



# 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



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», «иностранные 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.