

БУЛКА ХЛЕБА ДЛЯ БАБУЛІ

«ГАРАЧЫ»
287 17 41

Як курцу
без
«Кароны»?

Са Смалявіч з пытаннем
звярнулася чытачка:
чаму перыядычна ўзнікае
дэфіцыт тытунёвых вырабаў
пэўнай маркі?

— Мой стрыечны брат курыць так званую жоўтую «Карону» — як усе называюць гэтую марку па колеры ўпакоўкі. Гаворыць, што час ад часу яна знікае з продажу. Калі зноў з'яўляецца, ён бярэ на запас адразу блокамi. Перыядычна просіць і мяне прывезці са сталіцы, калі бываю, але і ў Мінску, здараецца, не ў першай сустрэтай краме можна знайсці ўпадабаныя цыгарэты. З чым гэта звязана? — пытаецца чытачка.

Сапраўды, аўтар гэтых радкоў хоць і не прыхільнік названай маркі цыгарэт, але падобныя сітуацыі — і са знікненнем, і з набыццём тытунёвых вырабаў курцамі адразу блокамi — знаёмы, у тым ліку таксама на прыкладзе родных. Ды і ў інтэрнэце, калі паглядзець форумы, відаць, што праблема не новая, яна перыядычна паўтараецца. З пытаннем, чаму «жоўтая» «Карона» раз-пораз становіцца дэфіцытам, мы звярнуліся да вытворцы. Адказ быў даволі просты.

Як расказалі нам спецыялісты, усе цыгарэты падзяляюцца на тры цэнавыя сегменты: нізкі, сярэдні і высокі. Названая «жоўтая» «Карона» адносіцца да першага сегмента і з'яўляецца ў ім найбольш папулярнай. Між іншым, любая вытворчасць тытунёвых вырабаў кватруецца. Квоты размяркоўваюцца паміж двума вытворцамі ў краіне. Гэта значыць, што прадпрыемства не можа выпусціць больш тытунёвых вырабаў, у тым ліку і першага цэнавага сегмента, чым прадпісвае вызначаная квота. А паколькі, як мы казалі, «Карона» адносіцца да найбольш папулярных марак цыгарэт у сваім сегменце, перыядычна курцы адчуваюць дэфіцыт свайго «паліва». Можа, тады варта павялічыць квоты, каб больш насыціць рынак патрэбным некаторым спажывцам таварам? Прадпрыемства такія прапановы робіць, але канчатковае рашэнне залежыць не ад яго.

Сяргей РАСОЛЬКА.
rs@zviazda.by

Чаму прыватнікі не прадаюць харчовыя тавары?

Сёння галоўным гарантам сацыяльных стандартаў па харчаванні выступае Белкаапсаюз. Ён адзіны забяспечвае аддаленыя населеныя пункты таварамі першай неабходнасці ва ўсіх рэгіёнах краіны. Так, у Пінскім раёне шэсць аўтакрам абслугоўваюць 77 вёсак. Канкурэнтам яму мог бы стаць адзін з буйных рытэйлераў, які таксама запусціў праект па ахопе перасоўным гандлем вясковых населеных пунктаў. Пра плюсы і мінусы такой канкурэнцыі мы пагаварылі з галоўным спецыялістам аддзела эканомікі Пінскага райвыканкама Таццянай ПІСКУН.

— На сёння ў раёне абсалютная большасць прадуктовых крам належыць Пінскаму райпо: 129 з 198, — канстатуе суразмоўнік. — Зарэгістравана толькі 19 прыватных уладальнікаў, у некаторых з іх адкрыта некалькі гандлёвых пунктаў. Але адзіная прыватная крама, дзе прадаюцца харчовыя тавары, якая адкрылася ў апошнія два гады, — гэта крама буйной гандлёвай сеткі «Еўраопт».

Чаму? Адказы могуць быць розныя. Напрыклад, для малога бізнесу непрадуктовую краму адкрыць лягчэй: тавар не псуецца. Да таго ж, калі ў харчовай краме прадаваць алкаголь, неабходна будзе гэта ўзгадніць з РУУС і ўстанавіць камеры відэаназірання. Падчас нашай размовы з Таццянай Піскун у аддзел эканомікі заходзіў мужчына, які плануе адкрыць шынамонтаж і краму з будматэрыяламі і запчасткамі. Такое здараецца не кожны дзень, але мясцовыя жыхары спрабуюць зарабляць менавіта праз продаж непрадуктовых тавараў.

З грамадскім харчаваннем сітуацыя прыкладна такая ж, як з прадуктовымі крамамі. З прыватных прадпрыемстваў — толькі кавярня ў аграгарадку Малоткавічы ды летняе кафэ ў вёсцы Пагост Загародскі. Прыдарожны сэрвіс на запраўках аўтадарогі М10 перайшоў на работу пад заказ. У выніку застаюцца толькі кавярні райпо. Даволі часта на святы яны таксама закрываюцца на спецабслугоўванне, а штодзённы запатрабаванне не такі вялікі. Магчыма, тут існуе ніша, каб прыйшоў новы прыватнік, каб зрабіць канкурэнтнае асяроддзе і павысіць якасць абслугоўвання. Але разам з якасцю падраснуць і цэны, па якіх жыхары, магчыма, не згодзяцца плаціць. Таму ніхто з прыватнікаў і не спяшаецца рызыкаваць.

Але можна пайсці ад адваротнага. Што будзе, калі гандлёвыя сеткі прыйдуць у раёны і зоймуцца аддаленымі населенымі пунктамі? Па-першае, ёсць рызыка, што райпо не вытрымае канкурэнцыі. Лагічна, што новыя прыватныя аўтакрамы ці стацыянарныя пункты будуць прапаноўваць асартымент шырэйшы, і тым самым прывабліваць пакупнікоў. Што ў іх, магчыма, атрымаецца, і ў крам райпо пачнуцца сапраўды цяжкія часы. Але пры гэтым пракантраляваць прыватнікаў будзе немагчыма. Гандлёвыя пункты райпо павінны выконваць сацыяльныя стан-

дарты і забяспечваць насельніцтва самым неабходным. У кожнай аўталаўцы знойдзецца малако, мяса, масла і іншыя прадукты з пераліку. І працуюць яны строга па раскладзе.

Калі нават здараецца нешта надзвычайнае — захварэе прадавец ці паламаецца машына, — праблема вырашаецца даволі аператыўна. Зноў жа дзякуючы сацыяльным стандартам гандаль райпо ахоплівае нават хутар, дзе жывуць два чалавекі. У прыватнікаў жа такіх абавязкаў няма. І, як любыя бізнесмены, яны вязуць тавар, выходзячы з прыбытку. Калі па нейкай прычыне рабіць гэта ў пэўны населены пункт стане непрыбыткава, прыватная крама туды не паедзе. Тым больш нярэдка састарэлыя нешматлікія жыхары нічога, акрамя хлеба, не купляюць.

Для райпо цягнуць за сабой непрыбытковыя крамы таксама не выгадна. У цэлым, згодна са статыстыкай па раёне, працуе спажывааперацыя ў плюс, ды і прагноз — на рост. Але за статыстыкай налічваецца дзевяць аб'ектаў, якія не выкарыстоўваюцца, — гэта крамы, якія зачыніліся. Некаторыя пункты працуюць толькі да 14 ці 16 гадзін. Знайсці новага прадаўца, калі



Фота Анатоля МЕШУКА

стары звольніўся, — таксама праблема: моладзь з вёсак з'язджае, а бабулі і дзядулі, вядома, працаваць ужо не пойдучы. Ды і яшчэ заробак не вельмі, мякка кажучы, вялікі. У аўтакраме таксама не кожны згодзіцца ездзіць у любое надвор'е і гандляваць амаль на вуліцы.

На самай справе ў такой сітуацыі, калі ёсць пэўны запатрабаванне з боку насельніцтва датычна разнастайнасці асартыменту і крамаў, у дзяржавы ёсць вопыт, стандарты і неабходнасць іх выконваць, а ў бізнесу — ініцыятыва ва ўсё гэта ўцягнуцца, павінен нарадзіцца механізм дзяржаўна-прыватнага партнёрства. Калі на вызначаных умовах пэўныя гандлёвыя сеткі маглі б узяць на сябе абавязкі па забеспячэнні харчам нейкіх населеных пунктаў, разгрузіць райпо так, каб гэта было выгадна абодвум бакам, і працаваць сабе ў прыбытак, выконваючы пры гэтым сацыяльныя стандарты.

Надзея АНІСОВІЧ. anisovich@zviazda.by



ДОБРАЯ ІНІЦЫЯТЫВА

Клічаўлян навучаць вермітэхналогіям

У райцэнтры Магілёўскай вобласці рэалізуецца цікавая ініцыятыва «Вермікантэйнеры ў кожны дом», фінансаванне якога ажыццяўляецца за кошт еўрапейскага гранта ў рамках праекта міжнароднай тэхнічнай дапамогі «Садзейнічанне развіццю на мясцовым узроўні ў Рэспубліцы Беларусь».

— У горадзе шмат прыватнага сектара з прысядзібнымі ўчасткамі. Людзі загрузаюць кантэйнеры бацвіннем і іншым смеццем расліннага паходжання. Ад гэтага на нашу тэхніку ўскладаецца дадатковая нагрузка, — сведчыць дырэктар Клічаўскага УКП «Жылкамгас» Андрэй МАЦЮШОНАК. — Мы хацелі б яе паменшыць і скараціць

ЗВЯЗДА

страты на пагрузку, транспарціроўку і захаванне адходаў. Тым больш што гэтае смецце можна перапрацоўваць на сваіх жа ўчастках з дапамогай каліфарнійскіх чарвякоў — папулярнай на Захадзе вермітэхналогіі.

На грошы міжнароднай дапамогі клічаўская сярэдняя школа №2 (распрацоўшчык праекта) закупіць 167 кантэйнераў, 10 з якіх устаноўць на сваёй тэрыторыі для правядзення школьных заняткаў і адукацыйных семінараў сярод насельніцтва. Важна, каб як мага больш людзей даведалася, як важна правільна абыходзіцца з цвёрдымі камунальнымі і арганічнымі адходамі і паасобна збіраць другасныя рэсурсы. Усе астатнія 157 кантэйнераў перада-

дуць жыхарам вуліцы Чырвонаармейскай па дагаворах на бязвыплатнай аснове. Як адзначыў Андрэй Мацюшонак, попыт ахвотных паўдзельнічаць у праекце ўжо перавысіў прапанову. На працягу двух гадоў камунальнікі будуць адсочваць, наколькі эфектыўна выкарыстоўваюцца гэтыя скрыні.

Яшчэ адзін партнёр праекта — фермерская гаспадарка «Канстанта арт», якая займаецца развядзеннем каліфарнійскіх чарвякоў, падзеліцца матачным пагалоўем з насельніцтвам.

— Калі кампост у сярэднім спее год, то з гэтымі чарвякамі месяц—два, — з веданнем справы кажа Андрэй Мацюшонак. — Атрымліваецца вельмі выдатны кампост. Людзі хутка адчуваюць усе перавагі. А наш горад стане чысцейшым і багацейшым.

Нэлі ЗІГУЛЯ. zigulya@zviazda.by