

ЗАМЕСТ «СПАТКАННЯ» «ЛЕПІМ САМІ»

**(Заканчэнне.
Пачатак на 1-й стар. «МС».)**

На трасе, што вядзе з Мінска да Мікашэвіч, у вёсцы Шышчыцы яшчэ нядаўна знаходзіўся самы звычайны бар. Цяпер у ім змянілася літаральна ўсё: назва, інтэр'ер, меню. Толькі кавы тут прапануюць да 24 найменняў з рознымі дабаўкамі.

— Сучасны свет развіваецца вельмі імкліва, усё калісьці новае становіцца з часам састарэлым. Значыць, з такой жа хуткасцю неабходна паяваць за патрабаваннямі і густамі наведвальнікаў, — лічыць **дырэктар гандлёва-вытворчага ўнітарнага прадпрыемства «Слуцкая база Мінаблспажыўсаюза» Віктар ГУРЫНОВІЧ**. — У кастрычніку 2017 года мы правялі рэбрендінг бара ў сеткавы аб'ект «Ежа&Кава». Вядома, гэта было няпроста: зрабіць брэнд актуальным, удыхнуць у яго свежыя ідэі, эмоцыі. Мы прапанавалі новую канцэпцыю ў інтэр'еры, расшырылі асартымент страў і кулінарных вырабаў, гарачых напояў. І нашы высілкі не былі марнымі.



Дырэктар гандлёва-вытворчага ўнітарнага прадпрыемства «Слуцкая база Мінаблспажыўсаюза» Віктар ГУРЫНОВІЧ.

госці), але і мясцовыя жыхары. Менавіта пад кожную катэгорыю кліентаў распрацавалі меню. Вынік — рознічны тавараабарот у параўнанні з адпаведным мінулагоднім перыядам павялічыўся амаль удвая.

Як кажуць, у Слуцку ўсё па людску. Цалкам можна з гэтым пагадзіцца пасля наведвання закусачнай «Лепім самі», што знаходзіцца на вуліцы Леніна, 185. Раней тут было кафэ «Спатканне». У кастрычніку гэтага года яно змяніла спецыялізацыю. Тут можна заказаць пельмені, манты, хінкалі, піцы з рознымі начинкамі... Знаходзячыся ў абедзённай зале, праз шырокае шкло кліент назірае за тым, як гатуецца яго заказ. Прычым ён можа папрасіць пакласці ў пельмені большую або меншую колькасць фаршу або раскатаць аснову для іх большых ці меншых памераў і таўшчыні. Наведнікам прапаноўваюць талькі пельменяў да дзесяці відаў: з курацінай, свінінай, ялавічынай, грыбамі, марскай капуста і рысам. Апошнія, дарэчы, называюцца «Ні рыба, ні мяса». Закусачная ніколі не пустуе, людзі на-

ват заказваюць прадукцыю на вынас. За адносна кароткі час тавараабарот аб'екта харчавання павялічыўся практычна ў два разы.

У гэтым жа будынку, дарэчы, размешчаны магазін эканомкласа «ПроЗапас». Што гэта такое?

У буйных гарадах з'явілася шмат гандлёвых аб'ектаў у фармаце «магазін каля дома». Значыць, узмацнілася канкурэнцыя паміж гандлёвымі прадпрыемствамі розных формаў уласнасці. І тут, як кажуць, выжывае больш прадпрымальны, ініцыятыўны. Так узнікла ідэя гандлёвага аб'екта эканомкласа ў новым фармаце — магазін-склад, або cash&carry. Ён сумяшчае характарыстыкі аптовага цэнтру і рознічнай крамы. Эксперты ацэньваюць гэтую бізнес-мадэль як высока перспектыўную для рынкаў СНД. Псіхалогія мадэлі — гэта разумная эканомія. Нізкія цэны не за кошт зніжэння якасці тавараў, а за кошт аб'ёма пакупкі.

Пры набыцці тавараў оптам у тры адзінкі і больш дзейнічае зніжка — 15% ад рознічнай цэны. Гэта сокі, сокі і кашы для дзіцячага харчавання, кандытарскія вырабы (цукеркі, зефір, пячэнне, вафлі), мясныя і рыбныя кансервы, крупы, мука, макарона, цукар, яйкі, малако ў тэтрапакетах, соусы, алей, безалкагольныя напоі. Працуе магазін з 9.00 да 22.00 без выхадных. Плануецца, што ў недалёкай перспектыве тавараабарот гандлёвага аб'екта дасягне 70—90 тыс. рублёў штомесяц. Ужо цяпер сярэдняя сума пакупкі на чалавека ў дзень павялічылася ў два разы.



У магазіне «ПроЗапас» шырокі асартымент тавараў.

Валерый МАРЫНІЧАЎ, старшыня праўлення Мінаблспажыўсаюза:

— Гэта адзін з першых магазінаў, які адкрыўся ў Мінскай вобласці і ў Беларусі. Плануем такія і ў іншых райцэнтрах. Увогуле ж, у цэнтральным рэгіёне налічваецца 1652 гандлёвыя аб'екты, 71 з іх размяшчаюцца ў сельскіх населеных пунктах. У сельскай мясцовасці самая вялікая ўдзельная вага спажыўкааперацыі, таму там маштабныя праекты не так проста ажыццявіць. Але будзем імкнуцца да таго, каб жыхары маглі атрымліваць увесь асартымент паслуг і тавараў, якія ёсць у горадзе.

— Валерый Мікалаевіч, усё ж такі ці выжыве спажыўкааперацыя ў межах сучаснай жорсткай канкурэнцыі?

— Спажыўкааперацыя, на маю думку, была і будзе. Мы даўно на гэтым рынку. У наступным годзе адзначым 80-годдзе нашай сістэмы. Узрост сведчыць сам за сябе. Вядома, цяпер канкурэнцыя вялікая, але яна больш датычыцца райцэнтраў, гарадоў, буйных пасёлкаў. А пайсці ў дробныя вёскі з населеніцтвам да 50 чалавек не так шмат ахвотных. І гэтую работу мы бралі і будзем браць на сябе. Нават тыя населеныя пункты, дзе няма стацыянарных аб'ектаў гандлю, абслугоўваем аўтамагазінамі тры разы на тыдзень. І ў далейшым не адмовімся ад іх абслугоўвання.

— 3 1 студзеня 2018 года ўступіць у сілу Указ Прэзідэнта №345. Документ скіраваны на развіццё гандлю, грамадскага харчавання і бытавога абслугоўвання ў сельскай мясцовасці і малых населеных пунктах і дае падатковыя і іншыя прэферэнцыі. Не баіцеся, што туды хлынуць прадпрымальнікі і гэта ўзмоцніць канкурэнцыю?

— Мы не баімся канкурэнцыі. Кожны раз думаем пра тое, як павінны ўдасканалівацца, па якім шляху, у якіх напрамках рухацца. Нават калі ў прадпрымальніка не з'явіцца жадання прыйсці ў вёску, мы будзем ажыццяўляць гандаль, бо разумеем, што пакінуць вясковых жыхароў не маем права. А калі прыйдзе больш дастойная замена, мы гатовы ўступіць месца. Адзінае, хацелася б, каб канкурэнцыя была добрасумленнай і ўмовы для ўсіх былі аднолькавыя.

Жыццё не стаіць на месцы, прыходзяць новыя віды гандлю. Таму і мы вымушаны не адставаць, прымяняць увесь комплекс мер, каб не страціць пакупнікоў, прапаноўваць акцыі, зніжкі. Часта арганізуем выязны гандаль, выкарыстоўваем і такую магчымасць, як кірмашы. Толькі сёлета больш за дваццаць разоў у іх удзельнічалі і дадаткова рэалізавалі тавараў на 10 млн рублёў. Стараемся прадстаўляць і ўласную прадукцыю. Акрамя гандлю, у нас ёсць прамысловыя прадпрыемствы па выпуску напояў, мінеральнай вады, мясных вырабаў, каўбас, хлебабулачных і кандытарскіх вырабаў, кансерваў з агародніны. Вядзем нарыхтоўчую дзейнасць. Толькі сёлета насельніцтву за здадзеную прадукцыю выплацілі каля 5 млн рублёў.

Таццяна ЛАЗОЎСКАЯ. lazovskaya@zviazda.by

ПА ПРЫЧОСКУ — У СУСЕДНЮЮ ВЁСКУ

**Што адбываецца
з бытавым абслугоўваннем
у сельскай мясцовасці**

Ці шмат аб'ектаў бытавога абслугоўвання працуе сёння ў вёсках? Што з паслуг карыстаецца найбольшай папулярнасцю? Якія праблемы ёсць у гэтай галіне? І як заахваціць бізнесменаў адкрыць СТА і майстэрні ў аграгарадках?

**Адзін комплексны пункт
на дзве тысячы чалавек**

У краіне адкрыта 26 тысяч аб'ектаў бытавых паслуг. Толькі 14 працэнтаў з іх (гэта 3,7 тысячы) працуюць у сельскай мясцовасці. Калі глядзець на агульную статыстыку, то найбольш шырока прадстаўлены паслугі цырульніаў (чвэрць ад агульнай колькасці), па тэхнічным абслугоўванні транспарту (12,3%), пашыве швейных вырабаў (10%), абслугоўванні камп'ютараў і рамонт бытавых тавараў (7,4%). Найменшая доля — у паслуг, звязаных з будаўніцтвам і рамонтам (хоць два гады таму яны былі самымі папулярнымі), арганізацыяй пахаванняў, СПА-працэдурамі.

Асноўная нагрузка па аказанні бытавых паслуг сельскаму насельніцтву ўскладзена на камунальныя арганізацыі бытавога

абслугоўвання. Ёсць пэўныя нарматывы. Так, на 1,8—2,2 тысячы чалавек павінен прыходзіцца адзін комплексны прыёмны пункт. У аграгарадках распаўсюджана выязное абслугоўванне. У сельскіх пунктах з колькасцю жыхароў больш за 200 яно ажыццяўляецца не радзей як раз на два тыдні, калі ж у вёсцы насельніцтва менш за 200 чалавек — па заяўцы на працягу двух тыдняў.

Штогод камунальныя арганізацыі з улікам спажывецкага попыту пашыраюць спектр паслуг. Напрыклад, прапануюць чыстку пуха-пёравых вырабаў, рамонт ювелірных упрыгажэнняў, мыццё дыванаў, афарбоўку аўтамабіляў, масаж. Гэта дазваляе павялічыць аб'ёмы вырочкі.

Як будзе развівацца сфера? Асноўныя кірункі прапісаны ў праграме «Камфортнае жыллё і спрыяльнае асяроддзе» на 2016—2020 гады. Гэта прырост аб'ектаў у сельскай мясцовасці, адкрыццё дадатковых відаў паслуг, развіццё выязнога абслугоўвання, каб забяспечыць людзей якасным сэрвісам па даступных цэнах незалежна ад месца жыхарства, прыцягненне маладых спецыялістаў у галіну.

Новыя льготы для бізнесу

Бадай, асноўныя праблемы ў сферы — нераўнамернае размяшчэнне сеткі аб'ектаў, розны ўзровень абслугоўвання ў горадзе і вёсцы і недастатковая інвестыцыйная прыцягальнасць для прыватнага бізнесу. Прадпрымальнікі не зацікаўлены адкрываць цырульні і рамонтныя майстэрні на сяле з-за іх нізкай рэнтабельнасці. Апошнія гады назіралася скарачэнне колькасці аб'ектаў бытавога абслугоўвання ў вёсках. І Міністэрства антывапаўняльнага рэгулявання і гандлю, як дзяржорган, што рэгулюе гэту сферу, было занепакоена такой тэндэнцыяй.

Мяркуецца, што прыняцце Указа №345 «Аб развіцці гандлю, грамадскага харчавання і бытавога абслугоўвання» станоўча паўплывае на сітуацыю. Для юрыдычных асоб і індывідуальных прадпрымальнікаў, якія працуюць на сяле, будуць устаноўлены паніжаныя стаўкі па падатку на прыбытак і па падаходным падатку з фізічных асоб у памеры б працэнтаў. Для ІП, якія плацяць адзіны падаток, — стаўка ў памеры базавай велічыні

ў месяц (на сёння гэта 23 рублі). Таксама прадугледжваецца вызваленне абароту ад падатку на дабаўлены прыбытак. Не давядзецца сплачваць і падатак на нерухомасць і арэндную плату за ўчасткі, якія знаходзяцца ў дзяржаўнай уласнасці і выкарыстоўваюцца ў якасці аб'ектаў бытавых паслуг у вёсках. Плюс арганізацыі і ІП атрымаюць права набываць памяшканні без правядзення аўкцыёну па рынкавым кошце.

Скарыстацца гэтымі прэферэнцыямі бізнес зможа з 1 студзеня 2018 года. Пад дзеянне ўказа ўжо трапіла больш за 60 працэнтаў сельскіх населеных пунктаў. Больш за ўсё іх у Віцебскай вобласці — амаль 5,7 тысячы (88 працэнтаў ад агульнай колькасці). На Брэстчыне ў пералік уключылі 1,5 тысячы вёсак і аграгарадкаў (70% ад усіх), на Гомельшчыне — 1,6 тысячы (72%), на Магілёўшчыне — 1,7 тысячы (60%), на Гродзеншчыне — каля 4,3 тысячы (99,7%). У Мінскай вобласці пад дзеянне ўказа трапіць менш як 500 сельскіх пунктаў (8%).

Наталля ЛУБНЕЎСКАЯ.
lubneuskaya@zviazda.by