

ДРОБНЫМ ШРЫФТАМ ЧЫТАЦЬ...

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар.)

Унікальнасць механізма заключавецца ў тым, што ўладальнік карткі сам вызначае «любимыя аб'екты» (ежа, спорт, вандруйкі і г. д.), з якіх будзе вяртацца 2% ад сумы транзакцый, тады як з усіх астатніх — 1%. Выбраныя катэгорыі можна перыядычна змяняць. Далей удакладняецца, што перавод грошай на бягучы карт-рахунак можна зрабіць праз АРІП або наяўным праз інфакіёск. За такі перавод сумай да 3 тысяч рублёў у месяц камісія спяганяцца не будзе. «Цудоўны «пластык», — падумаў я і паехаў за ім у банк.

Праўда, вырашыў удакладніць некалькі нюансаў непасрэдна на месцы. І вось... Картку мне дадуць і сапраўды бясплатна, але пры ўмове, што адначасова з афармленнем я пакладу на рахунак у банку амаль палову свайго заробку і пачну хуценька гэтыя грошы траціць. А як хуценька трэба? Менавіта ад гэтага і залежыць рэальны кошт гэтай карткі. Калі чалавек за месяц купляе ў крамах тавараў на суму больш за 300 рублёў (камунальныя плацяжы, сотавы аператар, крэдыты і іншыя плацяжы праз АРІП не ўлічваюцца), то ён прызнаецца банкам актыўным кліентам і за карыстанне карткай 1,9 рубля ў месяц не плаціць. А калі ты патраціць карткай меншую суму, то банк аўтаматычна спіша з рахунку гэтыя 19 тысяч старыхі. Атрымліваецца, што для эканомных кліентаў гэты «пластык» ужо не бясплатны.

З папаўненнем рахунку нашай прэміум-карткі таксама ўзніклі цяжкасці, бо праз АРІП з маёй зарплатнай карткі другога банка за такі перавод здымуць камісію. А вось зрабіць перавод наяўнымі без камісіі можна толькі праз спецыяльны інфакіёск гэтага камерцыйнага банка, якіх нават у Мінску няшмат. І яшчэ. Паслуга СМС-апавяшчэння па гэтай картцы будзе каштаваць яе ўладальніку 2 рублі ў месяц. Гэта пры тым, што сярэдні цэннік такой паслугі на фінансавым рынку складае ад 60 капеек да рубля.

Вось так. Такія важкія плюсы з павялічаным кэшбэкам амаль цалкам зніклі пасля таго, як я даведаўся аб усіх іншых нюансах гэтай карткі. І гэта яшчэ не ўсё. Спецыяліст банка паведаміла мне, што тарыф за карыстанне «элітнай» карткай у памеры 1,9 рубля лічыцца льготным і дзейнічае толькі паўгода. А якім яго памер будзе потым, яна не ведае.

Заўважыць паметку

Часам пэўныя гандлёвыя сеткі, буйныя крамы і сур'ёзныя кампаніі распрацоўваюць для спажыўцоў спецыяльныя прапановы, калі тавар можна набыць у крэдыт, працэнтная стаўка па якім складае амаль 0%. І гэта без першапачатковага ўзносу. Ствараецца нейкі рай для пакупнікоў? Але гэта не зусім так.

Так, стаўкі па крэдыце бываюць і сапраўды невялікія, але такія крэдыты выдаюцца на маленькі тэрмін (да трох месяцаў) і абавязкова на пэўны (звычайна дарагі) асартымент тавару. Перад тым, як рашыцца на такія ўмовы, трэба даведацца, колькі аналагічны тавар каштуе ў канкурэнтаў. Магчыма, што магазін прапануе вам тэхніку гэтай мадыфікацыі па павышанай цане, бо яму неабходна яшчэ разлічыцца з банкам, які крэдытуе пакупку.

Цяпер наконт заявы аб тым, што любая пакупка ў дадзенай гандлёвай сетцы ажыццяўляецца ў крэдыт пад нульвы працэнт. Такая лічба сапраўды ёсць, але побач з ёй стаіць паметачка, маленькая такая зорачка, якая недзе там унізе расшыфроўвае, што льготны перыяд беспрацэнтнага крэдыту складае ўсяго 15 дзён (бывае нават 30). Якім стане потым гэты крэдыт для карыстальніка — у рэкламе не гаворыцца. Непасрэдна ў гандлёвым пункце кліенту растлумачаць, што на афармленне крэдыту работніку банка спатрэбіцца ваш пашпарт, даведка аб заробках (часам

і без даведкі) і гадзіна часу. Усё, праз гадзіну вы ўжо ўладальнік тэлевізара, халадзільніка, камп'ютара, мэблі ці яшчэ чаго-небудзь. І грошы сёння ў вас ніхто не патрабуе. Так, пачынае нешта там плаціць праз два тыдні.

А мы вырашылі ўдакладніць канкрэтныя ўмовы няльготнага перыяду такога крэдыту. Аказалася, што не вельмі ён і цудоўны. Стаўка па ім звычайна складае ад 36% да 40% гадавых. Цікава, але ў сістэмных дзяржаўных банках крэдыты пад спажывецкія патрэбы выдаюць кліентам пад 24% — 27%. Зразумела, што на агульных падставах для атрымання такога крэдыту кліенту неабходна будзе прынесці ў банк не толькі пашпарт і даведку аб заробках, але і прывесці ў аддзяленне некалькіх паручыцеляў або аформіць залог.

Імпульсіўнае рашэнне аб набыцці тавару ў крэдыт непасрэдна ў магазіне можа каштаваць новаму ўладальніку сур'ёзных дадатковых выдаткаў.

Згодзен, што апошні варыянт патрабуе больш часу, але... Імпульсіўнае рашэнне аб набыцці тавару ў крэдыт непасрэдна ў магазіне можа каштаваць новаму ўладальніку сур'ёзных дадатковых выдаткаў.

Кошт вады

Ёсць у мяне пытанне і да рыбы, дакладней — да філе рыбы, якое прадаецца ў воднай глазуры. Гэтая вада ацэньюваецца звычайна ў працэнтах да ўсёй масы прадукту. Бывае ад 5% да 40% і нават да 50%. Напрыклад, мае знаёмыя выбіраюць філе, дзе вады да 10%. Выбіраюць аднатыповую рыбу з аднолькавай доляй вады

і шукаюць таннейшую ў розных крамах. Усё зразумела. Але, ёсць «фінт» ад вытворцаў, калі на этикетцы паказваецца не доля глазуры, а адразу дзве лічбы: агульная маса тавару і вага асноўнага прадукту. Звычайна фокус з дзвюма лічбамі выкарыстоўваецца ў тым выпадку, калі доля вады і сапраўды зашкальвае, але бываюць і выключэнні. А як можна дакладна падлічыць гэтую долю непасрэдна ў краме? Гэтыя пытанні пакуль застаюцца адкрытымі.

Растэрміноўка без пераплаты?

Гэта яшчэ адзін фокус заваблівання кліентаў. Яго звычайна выкарыстоўваюць у цэнтры продажу мабільных аператараў. Пад такую растэрміноўку на 6 месяцаў і без пераплаты там выстаўлены дарагія смартфонаў. І моладзь ключо на такую прапанову, бо расцягнуць аплата «мабільы» коштам у 400—600 рублёў на паўгоддзе і нічога за гэта не даплаціць — гэта ўдача. А можа нешта іншае?

Мы з дачкой спецыяльна гэтую тэму «пад лупай» разглядалі. Аказалася, што аналагічны гаджэт у суседнім цэнтры нашага мабільнага аператара каштуе ўжо значна танней пры ўмове, калі мы за яго аплачваем усю суму адразу. Калі пакупнік адмаўляецца набываць тавар у растэрміноўку, то ён атрымае зніжку. Ствараецца ўражанне, што ў абодвух гэтых выпадках прадавец ідзе нам насустрач.

На самай справе памер пераплаты растэрміноўкі ў першым выпадку будзе роўны зніжцы, якую прапануюць у другім цэнтры ў межах аднаго мабільнага аператара. У адным выпадку нам проста прапануюць купіць смартфон па нармальнай цане, а ў другім (у растэрміноўку) — ужо даражэй. Няўжо нас падманваюць, бо прапануюць схему, якая блытае пакупніка? Не, адказваюць нам прадстаўнікі гандлю, гэта такі маркетингавы ход, бяззвінна хітрасць, магчыма, невялікі псіхалагічны трук. А за гэта ў нас сёння не караюць. Пакуль не караюць, удакладняюць у Міністэрстве антыманапольнага рэгулявання і гандлю...

Сяргей КУРКАЧ. kurkach@vziazda.by

ВЯСЁЛКА ЯКАСЦІ НАД ЛІДАЙ

3 журналістамі «Звязды» гутарыць дырэктар Лідскага цэнтры стандартызацыі, метралогіі і сертыфікацыі Мікалай ВАСІЛЕЎСкі

Прадстаўляем суразмоўцу.

Родам з вёскі Дакудава Лідскага раёна. Цікаваць да прыбораў і наогул тэхнікі была з дзяцінства, і шлях у прафесію пачынаў з вучобы ў Гродзенскім прафесійным вучылішчы, дзе рыхтавалі метралагаў. Размеркаванне атрымаў на Лідскі лакафарбавы завод. Прафесія спадабалася, дазваляла падыходзіць да сваіх абавязкаў творча, і за кароткі тэрмін малады спецыяліст унёс каля трыццаці рэцэптарнага прапановы. Некаторыя актуальныя і цяпер. Пасля службы ў арміі скончыў адзіны на той час у Саюзе профільны тэхнікум у Адэсе. Вышэйшую адукацыю па метралогіі атрымаў у Ленінградскім політэхнічным інстытуце ўжо пазней, падчас работы ў Лідскім ЦСМС. Бо з завода маладога спецыяліста запрасілі сюды начальнікам аддзела. Рост па прыступках службовай лесвіцы лагічна завяршыўся прызначэннем на пасаду дырэктара, на якой Мікалаем Іванавічам па-ранейшаму дэманструе ўсё той жа творчы падыход.

— Мікалаем Іванавічам, сёння мы падрабязна расказваем на старонках газеты пра Лідскі завод гарачага цынкавання «Конус». Якія яшчэ прадпрыемствы вашага рэгіёна можна адзначыць за пастаянную работу над якасцю?

— Можна сказаць добрае слова пра сумеснае беларуска-польскае прадпрыемства СТАА «Бел-Пласт Інтэрнэшнл», што выпускае якасную ўпакоўку. Тут пастаянна ўдасканальваюць сваю работу і змяняюць затраты. Укараняюць самыя навішныя тэхналогіі, таму прадукцыя становіцца больш якаснай і таннай. Кіраўнік прадпрыемства ўзнагароджаны знакам «Лідар якасці». А прадпрыемства сабрала, лічыце, усе ўзнагароды краін СНД за якасць.

Грыміць па-ранейшаму ААТ «Лідскае піва», нарошчвае абароты. Вядзецца прэвентыўная мадэрнізацыя вытворчасці. ААТ «Лідская мука»: яго мука сапраўды нумар адзін, прадаецца «на раз».

ААТ «Лакафарба» зараз вельмі папулярная за кошт фталевага ангідрыду (гэта сыравіна для вытворчасці лакаў). Зараз тут будуюць другую чаргу адпаведнага цэха, бо прадукцыя нарашчвае.

Сумеснае прадпрыемства «Бел-тэксптык» выпускае дабротную аптычную тэхніку, больш за 90 працэнтаў яе ідзе на экспарт. У прадпрыемства цудоўны сацыяльны пакет.

Варта нагадаць ААТ «Лідаграпрамаш» (цяпер — філіял завода «Лідсельмаш»). Яго збожжаўборачныя камбайны «Ліда 1300», выпуск

якіх у свой час быў наладжаны сумесна з слаўтай фірмай «Кейс» (а цяпер гэта ўжо «Ліда 1600»), а таксама сяялкі і іншы сельскагаспадарчая тэхніка экспартуюцца ў Расію, Казахстан, Польшчу, Італію, Іран. А гэта найлепшае сведчанне якасці.

Альбо возьмем Міноятаўскі рамонтны завод. Раней наглядаўся некаторы спад, цяпер усё выраўнялася. Прадукцыя ідзе ў Расію, Грузію, ва Украіну. Экспарт набірае абароты, зараз удзельная вага экспартных паставак — 39,9 працэнта.

— Давайце пагаворым пра ўдзел вашага калектыву ва ўсёй гэтай надзвычайнай важнай рабоце, асабліва ва ўмовах нарошчвання экспарту.

— Урад устанаўлівае пералік прадукцыі, якую павінен правесці трэці бок, у асноўным на бяспечнасць. Трэці бок — гэта найчасцей мы. Праўда, зараз пералік прадукцыі, які мы павінны сертыфікаваць, зменшыўся, бо адначасова з практыкай сертыфікацыі з'явілася дэклараванне. Гэта калі кіраўнік прадпрыемства дэкларуе належную якасць сваёй прадукцыі ўласным дакументам, грунтуючыся на пратаколах праведзеных акрэдытаванымі органамі Дзяржстандарту выпрабаванняў. І гэтага як бы дастаткова для паспяховага прасоўвання тавару на рынку. А ў лістападзе распачалася практыка электроннага дэкларавання, калі прадпрыемства выконвае гэтую працэдур на сваю рызык, абыходзічы органы стандартызацыі. Ступень яго адказнасці ўзрастае.



Тым не менш работы нашым службам хапае. Па-ранейшаму сертыфікуем паслугі. Хоць яны цяпер не падлягаюць абавязковай сертыфікацыі, многія прадпрыемствы бытавога абслугоўвання працягваюць сертыфікаваць свае паслугі добраахвотна, бо такая суветная практыка.

Вядзецца сертыфікацыя сістэм менеджменту якасці. Сёння мы маем справу з трэцяй версіяй сістэмы менеджменту якасці, якая грунтуецца на фундаменце першых дзвюх і патрабуе ў дадатак да ўсяго ўлічыць існуючыя рызыкі і напрацаваць мерапрыемствы для пагажэння такіх рызык, форс-мажорных абставін. А форс-мажору хапае — гэта і хістанні долара, і хістанні цаны на нафту, і складанасці ў міжнароднай сітуацыі... Вось зараз з гэтымі рызыкамі і працуем у першую чаргу. Бо любая вытворчасць павінна быць ад іх абаронена.

Мы за ўвесь час сертыфікавалі 59 прадпрыемстваў сваёй зоны на адпаведнасць дзеючых там сістэм менеджменту якасці міжнародным стандартам, а зараз пастаянна іх вучым, як прадбачыць магчымае з'яўлення рызык, каб звесці да мінімуму непажаданы наступствы. І дапамагаем перайсці на новую версію стандартаў ISO.

— І што ў выніку? Наколькі шырока ўкаранёна сістэма менеджменту якасці ў сямі раёнах вашай зоны абслугоўвання?

— Сістэма дзейнічае на ўсіх асноўных, буйных прадпрыемствах

з зоны абслугоўвання. І на тых, якія не надта на слыху, — на «Белкофе» ў Ашмянах, на «Ліор-Пластыку» — а гэта перапрацоўка рыбы ў Наваградку, у шэрагу раённых арганізацый «Сельгастэхнікі», на Смаргонскім хлебазаводзе, на швейнай фабрыцы ў Наваградку «Белкрэда», у Смаргонскім райпа, будаўнічых арганізацыях — пералік вялікі.

Некалькі прадпрыемстваў сертыфікаваны на НАССР. З распрацоўкай і ўкараненнем менавіта гэтых сістэм кіравання бяспечнасцю харчовых прадуктаў крыху складаней, бо патрабуецца вялікая мадэрнізацыя прадпрыемства, перш за ўсё забеспячэнне высокай культуры вытворчасці, захаванне санітарных нормаў, ледзьве не суцэльная герметызацыя прадпрыемства.

Не ўсюды пакуль можна дабіцца такой стэрыльнасці. Але за аналізам рызык і крытычных кропак харчовай вытворчасці — будучае, і ў гэтым кірунку трэба працаваць. У Лідзе НАССР пакуль атрымалі 9 прадпрыемстваў, пяць з іх — з нашым удзелам і дапамогай.

— Мікалаем Іванавічам, лозунг «Купляць беларускае» па-ранейшаму актуальны ці ён зняты з павестькі дня?

— Лічу яго актуальным. Тым больш што бясконцыя гандлёвыя войны перашкаджаюць нармальнаму экспарту нашых тавараў у бліжняе замежжа. Айчыныныя вытворцы склалі там моцную канкурэнцыю мясцовым таваравытворцам, адсюль

гэтыя нічым не падмацаваныя прыдзіркі. Брэнд «Беларускае» настолькі папулярны, што ім карыстаюцца нават для падману пакупніка. Часта фальсіфікаваную прадукцыю — такую, як сыры, масла, сухое малако, рэалізуюць пад маркай нашых беларускіх вытворцаў.

— Што новага за апошнія гады з'явілася ў рабоце лідскага цэнтры?

— Узлілі больш выразны курс на абарону экалогіі. У свеце экалагічныя ўмовы пагаршаюцца — расце колькасць шкодных выкідаў, азонавы слой змяншаецца, прадукцыйнасць зямлі таксама, плюс парніковы эффект, і расце колькасць адходаў жыццяздзейнасці чалавека. Сапраўдны галаўны боль любой дзяржавы. А значыць, і наш.

Мы пайшлі на арганізацыйныя меры — стварылі ў сябе новы аддзел, які займаецца інвентарызацыяй крыніц шкодных выкідаў, шумаў, выхлапаў, прамысловых сцёкаў. Тут ёсць дзе прыкласці намаганні, веды. Напрацоўваем вопыт, які спатрэбіцца ўсім. У ліку актуальных задач — распрацоўка тэхналагічных дакументаў і інструкцый па ўтылізацыі тых жа адходаў, распрацоўка праектаў санітарна-ахоўнай зоны прадпрыемстваў.

Трывожыць, што ў рэальным сектары скарачаюць службы стандартызацыі, метралогіі. А парк абсталявання, за якім патрэбны кантроль, расце.

Уладзімір ХІЛЬКЕВІЧ.



Паверка нівеліраў і тэадалітаў даручана вопытнаму інжынеру-метралагу Валяціне Шкутавай.

Фота: Юлія ПРАСЕКАВА.