреждений по умолчанию во время заселения.

Принятие указа призвано способствовать дальнейшему развитию белорусской туристической отрасли, обеспечить доступность санаторного и медицинского туризма в Беларуси, стать одним из немаловажных факторов содействия развитию экономики страны, включенности Беларуси в мирохозяйственные связи, усилить ее позицию как удобной площадки для организации международных форумов, конференций, фестивалей, спортивных состязаний.

Документ вступает в силу после официального опубликования.

БелТА

ИДЕОЛОГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР

В центре внимания – СМИ

В минувшую среду заместитель Главы Администрации Президента Республики Беларусь Владимир Жевняк провел встречу с идеологическим активом Гомельской области. Участие в ней принял заместитель министра информации Павел Легкий.

Одна из главных тем встречи – развитие региональных СМИ. Районные газеты продолжают занимать уникальное место в своих регионах. Заменить их не сможет ни одно республиканское издание. Однако работать нужно в новых условиях, и обязательно с привлечением интернет-ресурсов: сайта газет и социальных сетей. Сейчас средства массовой информации должны развиваться по трем направлениям. Выпускать печатную версию, ежедневно наполнять местным контентом сайт и общаться со своими читателями в социальных сетях.

Во время встречи была затронута и тема обращения граждан. Владимир Жевняк подчеркнул: сегодня люди не приемлют односторонней связи, хотят получать ответы на свои вопросы и участвовать в обсуждении проблем региона. Нужно сделать все, чтобы диалог с ними носил вдумчивый характер, обеспечить прозрачность принятия конкретного решения.

Соб. инф.