

МАСТЕР-КЛАСС

СЛЕДИТЕ
ЗА РАБОТОЙ
ПОВАРОВ. ПРЯМО
В ЗАЛЕ КАФЕ

→ 3



ОПЫТ

КОГДА НИ ПРОЙТИ
НИ ПРОЕХАТЬ.
КАК ДОСТАВЛЯТЬ
ТОВАР?

→ 6



РОССИЙСКАЯ КООПЕРАЦИЯ

globe rkoop.ru

✉ gazeta@rkoop.ru

Еженедельная газета
Издаётся с 20 декабря 1997 года

№ 8 (1346)
четверг
29 февраля 2024 года

ОПЕРАЦИЯ

ТЕСТ-ДРАЙВ



СЭКОНОМИТЬ
НА ЭКВАЙРИНГЕ МОЖНО.
ЕСЛИ ОБЪЕДИНИТЬСЯ

→ 3

ПРОБЛЕМЫ?

МАРКИРОВКА ТОВАРА НУЖНА. НЕ НУЖНЫ ПОТЕРИ

Вот и на большинство видов одежды вводится маркировка, так что без неё ничего не продашь. Это делается в интересах покупателя. Но почему продавец при этом должен что-то терять?

→ 6

В РЕГИОНАХ

КАК УПРАВЛЯТЬ КАДРАМИ, КОГДА ИХ НЕ ХВАТАЕТ?

Как в условиях дефицита кадров не допустить, чтобы они диктовали свои условия? Как сохранить команду, несмотря на конфликты и форс-мажор? Откуда у руководителя берётся уверенность в себе? Разбирались на тренинге.

→ 7

СЕЛЬСКАЯ ЖИЗНЬ

КАК ЛЕЧИТЬ ЖИВОТНЫХ В ДЕРЕВНЕ?

→ 9



НАГРАДИЛИ ЗА ПРОДВИЖЕНИЕ МЕСТНОГО

■ ОЛЬГА СТЕПНОВА,
Оренбургская область

Оренбургский облпотребсоюз принял активное участие в масштабной выставке-форуме «Россия» в Москве, которая продолжает работать.

В День Оренбургской области вниманию посетителей и участников выставки представляли гастрономические бренды Оренбуржья, в их числе и продукция, выпускаемая кооперативными предприятиями. Гостям предлагали продегустировать арбузы солёные, тыквенный сок, повидло и одну из новых позиций Саракташского консервного завода – фитнес-пюре без сахара.

За представление брендов и вклад в популяризацию местных товаров на Международной выставке-форуме «Россия» председатель совета Оренбургского облпотребсоюза, советник председателя Совета Центросоюза России по организационным вопросам Лариса Кузьмина и председатель правления ПК «Саракташский консервный завод» Михаил Долгов были удостоены благодарственных писем первого вице-губернатора, первого заместителя председателя правительства Оренбургской области, министра сельского хозяйства, торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности Сергея Викторовича Балыкина.

Церемония награждения состоялась в ходе общего отчётного собрания представителей потребительских обществ Оренбургской области.

ОТЛИЧНИК, КАНДИДАТ. ТЕПЕРЬ И СТИПЕНДИАТ

В Мурманском арктическом университете состоялась торжественная церемония чествования талантливой молодёжи, которая удостоена специальной стипендии главы региона.

Студент Мурманского кооперативного техникума Егор Кривенков удостоен стипендии губернатора Мурманской области в номинации «Студенческая наука». Егор обучается в техникуме по специальности «информационные системы и программирование». Целеустремлённый студент в своей зачётке имеет только отличные оценки, он активный участник научно-практических мероприятий различного уровня. Кроме того, Егор успешно занимается спортом, является кандидатом в мастера спорта по плаванию.

С сайта Центросоюза РФ

ОТЧЁТЫ

КООПЕРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ –

ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО ЛИДЕРСТВА

В Чебоксарах состоялось отчётное общее собрание представителей потребительских обществ и кооперативов Республики Чувашия.

В работе собрания приняли участие председатель Правления Центросоюза России Мария Бекетова, председатель Госсовета Чувашии Леонид Черкесов, заместитель председателя кабинета министров Чувашской Республики, министр экономического развития и имущественных отношений Дмитрий Краснов.

Кооператоры Чувашпотребсоюза подвели итоги работы за год и определили задачи на новый срок. Мария Бекетова поздравила кооператоров республики с достигнутыми высокими результатами и зачитала слова приветствия председателя Совета Центросоюза Дмитрия Зубова: «Благодаря профессионализму руководства, сильной маркетинговой группе и слаженной работе многотысячного коллектива Чувашпотребсоюз динамично развивается, укрепляя свои позиции лидера своей отрасли в стране. Итоги 2023 года действительно впечатляют. За

ПРОЧИТАЛИ В «РК» И РЕШИЛИ ОТКРЫТЬ У СЕБЯ

В системе Псковского облпотребсоюза открыт первый пункт выдачи заказов ОЗОН. Первопроходцем в работе с маркетплейсом стало Бежаницкое райпо.

Толчком к развитию взаимодействия псковских кооператоров с ведущим маркетплейсом стало заседание Клуба РАЙПО, которое провёл в декабре Центросоюз России совместно с компанией ОЗОН. А также публикации в газете «Российская кооперация» по открытию ПВЗ в Брянской, Свердловской областях и Республике Татарстан.

В Псковском облпотребсоюзе состоялось совещание с председателями советов, правлений и главными бухгалтерами райпо, где были обсуждены направления работы потребительских обществ с компанией ОЗОН, а также наиболее выгодные для кооператоров условия и варианты сотрудничества.

Координатором по работе с маркетплейсами в облпотребсоюзе назначен Максим Афанасенко, начальник информационно-

этого периода на развитие и модернизацию направлено 300 миллионов рублей, что свидетельствует о серьёзном подходе к развитию организации и улучшению условий для клиентов».

Мария Бекетова также поблагодарила организацию Чувашпотребсоюза за оказываемую помощь бойцам СВО, жителям новых регионов России. «Эта работа проводится под кураторством Центросоюза РФ и в тесном контакте с региональным отделением партии «Единая Россия», – отметила Мария Борисовна.

Председатель совета Чувашпотребсоюза Валерий Павлов доложил об итогах работы кооперативных организаций за 2023 год, обозначил задачи, которые стоят перед потребкооперацией региона. Реализация Комплексной программы развития, оптимизация расходов, цифровизация, перезагрузка позволили кооператорам сохранить динамику развития и долю рынка по всем ключевым направлениям.

Почти 300 тысяч сельских жителей приобретают продукцию, пользуются услугами организаций потребительской кооперации Чувашии.

«Чувашпотребсоюз – надёжный партнёр государства в развитии сельских территорий, работающий на повышение качества жизни сельских жителей и обеспечивающий продовольственную безопасность региона. Основа нашего успеха – люди, уникальность потребительской кооперации, команда единомышленников. Нам удалось реализовать множество проектов, которые позволили потребительской кооперации региона быть лидером, развиваться и оставаться конкурентоспособной», – отметил председатель совета Чувашпотребсоюза Валерий Павлов.

аналитического и правового управления облпотребсоюза. Максим Анатольевич представил участникам совещания алгоритм взаимодействия потребительских обществ с партнёрами ОЗОН, который позволяет минимизировать риски кооператоров.

«Работа с маркетплейсами – одно из наиболее перспективных направлений деятельности, – отмечает Максим Анатольевич. – Об этом свидетельствует опыт коллег-кооператоров из других регионов. В частности, в конце 2023 года в Свердловском облпотребсоюзе открылись первые пункты выдачи заказов компании ОЗОН. Сейчас уже более 50 пунктов выдачи товаров ОЗОН успешно работают на площадях кооперативных магазинов региона, о чём подробно было рассказано в статье, опубликованной в «Российской кооперации». ПВЗ ОЗОН открыты практически во всех районах области, где работают кооперативные организации. Стало понятно: положительный опыт коллег-кооператоров необходимо перенимать и не упустить время».

На данный момент в системе Псковского облпотребсоюза в Бежаницком районе в деревне Кудеверь уже открыт первый пункт ОЗОН по тарифу «Домашний». Председатель совета Бежаницкого райпо Алексей Куров сообщил, что в планах у кооператоров – открытие второго ПВЗ в магазине деревни Вязье.

ПО ИНФОРМАЦИИ САЙТА ЦЕНТРОСОЮЗА

ГЕРОЙ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

ЗА СЫНА МОЛИМСЯ. И ЖДЁМ С ПОБЕДОЙ

■ МИХАИЛ КРАСНЫХ,
соб. корр., Пермский край

С Михаилом Мелехиным, водителем Нытвенского сельпо, я столкнулся на дороге к храму. Так что с разговором пришлось обождать.

– За сына иду помолиться. Ведь почти месяц от него из зоны специальной военной операции на Украине не было ни слуху ни духу, а СМИ и интернет пестрели самой противоречивой информацией о контрнаступлении ВСУ под Харьковом, – объяснил Михаил Фёдорович. – Теперь, слава богу, на связи...

Его сын Давид, по специальности «механик-водитель», после срочной службы заключил контракт и был направлен в одну из воинских частей в Калининградской области.

Но через шесть месяцев снова прошёл переподготовку, после чего оказался сначала в Белгородской области, а затем в зоне специальной военной операции. Младший сержант, водитель МТЛБ – многоцелевого лёгкого бронированного транспортного средства. Первое время родители связь с ним держали посредством эсэмэсок, но потом как обрубилось.

Оказалось, что на своём МТЛБ Давид вывозил из окружения сослуживцев и гаубицы. Ездил чаще всего ночью, без освещения. Потом писал родителям, как был свидетелем падения вокруг его МТЛБ мин, которые, разрываясь, освещали дорогу. Парню повезло: ни одна из них не угодила в бронемашину. Тем не менее проблемы со здоровьем возникли, и он был направлен на лечение в военный санаторий в Калининградской области.

Родители рассчитывали, что после лечения сын хоть на денёк заскочит в Нытву. Но у войны свои расчёты. Сержант сразу же вернулся в ту же часть, в составе которой воевал. Что особо радует отца – снова регулярно выходит на связь. На мой вопрос, как у сына со снабжением, обмундированием, отец улыбается:

– Конечно, прежняя амуниция поистрепалась. Но в Калининграде обзавёлся добротной, так что всё в порядке.

Вот так: «всё в порядке». Сыны воюют, а родные возносят за них молитвы. В православных и иных храмах великой нашей России.

СОГРЕЛИ СПОРТСМЕНОВ ЧАЕМ И ГЛИНТВЕЙНОМ

■ ЕЛЕНА САЛТЫКОВА,
соб. корр., Челябинская область

Специалисты ПО «Общепит» Кусинского района обслуживали участников и болельщиков Всероссийской спартакиады по зимним видам спорта. В Кусе соревновались горнолыжники.

В течение четырёх дней это спортивное мероприятие, несмотря на холодную погоду, посетили более 2500 зрителей.

За несколько дней до начала спартакиады кондитеры ПО «Общепит» расписали и упаковали 400 пряников, 300 из них в форме снежинки заказала администрация. Эти расписные пряники вручали всем участникам соревнований. Ещё 100 пряников с логотипом спартакиады выставили на продажу. Также по заявке администрации пекари за четыре дня выпекли около 900 сосисок в тесте, которые вместе с горячим чаем волонтеры раздавали школьникам, приезжавшим на соревнования.

На территории ЦАО «Евразия» была организована традиционная торговля продукцией потребительского общества «Общепит». Для удобства всех участников установили большую отапливаемую палатку со столами и лавочками. Кусинские кооператоры предлагали гостям чебуреки, беляши, пирожки, булочки и шаньги. Погода все дни была довольно холодной, поэтому большим спросом пользовались горячие напитки: чай, кофе. Но особенно гостям пришёлся по душе глнтвейн собственного производства на яблочном и вишнёвом соке. Такой напиток кусинские кооператоры приготовили впервые, по предложению председателя совета ПО «Общепит» Валентины Поспеловой.

■ **ОЛЬГА МОМОТ,**
соб. корр., Брянская область

Порядка 21 миллиона рублей заплатили за эквайринг брянские кооператоры за 2023 год. При этом количество безналичных платежей с каждым годом только растёт, а комиссионный сбор не уменьшается.

ПЛАСТМАССОВЫЙ «МИР» ПОБЕДИЛ

Сегодня процентный разброс по эквайрингу (оплата банковских услуг для расчётов с покупателем по карте) для организаций потребительской кооперации варьируется от 1,5 до 2 процентов, в зависимости от района, в котором ведётся торговая деятельность. К примеру, Жирятинское райпо за проведение безналичных операций для населения платит Сбербанку комиссию в 1,7 процента. За прошлый год плата составила почти 900 тысяч рублей. Это эквивалентно ежемесячному обороту одной из самых рентабельных торговых точек в райцентре.

– Во всех наших магазинах, за исключением одного деревенского, установлены банковские терминалы, где покупатели могут рассчитываться за приобретённые покупки банковскими картами, – поясняет Татьяна Кузичева, председатель совета Жирятинского райпо. – Безналичный оборот стремительно растёт и будет расти дальше. Сегодня банковские карты есть практически у всех, даже у пенсионеров в глубинке. Люди стали понимать, что это удобно. А после ковида считают, что это ещё и безопасно: на



РАСЧЁТЫ ПО КАРТЕ В СЕЛЬМАГЕ. КАК СНИЗИТЬ ПЛАТУ ЗА УСЛУГУ?

деньгах много микробов, пластиковая карта в этом плане выигрывает.

И КАССЫ «ПОУМНЕЛИ»

Чтобы отрегулировать комиссионный сбор и добиться хотя бы одного и того же процента для всей системы, Брянский облпотребсоюз обратился в ПАО «Сбербанк». Финансовое учреждение пошло навстречу и разработало для потребкооперации индивидуальное коммерческое предложение, единое для всей системы. Главное условие

– купить и установить на своих торговых объектах специальные смарт-терминалы. С помощью таких «умных касс» у жителей сельской местности появится возможность снять наличные, а кооператорам снизят процент по эквайрингу до 1,5 процента.

Для выполнения договорных условий таких касс по системе должно быть не менее 75 на 60 юридических лиц системы. Стоимость одной обойдётся в 20 тысяч рублей. Пользоваться ею бесплатно кооператоры смогут в те

чение 15 месяцев с момента установки. После этого фискальный накопитель потребует замены, но менять его придётся за свой счёт. Сохранит ли банк при этом тот же процент по эквайрингу – неизвестно.

ЭКСПЕРИМЕНТ НАЧАЛСЯ

Одними из первых к договору присоединились жуковские кооператоры. В феврале райпо установило в своих торговых объектах четыре такие кассы. Взамен получило желаемые 1,5 процента по эквайрингу.

– Весь прошлый год мы платили по 2 процента от общего безналичного оборота, – поясняет Надежда Воронина, председатель совета Жуковского райпо, – это порядка 1 миллиона 600 тысяч рублей. С учётом того, что объёмы безналичных платежей постоянно растут, нам такие условия пока выгодны, а дальше – посмотрим, как будет вести себя банк, и во сколько нам обойдётся замена фискальных накопителей.

Заявку на установку смарт-терминалов отправило и Унечское райпо. Кооператоры планируют установить по своей системе три смарт-терминала, как все, и ещё две онлайн-кассы по другой программе.

– Снижение процентной ставки по эквайрингу даст существенную экономию. А ещё это дополнительный сервис для местного населения, который поможет нам увеличить товарооборот, – поясняет Татьяна Беликова, председатель совета Унечского райпо. – Зная, что у нас можно не только приобрести продукцию, но и снять деньги с карты, люди станут выбирать наши магазины, а не торговые точки конкурентов, у которых нет такой возможности.

ДОБАВИЛИ В КАФЕ ЯПОНСКИЙ ТРЕНД – ВСЁ ЗАРАБОТАЛО ПО-НОВОМУ

■ **ОЛЬГА КУРГАНСКАЯ,**
соб. корр., Оренбургская область

В японских ресторанах издавна бытует традиция приготовления блюд на глазах у посетителей. А что, если использовать этот приём в своём кафе?

Кулинарное шоу в режиме реального времени вовлекает клиента в процесс, в результате чего время ожидания заказа пролетает незаметно. Этот маркетинговый ход для привлечения посетителей решил использовать руководство ПО «Первомайское».

– Когда вокруг тебя столько конкурентов, необходимо всё время двигаться вперёд, чем-то постоянно удивляя гостей, –



считает председатель совета ПО Ирина Журкина. – Бар у нас есть, кафе есть, только банкетных залов разных пять. Хотелось ещё что-нибудь новенькое нашим посетителям предложить.

Японское направление в кафе «Чаган» открыли больше пяти лет назад. Первым сушистом был повар из Кореи. До этого он несколько лет проработал в Санкт-Петербурге. Профессионал своего дела стал настоящей находкой для потребительского общества – обучил приёмам приготовления блюд японской кухни коллег, поделился самыми популярными у питерской молодёжи предпочтениями, что тут же было взято на вооружение и внедрено в кафе.

Через какое-то время повар из Кореи вернулся на родину, гости стали привыкать к устоявшемуся ассортименту. Нужна была новая идея для привлечения гостей. Концепция открытой кухни было то, что нужно.

Начали с профессиональной подготовки сушистов – они должны обладать таким мастерством, чтобы за их действиями было интересно наблюдать посетителям. За помощью в организации мастер-класса Ирина Журкина обратилась в облпотребсоюз.

Идею поддержали и в других потребительских обществах – обучение также прошли представители Асекеевского ПО, Бугурусланского и Ташлинского райпо, ПО «Предприятие общественного питания» г. Саракташа. Важно, что участники мастер-класса не просто смотрели, как «крутит» самые популярные роллы мастер, но опробовали всё сами, своими руками.

Зал кафе зонировали, отвели место для будущей открытой кухни. В оформление и переоборудование вложили почти 600 тысяч рублей. На эти деньги оборудовали рабочее место, провели вытяжку, поставили конвекционную печь для пиццы, рисоварку, фритюрницу, холодильник для хранения заготовок. Закупили всё необходимое оборудование для изготовления роллов, в том числе горячих и запечённых. Поменяли интерьер – поставили вдоль стены высокие столы со стульями, сделали барную стойку.

Открытая кухня заработала в сентябре прошлого года. На фасаде появилась яркая вывеска – «Кафе-суши «Васаби». Посетителей сразу прибавилось. Кроме пиццы и роллов предлагают гамбургеры, картофель фри, наггетсы – в общем, всё то, что сегодня наиболее востребовано и популярно у молодёжи. Вложения ещё не окупились, но руководитель прогнозирует, что прибыль они начнут получать в ближайшее время. К тому же пользуется спросом и услуга доставки еды на дом.

МАСТЕР-КЛАСС

У КОГО ПО УЧЁТУ ОДНИ «ПЯТЁРКИ»

Определить, кто в потребительской кооперации Республики Коми лучший бухгалтер, помог республиканский конкурс. Участникам было необходимо пройти тестирование и решить ситуационные задачи по бухгалтерскому учёту и налогообложению.

В мероприятии приняли участие работники организаций потребительской кооперации: ПО «Корткеросское», ПО «Шонди», ПО «Альянс», ПО «Помоздинское», Спаспорубского ПО, ООО «Кооп-пекарня», Кипиевского и Мыёлдинского сельпо.

По итогам конкурса первое место присуждено Ольге Каневой, председателю правления, главному бухгалтеру Кипиевского сельпо, второе – Галине Михайловой, заместителю главного бухгалтера потребительского общества «Корткеросское», третье место заняла Анна Рочева, заместитель главного бухгалтера ПО «Шонди».

– В подобных мероприятиях я участвовала впервые, поэтому было очень волнительно, – поделилась впечатлениями победительница конкурса Ольга Канева. – На мой взгляд, задачи были простыми, разнообразными и достаточно интересными. В большинстве из них требовались знания актуальных изменений в законодательстве. И это несомненный плюс подобных конкурсов! Они помогают быть в тонусе в профессиональном плане.

По итогам конкурса победители награждены дипломами и денежными призами.

Соб. инф.

ЧТО ДЕРЖИТ КООПЕРАТИВ НА ПЛАВУ? ЗАГОТОВКИ, ПРОИЗВОДСТВО, ОБЩЕПИТ

■ АНАТОЛИЙ БЕРШТЕЙН,
соб. корр., Краснодарский край

В Староминском потребительском кооперативе прошло отчётное собрание уполномоченных пайщиков.

Председатель совета Татьяна Мальцева проинформировала участников о том, что в минувшем году объём хозяйственной деятельности составил 86,8 процента в сравнении с 2022 годом. Причина недовыполнения задания – резкое возросшая конкуренция и снижение покупательной способности населения.

– Люди приходили в наши магазины и покупали только самое необходимое: хлеб, молоко, – сказала председатель, – хотя даже эти продукты дорожали.

Выход – в насыщении прилавка товарами собственного производства, тем более что это одно из приоритетных направлений кооператива. Продукция кооператоров – хлебная и кондитерская – пользовалась спросом не только в кооперативной торговой сети, её отпускали предпринимателям Староминского и соседних районов. Чтобы удерживать позиции в этом сегменте, разрабатывались и внедрялись хлебные и кондитерские новинки – кстати, все виды хлеба изготавливаются без добавок, с соблюдением требований Роспотребнадзора.

– Заметное увеличение конкурен-

ции на рынке сбыта продовольствия привело нас к новой тактике продаж, – сообщила Татьяна Мальцева. – Активно участвовали в ярмарках выходного дня. Отгружали свежую продукцию в близлежащие районы.

Кооператив, как и прежде, делал ставку и на общественное питание. Его продукция натуральная, экологически чистая, поставлялась кроме предприятий общепита в кооперативную розницу. Кулинары и кондитеры расширяли ассортимент, внедряли современные рецептуры, обновляли меню, выпускали полуфабрикаты, предлагали еду на вынос и с доставкой, обслуживали банкеты, юбилеи, свадьбы, поминальные обеды.

Важным направлением оставалась заготовительная отрасль. По словам руководителя кооператива, закупки сельскохозяйственной продукции проводились не только для внутренних потребностей. Заготовки – сегодня единственный инструмент, чтобы дойти до каждого подворья и улучшить материальное положение селян.

– В течение года мы давали возможность жителям района получить дополнительный заработок, – сообщила председатель, – чтобы они могли делать покупки в наших магазинах. Поэтому налаживали деловые связи со сдатчиками, заключали с ними договоры.

В истекшем году кооператив закупил 3,4 тонны мяса, 97,9 тысячи штук яиц, 15,8 тонны овощей, 3,4 тонны картофеля, 3 тонны плодов – общий объём



закупок оказался выше по сравнению с 2022 годом. Всё было переработано и реализовано, сдатчики получили возможность дополнительного заработка, в выигрыше остались и кооператоры.

Не обошла Татьяна Мальцева и главную проблему коллектива – дефицит кадров, прежде всего продавцов. Приходилось даже временно закрывать несколько магазинов по этой причине. Работники кооператива не раз бывали в школах района, в местном механико-технологическом техникуме, рассказывали о потребительской кооперации, возможностях обучения и карьерного роста, приглашали студентов на практику. Увы, молодёжь не торопится в сельскую местность.

При всех трудностях кооператив, однако, получил немалый совокупный доход. Часть этих средств в виде обязательных платежей ушла в налоговые органы, бюджетные и внебюджетные фонды. Чистая прибыль направлена на

материальную помощь пайщикам, ветеранам кооператива, детским и лечебным учреждениям, поддержку участников СВО.

Выступивший на собрании председатель совета крайпотребсоюза Владимир Харламов высоко оценил финансово-экономические показатели кооператива, который, как и раньше, входит в число наиболее экономически крепких организаций краевого союза. Он рассказал о деятельности кооперации Кубани в 2023 году, о помощи кооперативных организаций участникам СВО и их семьям, жителям новых территорий, призвал кооператоров проявить высокую социальную активность и прийти на выборы президента России. Кроме того, напомнил, что этот год объявлен Годом семьи, и порекомендовал работникам потребкооперации публиковать материалы о лучших кооперативных семьях в газете «Российская кооперация» и других СМИ.

КУРСОМ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

По итогам работы за 2023 год Ишлейское райпо Чувашии вновь вошло в Клуб миллиардеров Центросоюза.

На собрании уполномоченных провели анализ хозяйственно-финансовой деятельности за прошлый год и определили перспективные задачи на 2024 год.

Как отметила председатель совета райпо Татьяна Павлова, важнейшими задачами Ишлейского райпо являются создание условий для наиболее полного удовлетворения спроса населения на товары и услуги и повышение качества обслуживания. Районное потребительское общество активно развивает розничную торговлю, общественное питание, производство, аптечную деятельность, бытовые услуги. Потребкооперация округа обеспечивает товарами и услугами почти 20 тысяч человек. Из 172 населённых пунктов в округе магазины райпо расположены в 75.

Райпо остаётся социально значимой организацией муниципалитета. В бюджеты различных уровней уплачено налогов и сборов на сумму 70 миллионов рублей. Жителей 15 деревень обеспечивают товарами первой необходимости мобильные автолавки. По итогам прошлого года у населения закуплено 78 тонн мяса, реализовано 58 тонн зерна, 67 тонн комбикормов, 155 тонн отрубей, свыше 5 тысяч штук молодняка птицы.

В рамках реализации Комплексной программы развития открыт магазин «Универсам», проведён капитальный ремонт аптеки в Кугесях, магазина в деревне Нижний Магаз, обновлён фасад кафе «Рябинушка» и т.д. Строительство, реконструкция, модернизация объектов являются приоритетными направлениями развития и на нынешний год.

В экономическом соревновании Чувашпотребсоюза Ишлейское райпо является одним из лидеров по общей деятельности, отметила Татьяна Евгеньевна. Подводя итоги, она подчеркнула, что райпо достойно



справилось с проблемами и задачами, смогло обеспечить рост объёмов, инвестировать в развитие материально-технической базы, сохранить квалифицированные кадры. Большим подспорьем стали субсидии из бюджета на возмещение части затрат, связанных с приобретением оборудования для хлебопекарного цеха на сумму 567 тысяч рублей. Татьяна Павлова поблагодарила администрацию Чебоксарского муниципального округа, руководство Чувашпотребсоюза, коллектив райпо за плодотворную совместную работу и выразила уверенность, что потребительское общество и впредь будет успешно справляться со всеми современными вызовами.

Председатель совета Чувашпотребсоюза Валерий Павлов рассказал о приоритетных проектах, которые реализуются в целом в системе Чувашпотребсоюза, и планах на нынешний год. Он выразил уверенность, что кооператорам республики удастся

сохранить доверие покупателей, клиентов и продолжить внедрять инвестиционные проекты в рамках Комплексной программы развития потребительской кооперации.

ОБЕСПЕЧИВАЯ СЕЛЯН ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ...

На собрании уполномоченных в Урмарском райпо подвели итоги работы за прошлый год.

Председатель совета Урмарского райпо Марина Сейфуллина отметила, что потребительское общество, бесперебойно обеспечивая сельчан товарами и услугами, остаётся одним из социально значимых предприятий округа. В 10 населённых пунктах, где нет стационарной торговли, организована выездная торговля. Горячее питание повара предоставляют детям в 14 школах и 12 детских садах Урмарского округа. В 2023 году перечислено налогов в бюджеты всех уровней 20 миллионов рублей. В развитие материально-технической базы в рамках реализации Комплексной программы развития вложено около 13 миллионов рублей. Закуплено и реализовано населению 4,5 тысячи голов кур, около 4 тонн удобрений, 2,6 тонны лука-севка, почти 5 тонн семенного картофеля.

Среди планов на этот год – ремонт и реконструкция магазинов, обновление торгового и холодильного оборудования, повышение качества выпускаемой продукции.

Председатель правления Чувашпотребсоюза Людмила Абрамова поблагодарила коллектив за работу и рассказала о задачах, которые стоят в этом году перед кооператорами республики, запланированных мероприятиях. В частности, в сентябре в Чебоксарах состоится форум потребительской кооперации, в котором примут участие представители потребсоюзов страны.

ПОДГОТОВИЛА НАДЕЖДА АНТОНОВА,
Чувашская Республика

«ОТЛИЧНАЯ РАБОТА», – СКАЗАЛИ ПАЙЩИКИ СВОЕМУ РАЙПО

■ РОЗА ХУЗИНА,
Удмуртская Республика

Состоялось отчётное собрание уполномоченных членов пайщиков Селтинского райпо по итогам работы предприятия за 2023 год.

На собрание пригласили главу муниципального образования «Муниципальный округ Селтинский район Удмуртской Республики» Василия Протопопова.

С отчётным докладом перед уполномоченными выступила председатель совета Селтинского райпо Елена Кутузова.

В своём выступлении Елена Григорьевна остановилась на каждой отрасли отдельно, обозначая важность каждой, выделяя её преимущества, достижения, результаты, выделяя сильные и слабые стороны. Одна из приоритетных отраслей в работе кооперативных организаций – заготовительная. На селе благодаря продаже излишков сельскохозяйственной продукции пополняются доходы семей.

Лучшим заготовителем овощей стала Августа Тюлькина с результатом 6924 килограмма. Лучшим сдачкой макулатуры стала Ольга Хлебникова, она заготовила тонну макулатуры. Заведующая магазином «ТПС» Ирина Липатова продала кооператорам 639 штук молодняка птицы.

Лучшие сдачки были отмечены благодарственными письмами и подарками.

Большое внимание райпо уделяет строительству, ремонту и реконструкции магазинов. Все магазины райцентра отличаются единым стилем оформления. Райпо стремится к высокой культуре обслуживания, тесно сотрудничает с администрацией района, принимает активное участие в районных мероприятиях.

Глава района Василий Протопопов отметил: «В нашем районе вы – лучшие. У вас высокая производительность труда. Райпо является основным налогоплательщиком. Прошлым летом на спортивном фестивале более 900 школьников накормили. Желая и в дальнейшем планку не снижать».

А пайщики и уполномоченные оценили работу райпо на «отлично».

ВЫПОЛНИЛИ И ПЕРЕВЫПОЛНИЛИ ЗА СЧЁТ ЧЕГО?

В Хвастовичском ПО «Хлебозавод» Калужской области состоялось собрание уполномоченных пайщиков, участие в котором приняли заместитель председателя правления облпотребсоюза Валерий Игнатов и начальник управления экономики МР «Хвастовичский район» Татьяна Трофимова.

В отчётном докладе председатель правления ПО Гурми Махарадзе рассказал уполномоченным о проделанной за год работе. Утверждённые на год планы удалось выполнить, а по отдельным показателям превзой-

ти. Годовая прибыль составила 3,2 миллиона рублей. Все отрасли сработали без убытков. Вложения в развитие МТБ составили 1,3 миллиона. Обеспечен рост зарплат на 12 процентов. Активно участвовало потребобщество в программе «Развитие потребительской кооперации в Калужской области на 2021–2023 годы». Закуплено хлебопекарное оборудование на 430 тысяч рублей, для торговых процессов – на 500 тысяч. Минсельхоз компенсировал потребобществу затраты по программе на сумму 590 тысяч рублей, а также были компенсированы затраты по доставке товаров свыше 11 километров более чем на 400 тысяч рублей.

Уполномоченные пайщики в своих выступлениях одобрили работу совета и правления потребобщества, поддержали усилия коллектива по увеличению переработки закупаемой сельхозпродукции и выпуску консервации, по наращиванию объёмов солёной, квашенной – продукции, пользующейся высоким спросом у населения.

Валерий Игнатов перед собранием ознакомился с работой магазинов в Колодях, Красном, Пеневичах, цехов по выпуску продукции, поблагодарил коллектив за достигнутые результаты, отметил ряд вопросов, над решением которых следует работать более активно. А это в первую очередь – участие в программе «Развитие потребительской кооперации Калужской области на 2024 год», увеличение выпуска консервной продукции, колбасных изделий и полуфабрикатов.

Начальник управления экономики администрации МР «Хвастовичский район» Татьяна Трофимова заверила собрание, что поддержка администрации в деятельности по обслуживанию жителей сельских населённых пунктов будет продолжена, а за проделанную работу поблагодарила коллектив.

Уполномоченные пайщики единогласно оценили работу совета, правления потребобщества на «хорошо». С сайта облпотребсоюза

ОПРЕДЕЛИЛИСЬ С ВОЗМОЖНОСТЯМИ РОСТА

Кооператоры Венгеровского района подвели итоги работы в 2023 году, определили основные задачи и возможности для развития на текущий год.

В работе отчётного собрания приняли участие и выступили заместитель председателя правления облпотребсоюза Сергей Тузниченко, глава администрации района Сергей Черных, председатель районного совета депутатов Владимир Никулич.

Как отметила в своём докладе председатель совета производственно-торгового потребительского общества Вера Роор, совокупный объём деятельности за 2023 год составил 322 миллиона 836 тысяч рублей.

Торговля составляет более 90 процентов в общем объёме деятельности ПТПО. На долю потребительской кооперации приходится более 12 процентов районного товарооборота.

Оборот общественного питания – 14,4 миллиона.

Хороший рост товарооборота достигнут в ряде сельских магазинов. Так, в магазинах ТПС в деревне Красная ох вырос в 1,5 раза, в селе Новые Кулики – в 1,4.

105 процентов составил рост объёмов в общественном питании.

По-прежнему пользуется спросом у населения такая услуга, как продажа товаров в кредит. Её объём за минувший год составил почти 3,3 миллиона рублей.

Продолжалась работа по автоматизации торговых объектов. К системе «Честный знак» подключены все магазины ПТПО, 32 магазина оборудованы терминалами для безналичного расчёта.

На промышленных предприятиях выпущено продукции на сумму 7 миллионов 464 тысячи рублей в оптовых ценах. Это хлебобулочные изделия, полуфабрикаты, швейные изделия. Установлено новое технологическое оборудование.

Полтора миллиона рублей составила полученная кооператорами компенсация расходов по программе «11 км». Активное взаимодействие с органами местной власти позволило получить из бюджета субсидии в размере более 1,3 миллиона рублей.

Основные задачи на текущий год, как подчеркнула председатель, – обеспечить финансовую устойчивость всех предприятий, нарастить объёмы продаж в магазинах, обеспечить социальную защиту трудовых коллективов, активнее заниматься подготовкой кадров и ряд других актуальных проблем.



В мероприятиях, утверждённых собранием на этот год, запланировано довести оборот розничной торговли и общественного питания до 312,8 миллиона рублей.

Будет произведена реконструкция, замена оборудования в ряде магазинов в райцентре. Намечено активнее использовать возможности работы с поставщиками через закупочный комитет ОПС, продолжить автоматизацию торговых процессов, расширить обслуживание жителей удалённых и малых населённых пунктов за счёт розничной торговли.

Выступившие на собрании глава администрации района и председатель районного совета депутатов в целом поддержали программу кооператоров по развитию хозяйственной деятельности в текущем году, высказали предложения по расширению торговой площади магазина «Кооператор», пользующегося популярностью у жителей, сохранению магазинов в глубинке, увеличению развездной торговли.

Собрание оценило работу совета ПТПО за отчётный период как удовлетворительную.

КАК УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЁМЫ, РЕШАЛИ КООПЕРАТОРЫ НА ОТЧЁТНОМ СОБРАНИИ

Обсудили итоги работы в прошедшем году и определили основные задачи на текущий год кооператоры Чистоозёрного райпотребсоюза.

В работе собрания приняли участие заместитель председателя правления облпотребсоюза Сергей Тузниченко, председатель районного совета депутатов Владимир Самохин, заместители главы районной администрации Валерий Таратонов и Андрей Сапсай.

С отчётным докладом о работе совета РПС выступил председатель совета райпотребсоюза Александр Швейцер. Акцент в докладе был сделан на то, как коллектив выполнял свои обязательства, определённые в стратегии социально-экономического развития на 2023 год.

Докладчик подчеркнул, что «несмотря на спад потребительского спроса, сложную экономическую ситуацию, мы вышли на положительный результат по объёмам и качественным показателям».

Совокупный объём деятельности составил 309 миллионов 383 тысячи рублей, программа выполнена на 101 процент. По сравнению с предыдущим годом рост в действующих ценах составил 104 процента.

Объём розничной торговли превысил 302 миллиона рублей – это 105,5 процента к предыдущему году. Более 120 процентов составил рост товарооборота в магазинах сёл Журавка, Б-Юдино, Н-Красное, Польяново.

Удельный вес продаж непродовольственных товаров в отчётном году был 40 процентов, в текущем планируется довести до 45 процентов.

За год было произведено промышленной продукции на 11,9 миллиона рублей – это 123 процента к прошлому году. Выросли выпуск хлеба и хлебобулочных изделий, реализация солёной рыбы. Так, сельди было продано 3,9 тонны. Ещё год назад выпуском этого вида пищевой продукции кооператоры не занимались.

В целом РПС получил за год 6,1 миллиона рублей прибыли.

Кооператоры активно участвовали в программе «11 км» – было получено возмещение в сумме 750 тысяч рублей, 250 тысяч получено от администрации как компенсация части расходов на приобретение основных средств.

Председатель обозначил и основные задачи, что должны быть приоритетными в текущем году. Это достижение финансовой стабильности, рост объёмов в основных отраслях, в первую очередь в общественном питании, обновление ассортимента выпускаемой продукции, расширение рынка её сбыта, повышение качества предоставляемых услуг для пайщиков и сельского населения и ряд других актуальных направлений в хозяйственной деятельности.

Выступившие в прениях руководители органов местной власти дали хорошую оценку работе кооператоров района в отчётном году, высказали свои пожелания. В частности, совместными усилиями предстоит решить проблему по приобретению автолавок для развездной торговли в отдалённых и малых населённых пунктах.

Собрание признало работу совета за отчётный период удовлетворительной.

ПОДГОТОВИЛ ЮРИЙ НИКОЛАЕВ,
Новосибирская область

СВЕТЛАНА ВШИВКОВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ВЕРЕЩАГИНСКОГО РАЙПОТРЕБСОЮЗА:

«МАРКИРОВКА ТОВАРА ЗАЩИЩАЕТ ПОКУПАТЕЛЯ. КТО ЗАЩИТИТ ПРОДАВЦА?»

С 1 апреля вступает в силу требование обязательной маркировки при производстве и продаже большинства товаров лёгкой промышленности – практически все виды одежды, за редким исключением. С какими проблемами столкнутся розничные продавцы этих товаров, наш корреспондент узнал у председателя совета Верещягинского райпотребсоюза Пермского краевого союза потребительских обществ Светланы Вшивковой.

– Светлана Петровна, маркировка товара должна защищать права покупателя. Что тут неправильно?

– На первый взгляд всё правильно. Исполнительная власть заботится об интересах потребителей и стремится к прозрачности в расчётах при реализации как можно большего числа товарных групп. Но почему при этом должны страдать розничные продавцы? Ведь положением предусмотрено, что маркировке подлежат не только вновь произведённые товары, но и те, что находятся в остатках в магазинах розничной торговой сети. И эти остатки нам, продавцам, до 30 сентября сего года необходимо описать, заказать на них коды маркировки и до 1 ноября ввести в оборот. Если мы не сделаем этого, то, поскольку функционал «Маркировка остатков» в системе «Честный знак» станет недоступным, мы должны будем утилизировать товары. Продавать их на прежних условиях мы не имеем права.

– А в чём сложность отмаркировать товарные остатки?

– Потребительские общества – это не один и не два магазина, находящиеся в одном населённом пункте в шаговой доступности друг от друга. Это десятки магазинов, разбросанных по городским и муниципальным округам регионов России, отстоящих друг от друга тоже на десятки, а то и сотни километров. Сейчас под маркировку попала группа с огромным ассортиментом товаров. Больше того – с огромным количеством образцов. При этом на прилавках наших магазинов товары этой группы могут лежать не один год. Нам предстоит все их выявить, вывезти на склад, авторизоваться в системе маркировки с использованием усиленной квалифицированной

электронной подписи, описать все эти товары в национальном каталоге маркированных товаров, закупить на все товарные остатки коды маркировки по 60 копеек за штуку и вновь запустить товары в оборот.

– 60 копеек... Это дорого?

– Нет, конечно. Но главные проблемы и расходы у нас будут заключаться не в этом. Ведь расчёты по продажам маркированных товаров производятся с помощью специального сканера. Хорошо, если он будет быстро считывать новый код Data Matrix на товары лёгкой промышленности, тогда не нужно менять сканер. А если нет, замена сканера вам обеспечена. Но в любом случае придётся заниматься перепрошивкой контрольно-кассовых машин и обновлением программы. А это стоит денег. Ладно, если у вас один-два магазина. А у нас их семь. В какую сумму выльются эти затраты?

С другой стороны, и 60 копеек, если помножить их на все товарные остатки, тоже сумма. А если на товар утеряны документы, что вполне возможно за долгие годы его пребывания на прилавке сельского магазина, в котором за это время сменилось энное количество продавцов? Как быть в такой ситуации? Выдавать пальто за майку, а костюм-тройку – за футболку с трусами, чтобы продать, минуя «Честный знак»? Не смешно? А главное – это не только финансовые, но огромные физические затраты. Ведь все товарные остатки нужно вывезти из всех магазинов на склад, задействовать людей, а они у нас в дефиците, и транспорт. А потом отмаркированные товары опять распределять по магазинам.

И ладно, если бы законодатель действительно своими новациями ставил задачу тотального учёта и контроля за выпуском и продажами товаров. Но ведь эти требования не распространяются на рыночную торговлю. Рынки или, как они сейчас все поголовно называются, ярмарки никто не отменял, и там торговать всеми товарами, подлежащими маркировке, можно без неё и без ограничений. Я понимаю, «закон суров, но это закон». Но суровость закона должна дополняться ещё и справедливостью.

– У вас есть на этот счёт предложения?

– А ничего изобретать и не нужно. Когда раньше под обязательную маркировку попали напитки, никто не заставлял розничных продавцов считать остатки на своих



складах и в магазинах, заказывать и клеить на них коды маркировки и пускать в оборот через систему «Честный знак». Новые коды маркировки тогда появились только на вновь выпущенной продукции, а старая продавалась по старинке, как ей и было положено по срокам хранения и реализации. Что мешает эту практику распространить и на продукцию лёгкой промышленности?

Мне иногда кажется, что законодатели, принимая те или иные законы, плохо представляют себе ситуацию на местах, особенно в сельской глубинке. Ведь любая инициатива, так или иначе ограничивающая свободу торговли, вызывает ответную реакцию и мотивирует как производителя, так и много продавца на нелегальный оборот продукции. Именно поэтому при принятии того или иного законопроекта необходимо учитывать все нюансы, а не только те, что видны на поверхности.

БЕСЕДОВАЛ МИХАИЛ КРАСНЫХ,
соб. корр., Пермский край

■ ЛЮДМИЛА КАРТАШОВА,
соб. корр., Республика Татарстан,
Республика Мордовия

Нынешняя зима во многих регионах, где работает кооперация, часто оборачивалась снегопадами и морозами масштаба стихийного бедствия. Как проявили себя в этих условиях на сельских дорогах кооперативные автолавок?

В Татарстане, несмотря на развитую кооперативную торговлю на сельских территориях, многие селения не имеют стационарного торгового обслуживания. Туда ездят автолавок – в каждом районе (а их в РТ 43) кооператоры по графику и маршрутам, согласованным с местной администрацией, доставляют селянам нужные товары. Как эта система работала нынешней зимой?

ЛОПАТА И ТРОС ВСЕГДА С СОБОЙ

Во второй декаде февраля ночью в некоторых районах Татарстана температура опускалась до минус 40 градусов. С утра 14 февраля в Дрожжановском районе было минус 39, и автолавок не сдвинулись с места...

– Мы с женой Сиреней, которая работает со мной продавцом, не смогли выехать, – рассказывает водитель автолавки ПК «Дрожжановская кооперация» Марат Алиев. – Такое хоть и редко, но случается. Зато на следующий день стало значительно теплее, и мы выехали туда, куда накануне не смогли добраться. Предупре-

АВТОЛАВКА В ФОРС-МАЖОРЕ КАК РАБОТАЕТ КООПЕРАТИВНЫЙ ТРАНСПОРТ ВО ВРЕМЯ СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ

дили людей по телефону, чтобы подходить к назначенному месту.

В половине восьмого утра супруги Алиевы были уже в деревне Хайбулдино. В нынешнюю снежную зиму водители автолавок непременно брали с собой в поездки лопату, трос и другие приспособления, чтобы в случае сильных заносов не застрять на дороге, собственноручно выбраться из сугробов. Дороги к малым селениям, где нет магазинов – головная боль для кооператоров. Но ведь не оставишь людей без хлеба, без товаров первой необходимости. Приходится постоянно держать руку на пульсе, слушать местные новости: как там погода, и корректировать планы в зависимости от ситуации.

Например, в Мордовии в одну из отдалённых деревень Краснослободского района кооператоры ООО «Старо-Синдровское» как-то, застряв в снегу, везли товары на санках. А во время половодья, когда вышедшая из берегов река превратила дорогу к магазину на окраине села Старое Синдрово в водный поток, пришлось перевозить товары на лодке или носить их на себе, облачившись в водонепроницаемые костюмы. Кстати, подобная ситуация в половодье складывалась и в соседнем Ельниковском районе, пока там дорогу не отремонтировали.

В Татарстане, где дороги лучше, чем в Мордовии, тоже есть селения, доби-

раться до которых стоит больших трудов. Взять в том же Дрожжановском районе деревню Малое Шаймурзино – чтобы доехать до неё от трассы, приходится колесить по грунтовке в полях 8 километров. Во время распутицы обязательно застрянешь. Кооператоры в такие «опасные» дни корректируют график и заранее предупреждают жителей.

САМООБЛОЖЕНИЕ – СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ

Водители автолавок нередко жалуются, что передвигаться внутри сельских населённых пунктов намного труднее, чем подъезжать к ним. Причина в ответственности: если за чистоту и безопасность главных трасс отвечают федеральные, республиканские районные органы, они же финансируют все работы, то дороги внутри деревень контролирует и содержит сельская администрация. А сельский бюджет настолько мал, что на дороги средств не хватает. Между тем кооператорам на автолавке приходится активно передвигаться по всему селу, делая несколько остановок в разных местах для удобства пожилых жителей.

Например, в Атюрьевском районе Мордовии есть деревня Нижний Пишляй, куда по графику приезжает выездная кооперативная «Газель». Обычно она останав-

ливается в условленном месте на главной улице. Но на окраине деревни проживает одинокая старушка, к домику которой кооператоры подъезжают специально, чтобы вручить заказанные продукты. Как-то «Газель» не смогла в распутицу доехать до жилища бабушки, и кооператоры не поскупились нанять «Ниву», лишь бы хозяйка не осталась без продуктов.

– Часто слышим от людей, что мы, кооператоры, нужны селу. В самом деле кто, кроме нас? И очень больно, когда не по своей вине мы не можем доставить нужные товары, когда страдают люди, – говорит директор ООО «Стрельниковское» из Мордовпотребсоюза Галия Палютина.

Татарстанский водитель автолавки Марат Алиев также свидетельствует, что нередко подвозит товары прямо к дому того или иного покупателя – да и как иначе, если заказан мешок сахарного песка, муки или другой крупногабаритный груз.

– Автолавок трудно из-за дорог, по которым, бывает, не проедешь зимой – снегом занесены, а осенью и весной – непроходимая грязь, – пожаловался Марат и тут же с оптимизмом добавил, что есть хорошее решение этой проблемы на селе – самообложение. В том же Дрожжановском районе в последнее время активно строят дороги внутри сёл за счёт самообложения. Это когда жители села собирают определённую сумму с каждого подворья, а государство добавляет к ним денежные средства из бюджета. Таким образом добротные дороги появились внутри села Большая Цильна.

ОПЫТ

■ **ТАТЬЯНА МАЛЬЦЕВА,**
Свердловская область

В Свердловском облпотребсоюзе прошёл тренинг личностного роста «Руководитель, ты супер!» – для руководителей и специалистов кооперативных организаций системы, состоящих в кадровом резерве.

Учёбу открыла председатель правления облпотребсоюза Елена Шанина, которая подчеркнула важность обучения руководителей. Тренинг провела Инна Крутько – доктор психологических наук, эксперт в области управления персоналом.

Главные задачи тренинга – расширение возможностей мышления руководителя кооперативной организации, обучение новым технологиям управления персоналом, способам постановки целей для подчинённых и распределения обязанностей, расстановка приоритетов, а также методы распознавания своих и чужих эмоций, поддержание позитивных межличностных отношений в рабочем коллективе, поиск способов управления стрессом и преодоления конфликтов.

При дефиците кадров руководитель зачастую становится «заложником» своих же сотрудников, которые часто манипулируют, угрожают увольнением, высказывают своё недовольство, часто необоснованное. Как не допустить таких ситуаций в кооперативной организации и как выходить из них, сохранив коллектив и направив его в нужное русло для достижения общей цели организации? Как развить эмоциональный интеллект и грамотно управлять временем, правильно мотивировать сотрудников? На эти и многие другие вопросы руководители организаций искали ответы на тренинге.

Тренинг начался с вопросов: «Зачем я тут?», «Ответ на какой вопрос я хочу получить?», «Чем я горжусь в своей деятельности?»

Из ответов следовало, что многим не хватает понимания, куда двигаться дальше в долгосрочной перспективе в период неопределённости, чувствуется недостаточность поддержки команды, отсутствие эффективной коммуникации с персоналом. Остро стоят проблемы кадрового дефицита. Молодым руководителям и сотрудникам кадрового резерва зачастую не хватает уверенности в себе и грамот-



КАК УПРАВЛЯТЬ КАДРАМИ, КОГДА ИХ НЕ ХВАТАЕТ

ного представления своей позиции в коллективе.

Личностный тренинг для руководителей, осуществляющих свою деятельность в сельской местности и малых населённых пунктах, особенно полезен, так как помогает развить лидерские качества и улучшить работу в условиях, которые могут быть нестандартными и отличными от городских.

Ведущая тренинга отметила, что в организации должно быть два пласта общения. Деловое общение – это грамотная постановка задачи работнику. А вот психологическое – это межличностное общение, направленное на повышение лояльности персонала к руководству. Если этого удастся добиться, формируется команда единомышленников, с которой руководитель пойдёт дальше по пути развития.

Большой блок тренинга был уделён так называемым форс-мажорам, которые случаются в работе любой организации и которые помогают определить истинных лидеров на предприятии, за которым пойдут все остальные и которые создадут сильную команду в организации.

В рамках тренинга провели три практические игры. Первая была направлена на правильность построения коммуникаций с персоналом и правильную постановку задач работникам. Вторая игра – освоение командной работы, выявление лидера в условиях форс-мажора. Третья – взаимодействие «руководитель – подчинённый», конфликтные ситуации – как их избежать и как из них выходить.

– Мы благодарны облпотребсоюзу за организацию тренинга. Он помог получить новые знания и навыки, которые могут быть применены в работе. Я объективно оценила свою работу, а также работу руководителей структурных подразделений своей организации, сделав выводы и определив дальнейшую совместную работу над коммуникациями внутри организации, – оценила итог тренинга председатель правления Артинского райпо Вера Овсюк.

На снимке: тренер Инна Крутько и исполняющая обязанности председателя правления Шалинского райпо Светлана Косотурова.

Фото автора

БЕЗ ПАЙЩИКОВ НЕТ И КООПЕРАЦИИ

■ **ДАРЬЯ СМЕРНОВА,**
соб. корр., Нижегородская область

На очередном заседании совета НОСПО рекомендовано усилить работу по кооперированию новых пайщиков. Совет также решал вопросы медицинского обслуживания сотрудников, оптового звена торговли и кадров.

Совет рассмотрел вопрос об оказании медицинских услуг, предоставляемых городской клинической больницей № 38 для сотрудников системы Нижегородского областного союза потребительских обществ. Было принято решение заключить договор о медицинском обслуживании работников нижегородской потребительской кооперации.

Председатель совета НОСПО Алексей Ериков рассказал о необходимости создания структуры оптового звена с целью поставки товаров на все предприятия системы нижегородской потребкооперации, используя положительный опыт работы чувашских кооператоров. По словам Алексея Валерьевича, сегодня логистический центр кооператоров Чувашии с годовым оборотом 1,9 миллиарда рублей – один из крупнейших оптовых операторов в регионе и снабжает товарами не

только организации потребительской кооперации, но и местные сети.

О состоянии и принимаемых мерах для решения кадровых вопросов на предприятиях системы нижегородской потребительской кооперации доложила руководитель отдела кадров НОСПО Мария Александровна Комракова. Она отметила, что в вопросах управления персоналом в системе нижегородской потребкооперации есть нерешённые проблемы, главные из которых – отсутствие обоснованных методов планирования численности персонала, вопросы с профессиональным развитием, обучением, подготовкой и переподготовкой, дисбаланс между производительностью труда и уровнем заработной платы, низкая мотивация, недостаточный приток высококвалифицированных специалистов и молодёжи. Для решения данных проблем в ближайшее время необходимо сформировать единую кадровую политику системы НОСПО и определить её направления.

На заседании совета были утверждены нормы кооперирования населения на 2024 год.

– Особое внимание в этом году нужно уделить работе с пайщиками, – подчеркнул председатель совета Алексей Валерьевич Ериков. – Для выполнения плана необходимо усилить работу по кооперированию, тем более что сделать это можно за счёт работников кооперативных организаций.

КТО С ХЛЕБОМ ПЕРВЫЙ

Лидирующие позиции среди производственных предприятий системы Тульского облпотребсоюза за 2023 год занимает Епифанская хлебопекарня.

Объём производства хлебобулочных изделий увеличился по сравнению с предыдущим годом на 20 процентов. Увеличение произошло за счёт реконструкции кондитерского цеха, расширения ассортимента выпускаемой продукции, а также приобретения нового оборудования – ферментатора для производства бездрожжевого хлеба на основе живой закваски. Применение нового оборудования повлияло также на качество выпускаемой продукции, улучшило вкусовые качества, увеличило сроки реализации продукции.

С реконструкцией кондитерского цеха расширился ассортимент вырабатываемой продукции, который насчитывает более 30 наименований, постоянно поступающих в розничную сеть Епифанского потребобщества: беляши, пироги, пирожки с различными начинками, рулеты, кексы, ватрушки, мармелад и другие изделия.

Основной сбыт продукции хлебопекарни производится в магазины Епифанского потребобщества, а также предпринимателям за пределы района. Покупателей привлекает свежая продукция, поэтому в магазине п. Епифань с раннего утра они с нетерпением ждут свежеспечённых хлебобулочных изделий. С апреля начнёт работать и дневная смена. Благодаря удачному месторасположению п. Епифань на пути туристических маршрутов на Поле Куликово продукция пекарни нашла своего покупателя среди туристов.

С сайта ТОСПО

СЛЕПИТЬ ВРУЧНУЮ. ПРОДАТЬ КРАСИВО

■ **РОЗА ХУЗИНА,**
Удмуртская Республика

Для дополнительного привлечения покупателей в центральных магазинах Алнашского райпо разыграли 3 килограммапельменей собственного производства: мяско-картофельные, мясные и мяско-капустные.

Участников было 50 человек. Победителя определил генератор случайных чисел.

В каждом магазине Алнашского райпо всегда в продаже имеются пельменные полуфабрикаты в широком ассортименте и на любой вкус. Большим спросом пользуются пельмени «Зимушка» с квашеной капустой, «Столичные», «Зимушка» со свежей капустой, мяско-картофельные и «Домашние».



ВЗРОСЛЕТЬ БЕЗ ВРЕДНЫХ ПРИВЫЧЕК

КАК ПОМОЧЬ В ЭТОМ СТУДЕНТУ?

Вчерашний школьник стал студентом. Хочет самоутвердиться, показать себя взрослым перед собой и одноклассниками. Причём порой далеко небезобидными способами – с помощью курения, приёма алкоголя, а то и наркотиков...

Что тут могут сделать и делают педагоги? Как удержать молодых людей от приобретения вредных привычек? Опытом делится Наталья Шарденкова, директор Брянского кооперативного техникума:

– Профилактические меры – это хорошо. Но применять их нужно разумно. Несколько лет назад в регионах проводили тестирование студентов на запрещённые вещества. Процедура была добровольной, анонимной и только с разрешения родителей учащихся. Но эта практика не прижилась. Такие проверки скорее пугали детей, чем помогали выявить и решить реальную проблему. Да и нет такой практики – распространение наркотиков в школе и техникуме.

Более актуальная напасть сегодня – это вейпы с десятками разных вкусов, которыми дымят и девочки, и мальчики, в том числе в туалетах на переменах. Поймать таких нарушителей сложно: в отличие от обычных сигарет у этих нет едкого табачного дыма и запаха, гаджет легко спрятать в карман или сумку.

Запреты и беседы о вреде курения не помогают. Как показывает практика, дети должны прийти к этому сами. Например, через спорт. Наши студенты знают, что если они будут курить вейп или сигареты, то не смогут пробежать марафон, достойно выступить на областных соревнованиях или поставить новый спортивный рекорд. Те, кто занимается волонтерством, в том числе помогают детям в больницах и подопечным благотворительного фонда «Ванечка», вредных привычек не имеют в принципе. Им не нужно лишний раз объяснять, как важно быть здоровым, они видят всё своими глазами. Вот лучший способ показать, что такое хорошо, а что такое плохо. Радует, что тех, кто осознанно выбирает здоровый образ жизни, в нашем техникуме с каждым годом становится всё больше.

ПОДГОТОВИЛА ОЛЬГА МОМОТ,
соб. корр., Брянская область

ЛАУРЕАТ ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА

Ижевский техникум экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза – лауреат Всероссийского конкурса «100 лучших организаций Российской Федерации».

Техникум был признан образовательной организацией, обладающей наиболее высокой конкурентоспособностью и наиболее динамично развивающейся за период с 2021 по 2023 год. Он выпускает студентов по 10 востребованным специальностям.

По результатам Всероссийского публичного закрытого конкурса и накануне своего 95-летия техникум стал лауреатом Всероссийского конкурса «100 лучших организаций Российской Федерации».

С сайта респотребсоюза



ВОЙДИ В ОТКРЫТЫЕ ДВЕРИ, ЧТОБЫ УЗНАТЬ, ПОДХОДИТ ЛИ ТЕХНИКУМ

■ РОЗА ХУЗИНА,
Удмуртская Республика

В Ижевском техникуме экономики, управления и права Удмуртпотребсоюза состоялся День открытых дверей для учащихся выпускных классов. Мероприятие посетили 156 школьников.

Перед будущими выпускниками

школ выступал преподаватель, бывший выпускник техникума Егор Костин. Он рассказал о специальностях техникума, об условиях поступления и о студенческой жизни.

Студенты – активисты техникума провели для школьников небольшие ознакомительные экскурсии. На мероприятии ребята общались в неформальной обстановке с будущими выпускниками, получая информацию о студенческой жизни из первых рук.

Под руководством преподавателей и волонтеров – студентов техникума будущие абитуриенты прошли профессиональные пробы, где студенты показали свои умения и навыки, а школьники непосредственно познакомились со специальностями техникума. Ребята смогли попробовать свои силы в разных специальностях, получив свой первый практический опыт и впечатления от будущей профессии.

Директор техникума Елена Белова поблагодарила преподавателей и студентов за участие в организации мероприятия и отметила: «Проведению мероприятия предшествовала большая профориентационная работа. Преподаватели совместно со студентами техникума предварительно посетили школы города с целью довести до учащихся 9-х классов информацию о техникуме и приглашали их в гости. Организаторы мероприятия ставили перед собой задачу сформировать у школьников верное представление о специальностях техникума, о возможности самореализации в процессе учёбы, и это им удалось. Надеемся, что ребята сделают правильный профессиональный выбор и пополнят нашу дружную студенческую семью».

Школьники остались довольны. Они получили не только массу впечатлений, но и ответы на вопросы о правилах приёма и зачисления, о стипендии, о возможности продолжения образования в вузах и о трудоустройстве.

УЧИТ НА СОБСТВЕННОМ ПРИМЕРЕ

КАФЕДРА ЖИЗНИ

■ АНАТОЛИЙ БЕЛОВ,
Астраханская область

Асылхан Уналбанов преподаёт в Астраханском кооперативном техникуме экономики и права дисциплины, связанные с правоохранительной деятельностью. Он подполковник полиции в отставке. Преподаёт со знанием дела.

Увлекательно и интересно проводит он учебные занятия со студентами 3-го и 4-го курсов, на конкретных примерах разбирая методы и приёмы раскрытия преступлений, задержания нарушителей общественного порядка, пресечения мошеннических схем.

– Асылхан Гарифуллаевич опытный педагог и человек с беспокойным сердцем, – говорит о нём заместитель директора техникума Татьяна Гукалова. – Для него важно наряду с преподавательской деятельностью и военно-патриотическое воспитание. Он считает, что будущие правоохранители должны быть прежде всего патриотами своей страны.

Педагог возглавил в техникуме клуб «Патриоты». Здесь он рассказывает о героях и ветеранах локальных конфликтов, об их верности воинской присяге, Родине.

Асылхан Гарифуллаевич учит ребят чтить память погибших бойцов, выполнявших воинский долг. Вместе со студентами они возлагают цветы к ме-

мориалам и захоронениям в дни памяти и скорби, участвуют в мероприятиях, посвящённых Дню защитника Отечества и Дню Победы, другим памятным датам.

С началом СВО педагог показывает на личном примере студентам, как надо поддерживать участников специальной военной операции: изготавливает окопные свечи и маскировочные сети, организует отправку писем на передовую, грузит в машины доски для блиндажей, выступает инициатором сбора средств для приобретения дронов и антидроновых комплексов, занимается доставкой гуманитарного груза бойцам-астраханцам. И что самое главное – ребята и сами принимают во всём этом участие.

ХОРОШИЙ СТАРТ. И ШАНС НА КАРЬЕРУ

Сыктывкарский кооперативный техникум Союза потребительских обществ Республики Коми – одно из старейших учебных заведений региона.

На протяжении более чем 90 лет техникум вносит вклад в развитие кадрового потенциала республики, не одно поколение его выпускников связало свою деятельность с потребительской кооперацией.

Сохранив лучшие традиции, техникум сумел адаптироваться к реалиям нового времени. Союз потребительских обществ Республики Коми – учредитель техникума отслеживает современные тенденции в образовании и ставит задачу идти по пути инновационного развития, чтобы готовить специалистов, востребованных на современном рынке труда.

Техникум предоставляет образовательные услуги по широкому перечню программ профессионального и дополнительного образования. Обучение осуществляется по очной и заочной формам с применением электронного формата и дистанционных образовательных технологий. Только за последние пять лет были открыты три новые специальности: «право и организация социального обеспечения», «документационное обеспечение управления и архивоведение», «графический дизайнер».

Учебные аудитории оснащены новейшими мультимедийными устройствами, функционируют семь компьютерных классов, высокотехнологичное оборудование позволяет

учащимся работать со специализированным программным обеспечением и успешно осваивать учебные дисциплины. Обновлён спортивный зал, работает уютная столовая, имеются общежитие, в котором созданы все необходимые условия для комфортного проживания и отдыха.

При поддержке учредителя за последние несколько лет в обновление материально-технической базы техникума вложено 13 миллионов рублей.

Обучающиеся и преподаватели вовлечены в научно-исследовательскую деятельность, принимают участие и занимают призовые места на олимпиадах, спартакиадах, конкурсах профессионального мастерства, чемпионатах регионального и федерального уровней.

Техникум тесно сотрудничает с Торгово-промышленной палатой Республики Коми, ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Промсвязьбанк», организациями МСБ, автономными некоммерческими организациями по всевозможным направлениям: практика и трудоустройство учащихся, деловые игры, экскурсии, кадровое партнёрство.

Престиж техникума повышается, число обучающихся выросло за последние пять лет с 530 до 670 человек. Ежегодно 84 процента выпускников техникума трудоустраиваются по выбранной профессии.

Сыктывкарский кооперативный техникум даёт своим ученикам профессию и хороший старт в будущее, возможность раскрывать и совершенствовать свой потенциал, быть уверенными в себе и успешно строить карьеру.

ПОДГОТОВИЛА ЛАРИСА ТЕМИНА,
Республика Коми



ПОРА ВЫЗЫВАТЬ АЙБОЛИТА

КАК ЛЕЧИТЬ ЖИВОТНЫХ В ДЕРЕВНЕ?

Многие кооператоры держат на подворье коз, овец, свиней, птицу... А ещё в сельских домах, как и в городских квартирах, часто живут собаки, кошки и даже попугайчики и хомячки. Куда обращаться жителю села, если его питомец заболел?

Конечно, к ветеринару. Сельскохозяйственные животные в республике на учёте, квалифицированные врачи-ветеринары закреплены за определёнными районами. Это настоящие профессионалы, которые искренне любят животных и знают, как им помочь.

– Весна на пороге. Мы с женой берём в это время на откорм бычков, – рассказал водитель ПО «Дрожжановская кооперация», житель села Большая Цильна Дрожжановского района Марат Алиев. – Раньше, когда моложе были, коров держали, быков, овец. Сейчас куры да гуси на подворье. Конечно, следим за животными, делаем прививки, если какой недуг – зовём

ветеринара. У нас окружной ветеринар работает на несколько селений, приезжает по вызову. Есть у него бесплатная помощь, есть и платная. Хороший ветеринар – Ильгиз Сафилов.

В Казани в ветклинике «Аист» работает Люция Тухватуллина. Можно сказать, что она ветеринар от бога. Тот, кто обратился к ней за помощью один раз, обязательно обратится в случае форс-мажора повторно. Люция Хайдаровна не только лечит городских животных, но и выезжает по вызову в сельскую местность. Например, в Высокогорском районе она шефствует над фермером, который держит свиней.

Многие сейчас держат на подворьях собак, в том числе породистых, крупных. Как-то раз к одному такому пациенту пригласил Люцию Хайдаровну житель посёлка Северного под Казанью. Животное повредило лапу, она у него уже начала гнить. Пёс огромный, 70 килограммов веса, среднеазиатская овчарка. Никого к себе не подпускает, хозяева боятся...

– Где больной? – поинтересовалась Люция и вошла, как говорят, в клетку, начав ласково разговаривать с животным, убеждать его, что пришла с добром и хочет помочь. Короче, удалось уговорить, усыпить пса и сделать ему все необходимые процедуры. Хозяева были безмерно благодарны ветеринару.

Увы, не везде благополучно обстоят дела с ветеринарной помощью в сельской местности: ветеринаров не хватает, нередко они не обладают достаточным профессионализмом... Вот что говорит по этому поводу бывший кооператор, ныне пенсионер Валерий Золотарёв:

– Я живу в посёлке Мирном, который уже много лет назад присоединили к Казани. Но мы как были сельчанами, так ими и остались: огороды возделываем, скотину держим. Вот у меня раньше и корова была, и овцы, и козы, и свиньи, даже верблюд одно время жил. Сейчас в хозяйстве девять лошадей. Конечно, живность, как и люди, время от времени нуждается в лечении, в профилактических прививках. Но ветеринары, которые сельчан обслуживают, нас обходят стороной. Мол, вы к городу привязаны, а не к селу, если вызываете нас – платите. Дорогое это, однако, удовольствие, да и обидно... Какой выход из положения нахожу? У меня нередко практику проходят студенты ветеринарной академии, вот они и помогают, а заодно и учатся.

Кстати, на вопрос, почему в Казани не оказывается бесплатная ветеринарная помощь животным на подворьях посёлков, в главном ветуправлении РТ лишь руками развели: мол, коль вы горожане, обращайтесь к городским властям, а мы к министерству сельского хозяйства приписаны и только село обслуживаем.

Для многих вопрос, где найти ветеринара, вообще не стоит. Услуга, как правило, платная, а денег на неё нет. Приходится заниматься самолечением животных.

Кооператор Наталия Комарова из мордовского села Большое Игнатово держит на подворье козу, поросят, кур.

– У меня поросята заболели, – пожаловалась Наталия Дмитриевна. – Отёчка у них, что-то типа ангины. Нет, ветеринара не зовём: бесплатного нет, а платный нам не по карману. Сами лечим: сходили в аптеку, купили что нужно, уколы поставили. Потому что ветеринар то же самое скажет и сделает, да ещё деньги попросит...

На снимке: ветврач Люция Тухватуллина.

КУЛИНАРНЫЙ ТУРИЗМ: СЕМЬ ВЁРСТ НЕ РАССТОЯНИЕ, ЧТОБЫ ВКУСНО ПОЕСТЬ

Сельский туризм – востребованный сегмент рынка туристических услуг. Как осваивают кооператоры это направление?

Председатель правления Татпотребсоюза Рашат Шаймарданов уверен в будущем кулинарного туризма и призывает кооператоров формировать общепит на селе вкупе с гостиничным бизнесом. Это выгодно ещё и потому, что имеется новый вид господдержки – грант «Агро-туризм», который выдаётся на развитие сельского туризма в размере до 10 миллионов рублей.

Ряд потреббоществ уже начали работу на этом направлении.

В небольшом Кайбицком районе успешно работает Молькеевское сельпо, где хорошо организованы заготовка сельхозпродукции и торговля, развиваются производство и общественное питание. То есть в наличии крепкая база для кулинарного туризма.

Несколько лет назад в селе Большое Подберезье местные меценаты открыли музей, посвящённый культуре Кайбиц-

кого района. Чего только нет на территории этого уникального комплекса, даже настоящая старинная мельница в рабочем состоянии, которую отыскали и восстановили. А какая интересная коллекция весов хранится в музейном отделении комплекса, начиная от самых древних!

Туристы в Большое Подберезье едут с удовольствием ещё и потому, что там им не только показывают неведомую старину, но и вкусно кормят. Хлеб и выпечку для них поставляют кооператоры Молькеевского сельпо.

Камско-Устинский, Рыбно-Слободской, Алексеевский, Спасский районы славятся тем, что расположены на берегах Волжско-Камского водохранилища, здесь испокон века развивалось рыболовство. Неудивительно, что местные кооператоры – мастера готовить экзотические, изумительные по вкусу рыбные блюда. Например, в посёлке Алексеевском, который славится красивой природой, золотоглавым храмом, конкурсами звонарей, кооператоры могут угостить туристов тутырмой

с рыбой, квасом на берёзовом соке, другими необычными местными блюдами. В Рыбно-Слободском районе, где работает ПО «Кама», повара готовят изумительные рыбные рулеты, фаршированную рыбу. И туристы, которые почитают этот край, часто заглядывают в местное кооперативное кафе, чтобы отведать рыбных блюд.

Камско-устыинские кооператоры – мастера варить уху. В своё время они угощали ею даже приехавшего в эти места отдохнуть и покататься на водных лыжах первого космонавта Земли Юрия Гагарина. И это не легенда, а самая настоящая быль, на основе которой можно сделать бренд – тур для туристов с ухой на берегу по-гагарински.

А какие изумительные торты, пирожные и другие десерты изготавливают кондитеры-кооператоры из Верхне-Услонского района, который, между прочим, расположен по соседству с Казанью.

Как видите, угощать туристов в Татарстане есть чем. Теперь надо активнее их к себе зазывать, предлагать задержаться на ночёвку... Кстати, кооператоры Советского райпо из Марпотребсоюза это направление уже взяли на вооружение: в посёлке Советском недавно открылось обновлённое кафе «Людмила», а к лету появится гостиница для туристов.

МИНСЕЛЬХОЗ УВЕЛИЧИВАЕТ ПОДДЕРЖКУ АГРОТУРИЗМА. КООПЕРАТОРЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

■ ОЛЬГА КУРГАНСКАЯ, соб. корр., Оренбургская область

В первом Всероссийском фермерском форуме, организованном Минсельхозом совместно с ассоциацией «Народный фермер», в составе делегации от Оренбургской области приняла участие руководитель ПК «Оренбургские пуховницы» Альбина Абсаямова.

Форум собрал порядка тысячи представителей малого агробизнеса со всей страны и дал возможность комплексно обсудить актуальные для фермеров темы – совершенствование мер господдержки, развитие сельхозкооперации, эффективный сбыт продукции, улучшение делового климата в АПК.

Министр сельского хозяйства Дмитрий Патрушев рассказал об этих и других направлениях работы. В частности, он отметил, что при большом внимании со стороны президента и правительства выстроена комплексная система мер господдержки, которая представляет собой только сегменту МСП: гранты, адресные субсидии. На их финансирование в 2024 году будет направлено порядка 14,5 миллиарда рублей.

Потребительский кооператив «Оренбургские пуховницы» в 2022 году выиграл грант «Агротуризм» на организацию экскурсионного тура «Оренбургский пуховый платок: сохранение традиции». Развивая туристическое направление деятельности, кооператоры на территории производственной базы под Оренбургом создали экоферму. Она стала новой локацией промышленного туризма в регионе.

– Наша цель и наша миссия – сохранять и развивать пуховязальный промысел в Оренбуржье. В рамках реализации проекта для агротуристов мы будем проводить экскурсии по ферме и производству, мастер-классы, организовывать бесплатные показы для детей-сирот, детей-инвалидов, граждан с ограниченными возможностями здоровья и пенсионеров, – делится планами руководитель ПК «Оренбургские пуховницы» Альбина Абсаямова.

В Министерстве сельского хозяйства постоянно анализируют эффективность мер и спрос на них, чтобы совершенствовать правила и правильно выбирать приоритеты. Так, востребованность гранта «Агротуризм», появившегося в 2022 году, постоянно растёт, поэтому увеличивается и финансирование. В 2024 году лимит почти в 2,5 раза больше, чем пару лет назад. Хозяйства, получившие грант, уже посетили более полумиллиона гостей.



ВКУСНО НАКОРМИТЬ ТЫСЯЧУ ЧЕЛОВЕК – ЭТО УЖЕ ИСКУССТВО

■ ДАРЬЯ СМЕРНОВА,
соб. корр., Нижегородская область

Профессию повара нынешний председатель правления потребительского кооператива «Уют» Нина Гольцова выбрала ещё в детстве.

– Мне всегда нравилось готовить, – говорит Нина Викторовна. – Помогала маме на кухне, любила работать с тестом, печь пироги, плюшки, ватрушки. Всем говорила, что хочу стать поваром. Только когда начала работать, поняла, что это тяжёлый и в первую очередь физический труд.

И в этом нелёгком труде в потребкооперации в Ардамовском райпо Нина Викторовна уже более 40 лет. Правда, начинала она после окончания кооперативного техникума по специальности «повар-кондитер» продавцом.

Сейчас Нина Викторовна возглавляет коллектив ПК «Уют», много лет являясь наставником для молодёжи, воспитала и обучила не одно поколение поваров-профессионалов.

– Работа у нас такая – доставлять людям радость, – говорит Нина Викторовна. – А иначе зачем в повара идти? Сварить две-три тарелки супа, поджарить немного картофеля несложно. Но сделать так, чтобы вкусными



оказались 100 порций супа, сваренного в огромной кастрюле, приготовить по-настоящему вкусный обед для нескольких сотен и даже тысяч людей – это уже искусство, которому следует долго и упорно учиться.

И это под силу Нине Викторовне и её ученикам. Ведь именно работники общепита ПК «Уют» в течение 15 лет обеспечивают горячим питанием паломников села Дивеево. В массовые дни под руководством Нины Викторовны работники полевой кухни готовили и обслуживали более 3 тысяч человек в день, за что неоднократно были отмечены благодарственными грамотами Епархиального управления.

– В городских ресторанах готовить вкусно несложно, – рассуждает Нина Викторовна. – Там и продукты экзотические, рецепты сложные, ингредиенты дорогие, оборудование современное высокотехнологичное. А ты попробуй в походных условиях из самых простых и бюджетных продуктов приготовить на такое большое количество человек вкусно, сытно, полезно и безопасно. Вот чему я учу.

ЕСТЬ ТАКОЕ СЛОВО – «НАДО»

■ СЕРГЕЙ АБАБКОВ,
Псковская область

Председатель совета Пушкиногорского райпо Елена Яковлева связала свою жизнь с потребительской кооперацией практически сразу по окончании школы. А работу меняла в райпо тогда, когда это было нужно для дела.

– Я родилась в Пушкинских Горах, отсюда у меня и бабушка, и мама, – рассказывает Елена Николаевна. – Когда оканчивала 10-й класс, встал вопрос о будущей профессии.

После неудачной попытки поступить в Ленинграде в сельскохозяйственный институт (не добрала одного балла) подруга предложила вместе с ней пойти учиться в Псковский кооперативный техникум. Там только открылся факультет ревизоров, и с хорошим школьным аттестатом Елену приняли на учёбу.

После окончания техникума молодой специалист вернулась домой.

– В отделе кадров райпо меня взяли на работу экономистом, – вспоминает Елена Николаевна. – Вскоре параллельно поступила в Гомельский институт потребительской кооперации. В один прекрасный момент меня вызывает председатель райпо и сообщает, что нужно срочно принимать книжный магазин, так как моя кандидатура подходит для заведующей. А я ещё учусь в институте. В итоге отработала 5 лет в книжном магазине.

После рождения первого ребёнка, когда тому ещё не исполнилось 6 месяцев, Яковлевой внезапно поступает предложение от руководства райпо возглавить в нём плановый отдел. Причём почти ультимативно: выходить из декретного отпуска надо срочно. Если потерять это место, то неизвестно, что смогут предложить после. Хорошо, что помогла свекровь, которая согласилась сидеть с маленьким ребёнком. И полтора года Елена отдаёт работе в плановом отделе.

А вскоре новое предложение от председателя райпо: надо переходить на другую работу – твоя кандидатура подходит на должность завторга.

– Как сейчас помню: у нас в райпо в 1991 году работали 537 человек, – говорит Елена Николаевна. – Свой базы уже не было и надо было постоянно куда-то



ездить. Могла ночью приехать из командировки, побыть день дома и следующей ночью снова уехать.

В 1996 году в Пушкиногорье пришёл новый глава района, отношения с председателем совета местного райпо у него не сложились, и тогдашний председатель совета Псковского облпотребсоюза Валентин Каленский предложил 32-летней Елене Яковлевой попробовать избраться и поработать председателем. Та сначала возмутилась: сколько можно туда-сюда дёргать. Тем не менее собрание одобрило кандидатуру молодого специалиста. И с тех пор она беспрерывно работает на своём посту.

Елена Николаевна рассказывает, как тяжело было в самом начале и как непросто работать сейчас. То и дело звонит её телефон: в магазине заболел и не вышел продавец, в кочегарку не успели подвезти топливо, где-то потекла крыша, куда-то не пришла машина... И все эти вопросы приходится незамедлительно разруливать на месте.

– Пройдя длинный путь в кооперации, очень ценишь людей, которые долгое время работают с тобой, – говорит Елена Николаевна. – Я в своих уверена на 100 процентов. И некоторых просто умоляю поработать ещё, не уходить, потому что проблема с кадрами у нас – одна из самых острых.

Фото автора

ПЕРЕД СИЛЬНЫМИ НЕ СКЛОНЯЕТСЯ, ПЕРЕД ТРУДНОСТЯМИ НЕ ПАСУЕТ

■ МИЛА АРХАНГЕЛЬСКАЯ,
Республика Мордовия

Почти шесть лет Наталия Комарова возглавляет ПО «Большеигнатовское» и 35 лет трудится в потребительской кооперации Мордовии. Награждена почётным знаком «Заслуженный работник кооперации», многими другими наградами.

Наталия Дмитриевна по национальности мордовка-эрзянка, родом из села Большое Игнатово, имеющего статус райцентра. После школы поступила в Саранский кооперативный техникум по направлению «технология приготовления пищи». Окончила в 1989 году и стала работать в Большеигнатовском райпо старшим поваром в кафе «Лесное». Потом была технологом, заведующей складом, директором общепита. В 2018 году возглавила ПО «Большеигнатовское».

И начался новый этап деятельности в жизни Наталии Дмитриевны. Она человек скромный, не привыкший много говорить, но характер у неё настоящего лидера. Причём многое Наталия Дмитриевна делает только сама, решение проблем никогда не перекладывает на плечи других, не жалуется на трудности. Поэтому коллеги и упростили Комарову возглавить потребобщество. Когда через некоторое время в администрации района у неё спросили, не трудно ли руководить, она ответила только: «А кому сейчас легко...»

Строгая, ответственная и одновременно умеющая найти подход к любому человеку, Наталия Дмитриевна сумела наладить плодотворное сотрудничество с администрацией Большеигнатовского района, сразу поняла, что именно во взаимопонимании с местными властями кроется залог успеха.

– Кооператоры – связующее звено с нашим населением, они выступают социальным гарантом, снабжают сельчан всем необходимым для жизни, в первую очередь хлебом. Да и пенсионерам есть куда прийти, пообщаться – в сельский магазин, – считает первый заместитель главы Большеигнатовского муниципального района по финансово-экономическим вопросам Ольга Кудашкина. – Кооператоры ПО «Большеигнатовское» надёжные, вкусно готовят. Мы знаем, что если их привлекли к участию в том или ином мероприятии, проблем не будет. На них всегда можно положиться.

Неоценима помощь кооператоров летом, в июле, когда в Большеигнатовском районе проходит республиканский эрзянский праздник, на который съезжаются гости со всей страны, при этом почти в два раза увеличивая численность населения района. Для всех них кооператоры ПО «Большеигнатовское» под руководством Наталии Дмитриевны готовят в огромных котлах на свежем воздухе знаменитый эрзянский суп.

С кадрами была проблема. Особенно на селе. Без продавца, например, простаивал магазин в селе Кучкаево. Проанализировав ситуацию, изучив возможных кандидатов, Наталия Дмитриевна сама отправилась в Кучкаево. И со второй попытки уговорила молодую жительницу села встать за прилавком. И она успешно работает продавцом, магазин даёт хорошую выручку.

– Проблем у кооператоров много: оборудование стареет, транспорт тоже, средств на развитие не хватает, возраст работников солидный, налоговая база высокая, отчисления большие – у нас ведь официально оформлены все сотрудники, – перечисляет Наталия Дмитриевна трудности потребобщества. И тут же с оптимизмом сообщает, что осваивается новая продукция, что наращивает обороты производство, что в школы и садики поставляются хлеб и выпечка, что горячим четырёхразовым питанием кооператоры обслуживают паллиативное отделение райбольницы.

С утра до позднего вечера Наталия Дмитриевна на работе. А когда же отдыхать, заниматься любимым делом?

– Люблю в огороде копаться, – признаётся наша героиня. – Вот придут весна и лето, посажу цветочки, свои любимые пегунии, буду ими любоваться.

ВЕЗЛО НА ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ

■ ЕЛЕНА САЛТЫКОВА,
соб. корр., Республика Бурятия

Председатель совета ПО «Посольское» Буркоопсоюза Лариса Загаина 35 лет служит потребительской кооперации в родном Кабанском районе, где родилась и выросла.

Получив специальность бухгалтера в строительном техникуме, пришла работать в строительный отдел райпо. Позже ей предложили попробовать себя в качестве бухгалтера-ревизора. С тех пор Лариса Алексеевна уже и не помышляла о другой работе. Заочно окончила кооперативный вуз в Новосибирске, получила диплом по специальности «экономика и право».

– Я полюбила кооперацию. Здесь много самых разных отраслей. Работать интересно, – говорит Лариса Алексеевна. – И на хороших людей мне везло. Рядом со мной всегда были опытные, доброжелательные, щедро делившиеся опытом коллеги.

После преобразования райпо в 1997 году Лариса Алексеевна стала работать в должности главного бухгалтера в ПО «Посольское». В то время из Кабанского райпо было сформировано пять потребительских обществ.

– Из этих пяти организаций выжить удалось только «Посольскому», – рассказывает Лариса Алексеевна, – благодаря мудрости и деловым качествам нашего бывшего председателя Зои Валентиновны Каширихиной. На сегодняшний день у нас работают 10 магазинов и одно кафе. Также мы занимаемся заготовками дикоросов и сельхозпродукции для собственных нужд.

Кабанский район в 120 километрах от Улан-Удэ. По меркам Бурятии, это недалеко от республиканского центра. Конкурентов хватает. Но коллектив из 40 сотрудников под руководством Ларисы Загаиной работает так, что кооперация уверенно держится на рынке.

НА АВТОЛАВКЕ ОНА К ЛЮДЯМ БЛИЖЕ

■ ОЛЬГА МОМОТ,
соб. корр., Брянская область

Зинаида Реуцкая, заведующая магазином № 9 Климовского райпо, уже 13-й год совмещает работу за стационарным и мобильным прилавками.



Вместе со своей напарницей Ириной Шашеро они по очереди отпускают товары в посёлке и доставляют продукты в глубинку, в том числе и в приграничные сёла, которые часто обстреливают.

Выездной рабочий день у Зинаиды Сергеевны начинается с погрузки товаров в автомагазин, чтобы поскорее доставить жителям Новосергеевки, Воробьёвки, Покровского, Чёрной Криницы, Каменки и других населённых пунктов района всё необходимое. При этом нужно ещё учесть и пожелания покупателей, выполнить их заказы. На первый взгляд работа кажется



Лариса Загаина считает, что в доброжелательной атмосфере проявляются лучшие качества специалистов. Она рассказывает о коллегах, отмечая роль и значимость каждого из них.

– Наш район считается одним из красивейших в республике, – отмечает Лариса Алексеевна. – У нас масса достопримечательностей, к нам приезжают много туристов и неплохо пополняют товарооборот. Мы и сами коллективно выезжаем на базу отдыха Буркоопсоюза, расположенную в заливе. Принимаем участие во всех мероприятиях, проводимых Буркоопсоюзом. В прошлом году съездили на юбилейную спартакиаду, заняли там второе место в состязаниях, что очень вдохновило нас.

Лариса Алексеевна с юности занимается спортом, и сейчас он помогает ей в жизни. А ещё она увлечена садоводством: яблони, сливы, плодовые кустарники – предмет её забот. Любит цветы. Они приносят радость и хорошее настроение, а это – залог успешной работы.

несложной, но провести почти целый день на колёсах, в жару и в холод – не каждому под силу. Но продавцы всегда с улыбкой встречают своих покупателей.

– Работа на автолавке мне гораздо ближе, чем за обычным прилавком, – признаётся Зинаида Сергеевна. – В дороге и день проходит быстрее, да и люди ждут от меня не только желаемый товар, но и общения. И я с удовольствием с ними общаюсь.

Большая часть обслуживаемого населения – это старики, часто одинокие, присматривать за ними некому.

– У одних родственники умерли, у других – далеко живут, – продолжает наша героиня. – В лучшем случае их навещают раз в год. Вот и приходится приглядывать за ними самой по мере возможности.

Раньше у Зинаиды Сергеевны было несколько таких подопечных, а сейчас осталась всего одна. Остальные умерли. Два раза в неделю продавец готовит для «своей бабушки» суп или борщ, варит кашу с мясом. В сезон ещё банки с огурцами и помидорами успевает закатать, варенья сварить.

– Пенсионерка с инвалидностью, живёт совсем одинёшенька, газовый баллон ей не доверяют – опасно, – поясняет Зинаида Сергеевна, – печку ей помогают топить соседи, а я привожу горячие обеды, чтобы она не осталась голодной и не питалась одной сухомяткой.

Есть в таких сёлах и деревнях и молодёжь. Правда, с начала объявления СВО многие уехали. Те, кому ехать некуда, остаются и живут на малой родине, занимаются натуральным хозяйством, а на заработки ездят в другие районы и города, потому что в родном селе работы почти не осталось.

А вот старики, напротив, покидать свои родные дома не спешат, даже с обстреливаемых территорий уезжать не хотят ни в какую.

– Обычно если бабушку родственники в город увозят, через несколько месяцев возвращают покойника, – говорит наша героиня. – Не могут они жить вдали от дома, вот и коротают свой век в стареньких домиках на окраинах, потому что знают, что без хлеба мы их всё равно не оставим.

На снимке: Ирина Шашеро, Зинаида Реуцкая (справа).

Фото из архива Зинаиды Реуцкой

ГАЛЕРЕЯ ДИНАСТИЙ

ПРИВЕЛИ В КООПЕРАЦИЮ СЫНА

■ АНАТОЛИЙ ХОДОРОВ,
Краснодарский край

В состав Темрюкского райпотребсоюза входит несколько потребительских обществ и кооперативов, где есть трудовые династии. Одна из них – мать, отец и сын – Тесля.

О сыне, Руслане Леонтьевиче, наша газета писала как о современном управленце, который за короткие сроки вывел Запорожское селпо в лидеры.

А привели его в кооперацию мать, Наталья Григорьевна, и отец, Леонтий Павлович. Оба они из Ростовской области, но уже много лет живут на Кубани, в станице Запорожской Темрюкского района.

Наталья Григорьевна начала трудиться в кооперации продавцом Запорожского селпо, затем была товароведом, заведующей продовольственным складом. В 2001 году её избрали председателем совета Запорожского селпо. На этом посту находилась более 20 лет, в последние годы на общественных началах, поскольку руководить селпо стало его правление. Сегодня Наталья Григорьевна совмещает должности кассира и инспектора по кадрам.

У неё высшее образование, окончила Краснодарский кооперативный институт по специальности «менеджмент организации». Её уважают в коллективе, по достоинству ценят районные и краевые руководители потребительской кооперации, Центросоюз России.

Благодарности, почётные грамоты, знаки «За добросовестный труд в потребительской кооперации России» и «20 лет безупречной работы в потребительской кооперации», звание ветерана потребительской кооперации России – эти награды говорят сами за себя.

Вместе с ней трудился в селпо и муж, Леонтий Павлович. 20 лет был водителем – до тех пор пока не вышел на пенсию.

Время не стоит на месте, оттого задумались супруги: кому передать опыт и знания, если не сыну, чтобы он продолжил дело семьи.

Надо сказать, что Руслан не видел себя кооператором. Учился в Краснодаре на юриста в академии МВД, потом уехал в далёкие края. Вернулся в станицу Запорожскую уже с женой и сыном. Встал вопрос о трудоустройстве, и Наталья Григорьевна убедилась сына попробовать силы в кооперации. Попробовал. Получилось. Сначала был менеджером в селпо, затем избрали председателем совета. В ноябре 2017 года возглавил потребительский кооператив «Селпо» (в прошлом – Запорожское селпо).

Так сейчас и трудятся рука об руку мать и сын. Хотя Руслан Леонтьевич занимает значимый пост, однако считает, что нужно продолжать учиться кооперативному делу. Тем более есть кому учить: мама рядом – когда надо, подскажет, посоветует.



На снимке: мать и сын Тесля.

Фото автора

ПОКУПАТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ СКИДКУ А КАК ТОРГОВЛЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ?

■ ВАЛЕРИЙ САВЕЛЬЕВ

То, что покупатель, выбирая товар, скорее всего отдаст предпочтение тому, что продаётся по акции, в кооперативной торговле известно. Нарботаны и приёмы, как при этом остаться в прибыли. А вот как оценивают ситуацию со скидками и что предлагают в ретейле?

ДАЙТЕ ПРОМО. И ПОБОЛЬШЕ

Для 45 процентов покупателей привлекательное промо – третий по важности фактор при выборе магазина после среднего уровня цен на большинство товаров и хорошего соотношения цены и качества. Но в марте – апреле 2022 года многие иностранные поставщики товаров, которые обычно выступают основными спонсорами промоакций, стали отменять скидки. Отечественные компании были вынуждены так же поступить из-за роста валютных курсов и нарушения логистики, которые приводили к нехватке сырья и упаковки. Но уже к осени скидки начали возвращаться в магазины.

В первом квартале 2023 года экономить на продовольственных товарах пытались 64,1 процента россиян, опрошенных в рамках «Потребительского индекса Иванова». По данным этого индекса, в первом квартале 2023 года 57 процентов покупателей, стремясь сэкономить, больше и чаще пользовались промоакциями. Значительная часть населения совершает походы в магазин, исключительно чтобы купить отдельные товары со скидками. Таких 42 процента. Больше всего доля «охотников за скидками» выросла в сети магазинов «Пятёрочка» и в гипермаркетах «Лента» (с 21 до

23 процентов). «Привыкшие к хорошим скидкам, по-видимому, ждут, что количество промоакций будет расти», – говорится в исследовании.

СДЕЛАТЬ СКИДКИ МАССОВЫМИ

Скидки на какие товары ретейл предлагает в первую очередь? В лидерах тут бытовая химия, корма для домашних животных, снеки, колбасные изделия, подгузники, шоколад, кофе, а также смартфоны, телевизоры, товары для дома и кухни, сезонные бытовые приборы. Однако результаты исследования показывают, что категории товаров, продаваемых со скидкой, со временем меняются. Год назад на первом месте были шоколадные плитки. По промо в денежном выражении они занимали 63 процента. Сегодня лидируют среди акционных товаров майонез, макароны, сладкая выпечка и замороженная пицца. «Существенное изменение категорий продовольствия по промоакциям связано со снижением цен их производства, – считает исполнительный директор ассоциации «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков. – Нынешние продукты – лидеры скидочных акций содержат значительное количество муки и растительного масла, цены на которые заметно снизились за прошлый год». До покупателя это снижение цен доходит через частоту промоакций. А снижение размера скидки отражает невысокую прибыльность категорий товаров, пришедших на смену прошлогодним промолидерам. Финансовый аналитик кандидат экономических наук Михаил Беляев, комментируя результаты исследования, подчёркивает: «Торговле нужна реализация товара. К скидкам мы уже привыкли, их можно делать не такими радикальными, чтобы сразу на 40,



50, 60 процентов, но зато охватить ими широкую группу товаров, сделать акцию более массовой».

ГЛАВНОЕ – НЕ ПЕРЕУСЕРДСТВОВАТЬ

Одним из актуальных трендов на рынке стало внедрение EDLP («низкие цены каждый день») – стратегии, при которой игроки рынка вводят промо на товар длительностью в несколько месяцев. Однако в таком промежутке длительное снижение цены может восприниматься потребителями не как скидка, а уже как постоянная цена. Поэтому такие механики зачастую не отслеживаются как промо и переходят в разряд регулярных цен. Тем не менее вклад EDLP в промолродажи остаётся одним из самых существенных. Например, в категории универсальных чистящих средств для дома в 1-м полугодии 2023 года уровень длительных промо составил сразу 25 процентов, а краткосрочных – 59 процентов. Среди продуктовых сегментов значительный вклад длительных промо заметен в категории кофе и жевательной резинки. А если есть сомнения, что для промо хватит ресурсов, эксперты предлагают вспомнить, что помимо скидок

и подарков существуют другие способы привлечь внимание к своему продукту или бренду. Они не дают таких преимуществ потенциальной аудитории, но тоже могут быть интересны ей.

Вот некоторые примеры. **Реферальные программы:** действующие клиенты компании получают бонус за покупки, совершаемые их друзьями или знакомыми. Новые клиенты уже сразу настроены лояльно, так как компанию им рекомендуют люди, мнению которых они доверяют. **Вебинары:** этот инструмент позволяет в режиме реального времени продемонстрировать потенциальной аудитории все преимущества вашего продукта. Можно сказать, что это наглядное знакомство, но без возможности самостоятельно попробовать товар или услугу. **Пробный период:** пользователь получает товар или услугу на короткое время бесплатно или по минимальной цене – 1 рубль. Как правило, в этот период он может воспользоваться практически полным набором опций. По окончании этого времени потенциальный клиент уже более осознанно принимает решение о покупке или подписке. Этот инструмент подходит для промо тех товаров или услуг, качество которых не вызывает сомнений.

ВЕРНУТЬСЯ НА ОСТАВЛЕННЫЕ ПОЗИЦИИ СЕЛЬСКИЙ МАГАЗИН СУМЕЛ С ПОМОЩЬЮ ФРАНШИЗЫ

■ МИХАИЛ КРАСНЫХ,
соб. корр., Пермский край

Магазин Путинского сельского потребительского общества в Нижнем Галино был если не лучшим в селю, то уж точно далеко не худшим в его составе. В месяц удавалось доводить товарооборот до полутора и более миллионов рублей.

Однако дорогу перешла местная агрофирма «Галинское», которая тоже держала свой небольшой магазинчик. Доходы предприятия резко пошли в гору, активизировалась и ведомственная торговля. В мелком некогда магазинчике, торговавшем хлебом и молочной продукцией, значительно расширился ассортимент. А доходы кооперативного магазина пошли на убыль. Потом ещё «объявился» коронавирус, и товарооборот у кооператоров упал чуть ли не втрое. Ведь их магазин рядом с офисами, а магазин конкурента – в жилой зоне.

Ситуация диктовала применение



экстренных мер. Председатель совета селю Надежда Момотова знала, как успешно противостоять конкурентам её коллеги, заключившие договоры франшизы «Фасоль» с компанией «Метро». Это Верецагинское потребительское общество «Коопунивермаг», Зюкайское потребительское общество, потребительское общество «Коопторг».

Правда, все кооперативные магазины, работающие под вывеской «Фасоль», до этого располагались либо в районном центре, либо в крупных сёлах, на центральных усадьбах. А Нижнее Галино – небольшая деревня почти в 30 километрах от Путина. И дорога до него оставляет желать лучшего.

Но другого выхода пока не находи-

лось, и решили рискнуть. В 2021 году, после ремонта и серьёзного переоборудования торгового зала, перед снятием коронавирусных ограничений, обновлённый магазин распахнул свои двери под новой вывеской. И его оборот опять пошёл в рост.

– Сейчас мы перешагнули рубеж в миллион рублей, – свидетельствует продавец магазина Татьяна Дудина. – Большую роль в этом сыграли не только фасад, интерьер магазина, формат самообслуживания, но и ассортимент товаров. А он у нас значительно больше, чем у конкурента.

Имеет значение и внешний вид продавцов, выдержанный в едином стиле кооперативного бренда Пермского краевого союза потребительских обществ. Кооператоры прошли соответствующие курсы, изучили и применили на практике правила общения с покупателями, которые тоже располагают к покупкам.

По итогам 2023 года, по сравнению с предыдущим, оборот сельмага вырос на 2 миллиона рублей. Однако конкурентная среда не даёт расслабляться, мобилизует на активную и продуктивную работу.

На снимке: продавец Татьяна Дудина за работой.

Фото автора

■ ТАТЬЯНА ПОТЁМКИНА,
Тюмень

В этом году Тюменский облсеверпотребсоюз и Северная торгово-заготовительная межрайбаза отмечают 80 лет со дня основания.

Тюменский союз объединил в 1944 году Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий окрыболовпотребсоюзы, Тобольский горрыбкооп, Тюменскую торговую базу, заготуправление, Нахратинский экстрактный комбинат, Тобольский промкомбинат.

Союз был призван обеспечивать коренные народы Севера продовольственными и непродовольственными товарами, а также заниматься заготовками сельскохозяйственных продуктов, пушно-мехового сырья.

ТОВАРЫ ДЛЯ СЕВЕРА

В тяжёлые военные годы потребкооперация изыскивала дополнительные товарные ресурсы. Для выполнения этой задачи в 1944 году и была создана Тюменская торговая база. Своих площадей не было, приходилось арендовать складские помещения на шестом причале Тюменской пристани пароходства. Административное здание тоже располагалось на территории причала, в большом бараче. Транспорт в основном был гужевой, лошади, как и автомобили, делились на «грузовые» и «легковые». В штате были конюхи и кучеры.

На базе в основном трудились женщины или мужчины-инвалиды, вернувшиеся с фронта. Работали почти круглосуточно: ведь северное лето короткое и надо успеть обеспечить жителей отдалённых районов всем необходимым. Весной 1945 года, когда ещё не закончилась война, база уже готовилась к отгрузке товаров в районы Крайнего Севера. Все погрузо-разгрузочные работы велись вручную – на тачках и горбушах.

В 1947 году правление облыболовпотребсоюза ходатайствует перед Советом Министров СССР о выделении денежных средств из централизованного фонда для строительства и ремонта складских помещений базы, причального мостика и подъездного пути. Благодаря самоотверженному труду работников оптовая база в 1948 году, уже в июле, вы-

ТЮМЕНСКИЙ СОЮЗ: ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ



полнила план отгрузки в отдалённые северные районы Тюменской области.

ПЕРЕДОВЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ

После окончания войны перед потребительской кооперацией стояла задача дальнейшего развития народного хозяйства. Для этого необходимо было увеличивать розничный товарооборот, расширять торговую сеть.

Вместе с подъёмом промышленности и сельского хозяйства в Тюменской области высокими темпами развивается розничный товарооборот, растёт доля продажи тканей, верхней одежды, обуви, хозяйственных, дорогостоящих товаров длительного пользования. Предприятия оснащаются торговым оборудованием и инвентарём, растёт число специализированных магазинов – это универмаги, книжные, хозяйственные, продмаги, ларьки и палатки, лавки.

ОБЛЫБОЛОВПОТРЕБСОЮЗ

21 марта 1963 года состоялся первый учредительный съезд рыболовецких потребительских обществ. Они вышли из состава облпотребсоюза. Так был создан Тюменский облыболовпотреб-

союз с подчинением ему организаций рыболовецкой кооперации в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском национальных округах, а также Северной оптовой базы в Тюмени. Союз объединил Ямало-Ненецкий окрыболовпотребсоюз, 6 райрыболовпотребсоюзов, 56 рыбкоопов, 3 райзаготконторы.

За 1963 год значительно увеличилась продажа населению Севера мяса, колбасных изделий, животного масла, рыбы, кондитерских изделий, фруктов и ягод, мебели, спорттоваров, предметов домашнего обихода. Построено и введено в эксплуатацию 20 магазинов, 9 хлебопекарен мощностью 14 тонн хлеба в сутки. В связи с тем, что развитие ведомственной торговли не успевало за ростом числа геологов и строителей, нефтяников и газовиков, потребкооперация должна была обеспечивать их товарами, развивать комиссионную торговлю в северных городах.

В УСЛОВИЯХ РЫНКА

1986–1990 годы были временем фоновых поставок товаров и недостатка товарных ресурсов, поэтому в потребкооперации решили более полно использовать местные возможности для обеспечения населения продо-

вольствием. На каждой центральной усадьбе колхоза, совхоза создавались сельскоопзаготпромы, в их составе были засольные, вареньеварочные цехи, сушильные и сырьевые склады. Также развивалось производство продовольственных товаров, увеличивался вылов рыбы.

Работа в сельской глубинке для потребкооперации всегда была делом неприбыльным, а в северных условиях особенно. Но при поддержке правительства России, местных органов государственной власти принимались оптимальные решения, чтобы не допустить перебоев в продаже необходимых товаров для обеспечения ненцев, ханты, манси, всего населения.

Со временем число рыболовецких предприятий сокращалось, зато повышалась роль кооперативной торговли в городах и рабочих посёлках нефтегазового комплекса. Поэтому на пятом собрании совета облыболовпотребсоюза в 1992 году приняли решение о переименовании облыболовпотребсоюза в областной союз северных потребительских обществ; рыбкоопов – в потребительские общества.

Работать потребкооперации в рыночных условиях было трудно, но областной союз, Северная межрайбаза благодаря кооперативному единству, профессионализму не только выжили, но и продолжают выполнять важную социально-экономическую задачу – обеспечивать сельское население необходимыми товарами и услугами.

Сегодня Тюменский северный союз решает актуальные задачи: обеспечение экономической устойчивости в текущей ситуации; организация досрочного северного завоза товаров; применение новых технологий, расширение поставок собственной продукции в федеральные сети, обеспечение школ горячим питанием и другие. Северная межрайбаза имеет выверенные рыночной экономикой отношения с потребительскими обществами союза, коммерческими структурами, товаропроизводителями и другими участниками рынка. Всё это позволяет видеть перспективы развития Тюменского облсеверпотребсоюза и Северной межрайбазы, ведь их опыту уже почти 80 лет.

На снимке: магазин «Хозтовары». Фото из архива Тюменского облсеверпотребсоюза.

ПАМЯТНЫЕ ЧАСЫ ИЗ ПРОШЛОГО

■ МИЛА АРХАНГЕЛЬСКАЯ,
Республика Татарстан

Недавно в Татпотребсоюзе открылся музей потребительской кооперации. Экспонатов со всей республики здесь собрано очень много, и у каждого своя история.

Взять, к примеру, целую вереницу часов разных размеров и дизайнов – они продавались в кооперативных магазинах, вручались кооператорам как награды. Особенно ценным экспонатом директор музея Лидия Мингазова назвала именные наручные часы, изготовленные по специальному заказу на Чистопольском часовом заводе в честь 80-летия потребительской кооперации Татарстана, то есть почти 30 лет назад. В торжественной обстановке эти часы были вручены работавшим в ту пору председателем правления Татпотребсоюза Кеазымом Баязитовым лучшему молодому кооператору Санне Яковлевой.

– Я очень гордилась этим подарком, носила их и при любом удобном случае всем желающим сообщала время,

– вспоминает Саня Бургановна. – Племянники просили отдать их им – уж больно красивые, престижные. Не отдала... И вот когда у нас открыли музей, я принесла их сюда – они словно вернулись в отчий дом... Мне очень приятно видеть свои часы на музейной полке, рассказывать молодёжи про прошлое, про то, как я их заслужила, как работала не покладая рук.

В 1971 году Саня поступила в Казанский кооперативный техникум, директором которого в ту пору была Фирдаус Мухарамовна Мулюкова – строгая, справедливая женщина, собравшая очень сильный коллектив преподавателей, влюблённых в свою профессию.

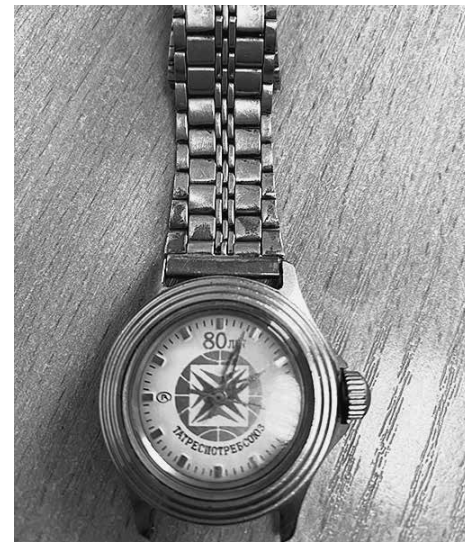
– Основной упор делался на получение практических знаний, необходимых для работы. В техникуме был свой учебный магазин, где мы обучались профессии продавца – учились считать на счётах и арифмометрах, взвешивать товары, отмерять ткани, делать выкладку, – рассказала Саня Яковлева. – В это время Татреспотребсоюз первым в России стал внедрять прогрессивные методы торговли. Наша группа под руководством куратора Нафисы

Абдрахменовны Курбановой принимала участие в переводе магазинов Балтасинского райпо на самообслуживание. Также в техникуме мы изучали экономику и бухгалтерский учёт, составляли баланс, «сводили дебет с кредитом». Но самый интересный предмет был «товароведение» – мы изучали свойства товаров, их состав, качество. Раиса Михайловна Иванова, преподаватель товаров лёгкой промышленности, не только обучала нас предмету, но и прививала вкус: учила правильно одеваться, сочетать цвета и подбирать аксессуары.

После окончания техникума в 1973 году Саня Бургановна поступила в Московский кооперативный институт, в 1977 году была распределена в Татреспотребсоюз на должность товароведа в управление торговли непродовольственными товарами. Татпотребсоюз в то время был крупнейшей организацией республики, осуществляющей практически всю торговлю на селе. Возглавлял отрасль Аглим Камалович Камалов, которого в Центросоюзе называли «академиком торговли».

В Татреспотребсоюзе Саня Бургановна Яковлева проработала 36 лет,

ИСТОРИЯ ОДНОГО ЭКСПОНАТА



пройдя путь от товароведа до начальника управления торговли, ушла на пенсию в 2013 году в 59 лет. Но до сих пор не теряет связи с родным предприятием, с удовольствием делится опытом с молодёжью. Недавно ветерана наградили благодарственным письмом Татпотребсоюза.

На снимке: те самые именные часы. Фото из архива Санни Яковлевой

МАДАГАСКАР

На Мадагаскаре стартовала новая пятилетняя программа развития кооперативов.

Лидеры кооперативов страны встретились с представителями Агентства США по международному развитию (USAid) и высшего кооперативного агентства США NCBA Clusa, чтобы официально запустить проект.

Проект «Кооперативная экосистема и социальная инклюзивность» (Cesi) реализуется на Мадагаскаре, в Кении, Гватемале и Перу с октября 2023 года по сентябрь 2028 года с целью дальнейшего укрепления потенциала кооперативов, создания благоприятной среды и стимулирования применения кооперативной программы образования Usaid.

Для достижения этих целей NCBA Clusa сосредоточится на укреплении потенциала ключевых игроков кооперативной экосистемы Мадагаскара и привлечении большего числа женщин и молодых людей в кооперативы.

NCBA Clusa в партнёрстве с Мадагаскарским университетом организует обучение предпринимательству и кооперативной модели, обеспечивая индивидуальное обучение членам 10 кооперативов через местные организации, такие как кооператив ONI.

Кооператив ONI получил поддержку от NCBA Clusa в рамках своего предыдущего проекта «Создание среды для кооперативного расширения». Проект поддержал принятие нового закона о кооперативах на Мадагаскаре, который принесёт пользу участвующим в новой программе Usaid.

Кооператоры также участвовали в ознакомительной поездке в Германию, которая, по словам секретаря ONI Фанья Рахариманана, сыграла важную роль в предоставлении реко-



ПРОГРАММА НА ПЯТЬ ЛЕТ РАЗВИТИЯ

мендаций по устойчивости кооперативного бизнеса.

Бенджамин Сколник, директор Управления устойчивого развития USAid Мадагаскара, отметил: «Кооперативы действительно являются основой деятельности в области сохранения окружающей среды и развития сельского хозяйства здесь, на Мадагаскаре. Участие в кооперативах улучшает экономическое благосостояние членов и их

семей, тем самым повышая устойчивость целых сообществ и одновременно уменьшая нагрузку на ценное биоразнообразие фауны и флоры Мадагаскара».

Абель Ракотонирайни, представитель NCBA Clusa на Мадагаскаре, сказал: «NCBA Clusa намерена в ближайшие годы на Мадагаскаре стимулировать кооперативное развитие, в том числе посредством партнёрства с другими мероприятиями USAid или другими донорскими вмешательствами».

ЦЕЛЫЙ ПОРТ СНАБЖАЮТ ЭЛЕКТРИЧЕСТВОМ. ОТ СОЛНЦА

АНГЛИЯ

Kooperativ Brighton Energy Co-ор сообщает, что её последний солнечный проект (установка на 570 панелей мощностью 320 кВт в порту Ньюхейвен в Восточном Суссексе) запущен в эксплуатацию.

Кооператив сотрудничает с более чем 50 организациями – от малого бизнеса до местных муниципалитетов – и уже 12 лет владеет солнечными фотоэлектрическими системами и эксплуатирует их.

Его проект в Ньюхейвене – гавани в устье реки Уз, обслуживающей частный и коммерческий транспорт через Ла-Манш, – дополняет солнечную энергетику объекта. В прошлом году порт совместно с SGS Energy установил 486 солнечных панелей мощностью 200 кВт.ч на крыше своего паромного терминала и грузового ангара.

Теперь, после «месяцев переговоров и напряжённой работы», ВЕС вносит свой собственный вклад в энергетику, кульминацией которого стало завершение в этом месяце этапа проверки качества и подключения инверторов партнёром кооператива по установке Genfit.

– Мы надеемся, что это первая из многих будущих солнечных систем Brighton Energy Co-ор в Ньюхейвене, – говорит соучредитель кооператива Уилл Коттрелл: – Сокращение выбросов углекислого газа в порту и помощь в борьбе с повышением цен на энергоносители будут способствовать долгосрочной устойчивости этого важного промышленного района.

ВЕС надеется расширить своё присутствие в Ньюхейвене, повторив свои достижения в порту Шорхэм, расположенном в нескольких милях вдоль побережья, где кооператив управляет восемью солнечными проектами.

**ИНДИЯ**

МОЛОЧНИКОВ ОСВОБОДИЛИ ОТ НАЛОГОВ

Правительство Индии приняло ряд мер поддержки для стимулирования кооперативного молочного сектора страны.

Они включают освобождение от подоходного налога, которое будет распространяться на первичные кооперативы, поставляющие молоко федеральному кооперативному обществу.

Это освобождение позволит коо-

перативам претендовать на вычеты из всей своей прибыли, связанной с поставками молока профсоюзным обществам, в соответствии со статьёй Закона о подоходном налоге 1961 года. В дополнение к этой мере правительство также снизило налог всем видам кооперативов с 12 процентов до 7 процентов для доходов, превышающих 95 517 фунтов стерлингов и 955 176 фунтов стерлингов в год.

СТУДЕНЧЕСКИЙ КООПЕРАТИВ ПОЛУЧИЛ ПРИЗ ЗА ДОСТУПНОЕ ЖИЛЬЁ

Два жилищных кооператива – La Cigüe в Женеве (Швейцария) и Nettelbeckplatz в Берлине (Германия) – вошли в число победителей недавно объявленной международной премии World Habitat Awards.

Награды были учреждены «для признания и демонстрации инновационных, выдающихся, а иногда и революционных жилищных идей, проектов и программ со всего мира».

За прошедшие годы было отмечено более 360 проектов, реализация которых привела к «значительным и долгосрочным улучшениям условий жизни».

Студенческий жилищный кооператив La Cigüe в Женеве (Швейцария) получил в этом конкурсе серебро.

Женева – самый дорогой город Европы, поэтому студентам сложно найти доступное жильё. Кооператив Ла-Сигу

как раз и был создан в 1986 году после протестов по этому поводу.

Сейчас компания управляет почти 740 комнатами в домах в центре города. При этом арендная плата у кооператоров на 55 процентов ниже ставок на открытом рынке. Около 60 комнат находятся в коммунальных квартирах в пустующих объектах недвижимости, арендованных у государственных органов и частных владельцев. 40 процентов находятся в восьми домах, построенных La Cigüe.

Эти здания соответствуют очень высоким стандартам энергоэффективности и включают в себя коммерческие помещения, способствующие улучшению общественной жизни. Кооператив сдаёт комнаты исключительно студентам, стажёрам и ученикам, которые становятся членами сообщества.

Доступный жилой комплекс Nettelbeckplatz, обустроенный немецкими кооператорами в Берлине, получил бронзовую награду на международном конкурсе проектов, делающих жизнь лучше, World Habitat Awards.

В комплексе часть зданий была куплена под капитальный ремонт, который проводился в течение четырёх лет. Был также выстроен новый блок из 44 квартир с 16 доступными домами для людей с ограниченными физическими возможностями, блоком для престарелых с 10 спальнями, для пожилых арендаторов и 8 квартирами-студиями для студентов.

ДВОРЦЫ СВОИМИ РУКАМИ

ТОЛЬКО МАЛЕНЬКИЕ

■ ОЛЬГА КУРГАНСКАЯ,
соб. корр., Оренбургская область

Увлечённые архитектурной миниатюрой Roombox (румбокс) создают своими руками дворцовые залы, внутренние интерьеры домов для кукол и даже целые миниатюрные города.

Это современное направление хенд-мейд-творчества имеет давнюю историю. В Европе такого рода миниатюрой занимались с XVI века. Самый первый дом был создан в 1558 году по заказу баварского герцога Альберта V для его маленькой дочери.

Уникален по своим масштабам кукольный город княгини Августы Доротеи фон Шварцбург (1666–1751), получивший название «Мон Плезир» (на снимке). Он сохранился до нашего времени и находится в Арнштадте, в Тюрингии. В нём воспроизведено около 20 домов, 80 комнат. Населяют город 400 кукольных фигурок. Есть тут принцесса и принц, ремесленники, продавцы, придворные и нищие...

Основное предназначение Roombox (дословно – дом-коробка) – создание кукольных домиков. Такие дома с подлинной обстановкой того времени, драгоценной посудой и домашней утварью изготавливались по заказу богатых горожан для своих дочерей и обходились в целое состояние. Искусство мастеров восходило своим изяществом. Для кукольных домов эмалью расписывали стулья и кресла, расшивали подушечки, изготавливали серебряные подсвечники, делали резную мебель и множество других предметов. Кукольные домики, сохранившиеся до наших дней, находятся в различных музеях мира, и так как они отражают время, в которое были созданы, то и сами являются миниатюрными музеями.

Популярность таких кукольных апартаментов в наше время буквально взлетела в период пандемии, когда люди оказались взаперти. Сегодня через интернет можно заказать конструктор-румбокс на любой вкус и цвет. Самый маленький домик в разобранном виде стоит приблизительно от 1 тысячи рублей.

Наталье К. из Новотроицка 31 год, и она уже профи в собирании румбоксов. Первая крошечная конструкция «Книж-



ный магазин» у неё появилась как раз во время самоизоляции, когда надоело лежать на диване и опустошать холодильник.

– В конструкторе нет готовых деталей – всё нужно собирать и клеить самому. У меня это заняло около трёх недель. К созданию домика подключилась даже моя мама, – рассказывает рукодельница. – Лично мне сборка румбоксов помогала в борьбе со стрессом – занятие требует усидчивости и внимательности. Следующий мой проект – «Уютный таунхаус» был уже намного сложнее.

Для 27-летнего Николая Юдина из Гая, как человека с ограниченными возможностями здоровья, новое увлечение стало настоящей отдушиной. Техник румбокс молодой человек увлёкся девять лет назад, когда восстанавливал здоровье после аварии. Конструкторы он не покупает, а создаёт крошечные интерьеры сам из подручного материала. Особенно гордится макетами летнего лагеря и загородного дома.

– Я всё своими руками сделал, только электричество товарищ подвёл. Конечно, такое увлечение требует терпения и усидчивости. Во всех домиках даже окна и двери открываются, – с гордостью заявляет Николай.

Готовые кукольные домики для детей можно купить и в магазине, но румбоксы – совсем другая история, тут за дело берутся взрослые. Мужчины наглядно могут показать, кто в доме хозяин, собирая миниатюрную мебель. Женщины шьют малюсенькие подушечки для дивана. Психологи говорят, что так можно создать дом мечты для всей семьи.

– Специально ездили в питерское кафе «Республика кошек», посмотрели, как у них устроен формат работы, и решили совместить котакафе с антикафе, – рассказывает Кирилл. – У кошек будет собственная комната, у гостей – большой выбор развлечений: книги, настольные игры, приставка, чай, кино. Всё бесплатно, за исключением проведённого здесь времени.

Также есть возможность арендовать всё кафе для проведения любого мероприятия. С собой можно принести напитки и еду, а ещё заказать аниматоров с любой программой.

– Наши животные привиты, кастрированы и обработаны от паразитов, – продолжает Марина. – И чтобы не было никаких заболеваний, со своими собаками, кошками приходиться к нам нельзя.

Все питомцы Cat-time – бывшие бездомные. Их нашли на улице, но все они прошли карантин, поэтому санитарные нормы соблюдены. Впрочем, владельцы необычного заведения планируют пристраивать своих кошачьих в добрые руки.

– Постоянно здесь будут жить пять кошек и котов, – рассказывает Марина. – Трое уже живут, ещё двое живут у нас дома на передержке, как только пройдут карантин, переедут. Постепенно к ним будут добавляться новые жильцы.

Супруги считают, что такой формат работы их заведения поможет пристраивать котиков и научит людей ответственнее относиться к животным, которых они приручили.

КООПЕРАТИВНАЯ СЕМЬЯ НА ПЕНСИИ ВЯЖЕТ НОСКИ И ВЫШИВАЕТ БИСЕРОМ

■ АНАТОЛИЙ ИСАЕВ,
Северный Кавказ

Виктор Колпаков с женой Надеждой работали в кооперации. Вышли на пенсию. Но без дела сидеть не смогли.

Родом Виктор Сергеевич из села Китаевского на Ставрополье. В армии выучился на повара. Профессия пригодились, когда вернулся после службы домой. Устроился поваром в столовую местного сельпо.

Так и трудился здесь несколько лет, пока по ряду обстоятельств не переехал с семьёй в станицу Зеленчукскую в Карачаево-Черкесии. Приняли его в тамошнее райпо. Конечно, поваром. Стал со временем и шеф-поваром в кооперативном кафе, пока не заметил, как «подкрался» к нему пенсионный возраст.

Годы взяли своё. Они и вынудили уйти на покой. Стал думать, как найти себя в новой жизни.

Вместе с женой Надеждой Васильевной, продавцом станичного кооперативного магазина, они вырастили двух сыновей – у них свои семьи, дети. Казалось бы, отдыхай, воспитывай внуков. Но этого им было мало.

Супруга в свободное время вышивала бисером, вязала носки. И Виктор Сергеевич решил освоить вязание.

Освоил и увлёкся. Пряжу покупал на местном вещевом рынке. Первую пару связал себе, потом сыновьям, затем внучке и внуку. Стал вязать носки дарить соседям, друзьям, знакомым. Конечно, деньги ни с кого не брал: хобби не бизнес.

Когда освоил вязание, настал черёд вышивания бисером. Осваивал не без участия жены. Подсказывала, показывала, помогала. Научился со временем и этому виду рукоделия. Увлёкся им настолько, что стал даже небольшие картинки вышивать. В общем, скучать было некогда.

А тут началась специальная военная операция, племянника Александра мобилизовали, и он написал, что бойцы нуждаются в тёплых вещах. Связал около 20 пар. Их отправили адресно с очередным гуманитарным грузом в зону боевых действий.



КАФЕ И КОТИКИ – ДЛЯ ОБЩЕНИЯ И ЗАБОТЫ

■ ВЛАДИМИР ПЕТРОВ,
Брянская область

В Брянске открылось первое кошачье антикафе Cat-time.

Его основала супружеская пара – волонтер-зоозащитник Марина Ионочкина и айтишник из Донецка Кирилл Ходус. Владельцы надеются, что

их заведение станет не только популярным местом для семейного досуга, но и поможет найти дом для бездомных котов и кошек.

Кот Тимьян был брошен хозяином, но не перестал тянуться к людям, Диана – кошка с треугольными зрачками, слишком добрая, чтобы оставаться одной. И Корнелий – крупный, снежный, терпеливый. Все трое теперь живут в новом котакафе.

МОСКОВСКИЙ РЕПОРТАЖ



СОБРАЛИ «ОБЕРЕЖНЫЙ КРУГ» ПОЕХАЛИ С НИМ ПО СОСЕДЯМ

■ МИХАИЛ МАНЯШИН

В московской галерее известного художника Веры Коришуновой прошла выставка-презентация белорусского выставочного турне художественного проекта «Обережный круг».

«Обережный круг» – это женский славянский проект, традиционный взгляд на мир, воплощенный в художественные образы женщинами-художницами. У древних славян Берегиня считалась богиней плодородия и домашнего очага. У неё просили помощи в решении семейных проблем, искали защиты от различных невзгод и тёмных сил. Наши предки верили, что каждая женщина является Берегиней. Она незримым обережным кругом охватывает всё то, что ей дорого, что нуждается в защите, сохранении. В обережном круге женщины-берегини – муж и дети, семья и дом, деревни и города – весь народ и вся земля.

Проект «Обережный круг» показывает тематические произведения современного российского академического искусства, посвящённые русским и белорусским женщинам, их вкладу в наше общее жизненное, культурное и духовное пространство. Основу экспозиции составляют тематические произведения – живопись, графика, скульптура, театральный костюм.

Руководитель проекта – профессиональный художник, общественный деятель, член МОСХ России Яна Поклад.

На презентации представили 30 работ, а всего во время турне в музеях Белоруссии будут экспонироваться 122 работы отечественных мастеров.

Зрители ознакомились с работами мэтров – народного художника РФ, академика РАХ Элеоноры Жарёновой, академика, члена президиума, вице-президента РАХ Татьяна Кочемасовой, академика РАХ Ирины Калининой.

Название проекта замечательно: сила спокойного и благостного ума женщины огромна и способна не только оберегать от несчастья близкого, но и видеть краски жизни, гармонию, эстетику, красоту, учит вдохновлять, пробуждать, творить.

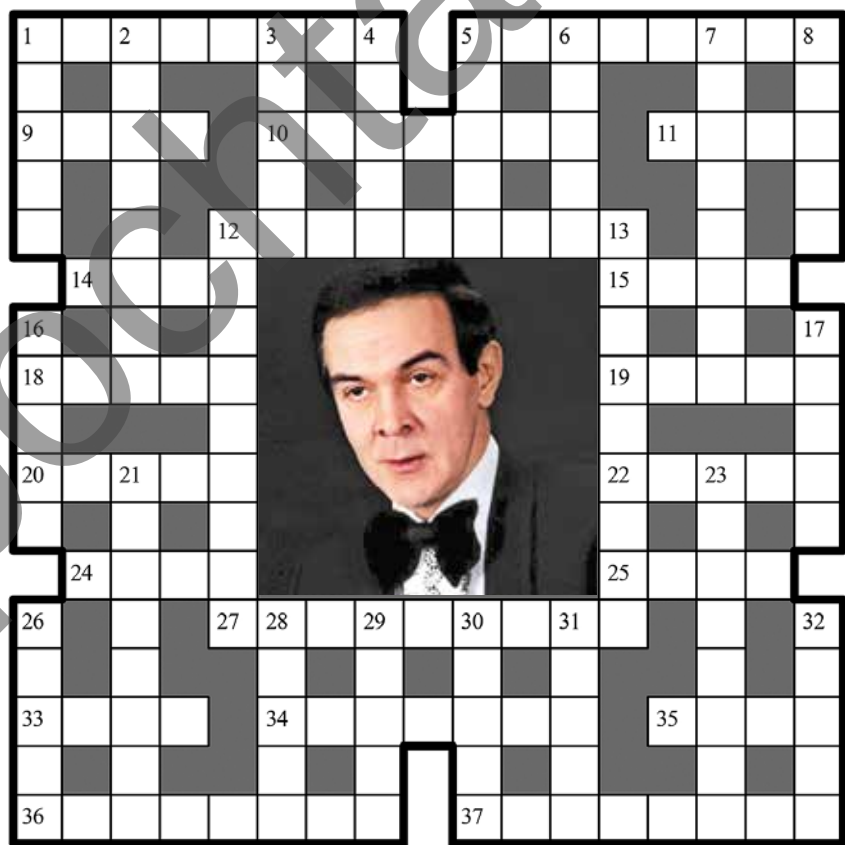
«Обережный круг» – это не просто художественный, а важный просветительский проект в сфере культурного сотрудничества, он служит продвижению традиционных славянских ценностей в пространстве Союзного государства России и Белоруссии, направлен на долгосрочный результат. Целью проекта является единение всех здоровых сил наших государств, продвижение демографической повестки, насыщение культурного пространства тематическим искусством высокого уровня.

Фото автора

КРОССВОРД

ПО ГОРИЗОНТАЛИ: 1. Легендарный советский, российский и азербайджанский певец (на снимке). 5. Античная колесница на здании Большого театра. 9. Единица измерения частоты. 10. Советский литературовед, автор романа «Кюхля». 11. Атрибут правосудия в руках Фемиды. 12. Разноцветные огни в праздничном небе. 14. Часть упряжи для управления. 15. Один из языков евреев. 18. Диагностическая реакция организма на введение туберкулина. 19. Древнерусская княгиня, принявшая христианство ещё до Крещения Руси. 20. Лицемерная похвала. 22. Расцветка животного. 24. Бразильский «король футбола». 25. Плодово-ягодный кустарник с тёмно-синими ягодами. 27. Столовая в монастыре. 33. «Шлагбаум» электрической цепи. 34. Подземный коридор. 35. Древнегреческий «пилот» с крыльями из воска. 36. Крупное музыкальное произведение для хора, солистов и оркестра. 37. Участие пчёл в размножении цветов.

ПО ВЕРТИКАЛИ: 1. Вулканическая начинка. 2. Воинские части, расположенные в населённом пункте. 3. Общий выход танцоров балета в па-де-де. 4. Ценная порода тропической древесины тёмного цвета. 5. Военачальник Великой Отечественной войны, Маршал Советского Союза. 6. Разведка Третьего рейха. 7. Старуха из рассказа Максима Горького. 8. Слива для соуса ткемали. 12. Подразделение высшего учебного заведения. 13. Наука о собаках. 16. Янтарь до окаменения. 17. Оруженосец Рыцаря печального образа. 21. Природная сообразительность. 23. Режиссёр фильма «Особенности национальной охоты». 26. Винодельческий регион на юго-западе Франции. 28. Вращающаяся часть электродвигателя. 29. Итальянская сосна. 30. Колечко в цепи. 31. Горы, покорённые Суворовым. 32. Советский разведчик под псевдонимом Рамзай.



ОТВЕТЫ НА КРОССВОРД № 7 (1345 от 22 февраля 2024 г.):

ПО ГОРИЗОНТАЛИ: 1. Обнинск. 4. Ноутбук. 8. Аллея. 9. Штамп. 10. Джобс. 11. Амбразура. 13. Повар. 15. Койот. 17. Верди. 18. Отрок. 19. Банка. 20. Офшор. 22. Какао. 23. Игрок. 24. Репетиция. 29. Рикша. 30. Нефть. 31. Шаман. 32. Бондарь. 33. Кенгуру.

ПО ВЕРТИКАЛИ: 2. Балл. 3. Катар. 4. Намаз. 5. Угол. 6. Шарапов. 7. Остаток. 11. Архиватор. 12. Акрофобия. 14. Вареник. 16. Йоркшир. 19. Букварь. 21. Роксана. 25. Егерь. 26. Исток. 27. Окно. 28. Амур.

БРОШЕТ ИЗ СЁМГИ

от инженера-технолога
по общественному питанию
Свердловского облпотребсоюза
Светланы Кротовой

ИЗ ЧЕГО (на одну порцию). Филе сёмги – 230 граммов, помидоры черри – 125 граммов, лук репчатый – 40 граммов, соевый соус – 1 столовая ложка, растительное масло – 2 чайные ложки, уксус бальзамический, кунжут и зелень.

КАК. Деревянные шпажки замочить в воде на 20–30 минут. Чуть подмороженное филе сёмги нарезать кубиками 4x4 сантиметра. Репчатый лук и помидоры черри нарезать толстыми кольцами.



КООПМЕНЮ

ми. Смешать все ингредиенты с сёмгой. Оставить мариноваться на 30 минут. Нанизать куски сёмги на шпажки, чередуя с луком и помидорами. Жарить с каждой стороны по 8 минут. По желанию готовый брошет сбрызнуть лимонным соком. Готовое блюдо подавать, украсив веточкой зелени и посыпав кунжутом.

ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ – В ОТДЕЛЕНИЯХ «ПОЧТЫ РОССИИ» ИЛИ НА САЙТЕ [PODPISKA.POCHTA.RU](http://podpiska.pochta.ru)

www.rus.coop

ГАЗЕТА «РОССИЙСКАЯ КООПЕРАЦИЯ»

Учредитель: Центросоюз России
Издатель: ООО «Издательский дом
Центросоюза»

Газета зарегистрирована
в Комитете Российской Федерации
по печати.

Регистрационный № 016775
от 11 ноября 1997 г.

Главный редактор: Юрий Гладкевич

Редакционная коллегия:
Марина Ившина, Елена Ишкова,
Юрий Рязанов,
Владимир Цыбульский.

Адрес редакции: 107996, Москва,
ул. Гиляровского, 57.
e-mail: gazeta@rkoop.ru
web-сайт: rkoop.ru
Издательский дом Центросоюза

Реклама и поздравления:
8 (495) 684-12-17,
e-mail: reklama@rkoop.ru

Распространение:
(495) 684-12-17,
e-mail: opr@rkoop.ru

Газета набрана и сверстана
в ООО «Издательский дом Центросоюза».
Отпечатано в АО «Красная Звезда».
125284, Москва, Хорошёвское шоссе, 38.
Тел.: (495) 941-32-09, (495) 941-34-72,
(495) 941-31-62
<http://www.redstarprint.ru>
E-mail: kg_zvezda@mail.ru

Подписной тираж 7 500 экз.
Заказ № 0368-2024.
Подписание номера – вторник:
по графику – 14:00, фактически – 15:00.

Редактор номера Владимир Цыбульский
Газета печатается в Москве

Распространение: ФГУП «Почта России»
(495) 956-20-67

Возрастное ограничение 12+

Материалы, помеченные значком ©,
публикуются на рекламной основе.

Мнение авторов не всегда совпадает
с мнением редакции.



ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ!

ТЕЛЕГРАМ КАНАЛ
ЦЕНТРОСОЮЗА!

КООПЕРАТОРЫ ГОТОВЯТСЯ К ОТЧЕТНОМУ СОБРАНИЮ

НА ЗАСЕДАНИИ СОВЕТА КАЛИНИНГРАДСКОГО ОБЛПОТРЕБСОЮЗА ОБСУДИЛИ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ

На февральском заседании Совета Калининградского Облпотребсоюза прозвучал отчет Правления за минувший 2023 год. Также были рассмотрены актуальные темы на перспективу.

- На заседании шла речь о подготовке и проведении Общего отчетного собрания представителей потребительских обществ Калининградской области,

- сообщил Владимир Машков, Председатель Совета Калининградского Облпотребсоюза.

На заседании также обсуждались варианты складского учета, сравнительные характеристики систем автоматизации учета и ряд других вопросов.



Николай Пирогов

СТУДЕНТЫ ВСТРЕТИЛИСЬ С ИЗВЕСТНЫМ ПИСАТЕЛЕМ

Лекция профессора Николая Пирогова прошла в Калининградском филиале РУК

Калининградский Облпотребсоюз организовал творческую встречу студентов и преподавателей Калининградского филиала Российского университета кооперации с Николаем Пироговым, доктором экономических наук, профессором, членом Союза писателей России, ветераном алмазодобывающей промышленности, работником Госплана СССР.

Темой мероприятия стало построение служебной и жизненной карьеры.

Автор научно-исследовательских статей и монографий на темы ресурсосбережения, менеджмента, инноваций рассказал подрастающему поколению много интересного. На память о встрече лектор передал в библиотеку вуза несколько экземпляров своей монографии.



ПОНЕМНОГУ О МНОГОМ

Уважаемые
коллеги
и партнеры!

От имени Калининградского областного союза потребительских обществ

поздравляем вас с праздниками:

всех мужчин - с Днем защитника Отечества, а представительниц прекрасного пола - с Международным женским днем.

Желаем вам развития в профессии, новых достижений и побед. А также здоровья и счастья в ваших семьях!

Председатель Совета
Калининградского
Облпотребсоюза
Владимир Машков

Председатель Правления
Калининградского
Облпотребсоюза
Александр Петухов

В КАЛИНИНГРАДЕ ПРОШЛО ОТКРЫТИЕ ГОДА СЕМЬИ С СОБЫТИЕМ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА ПОЗДРАВИЛ ГУБЕРНАТОР АНТОН АЛИХАНОВ

В Калининградской области проживает 260 тысяч семей, 180 тысяч из них – семьи с детьми.

- В 2024 году мы продолжим уделять внимание демографическим вопросам, популяризации традиционных семейных ценностей, укреплению института семьи, брака, будем радоваться появлению на свет каждого ребенка и делать все, чтобы детей у нас рождалось как можно больше, – отметил на церемонии открытия Года семьи губернатор Антон Алиханов.

На мероприятии чествовали супружеские пары, профессиональные династии, семьи, внесшие весомый вклад в развитие региона.

Главы министерств, представители духовенства поздравили семьи, которые трудятся



в сферах здравоохранения, образования, культуры, социальной защиты, спорта, в энергетике, Главном управлении МЧС России по Калининградской области, компании «Российские железные дороги». Завершился праздник выступлением творческих коллективов.



СПОРТ КАК ЧАСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

В ГОРПО «ТОРГОВО-КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР-2» ЕСТЬ СВОЯ ВОЛЕЙБОЛЬНАЯ КОМАНДА «КООПЕРАТОР»

Мы продолжаем рассказывать о тружениках калининградской потребкооперации. В ее структурах работает более 800 профессионалов. Они занимают самые разные должности, выполняют различные функции. Среди них нет случайных или ненужных людей — каждый вносит свой вклад в общее дело и служит развитию кооперации в регионе.

УВЛЕЧЕНИЕ С ДЕТСТВА

В структуру Калининградского областного союза потребителей входят самые разные предприятия, в том числе - компания «Зеленоградский Кооператор». Она уже много лет занимается производством и реализацией минеральной воды и безалкогольных напитков. Но есть и еще одна важная направленность — спорт! С 2020 года существует

и успешно участвует в турнирах команда «Кооператор».

- В детстве, начиная с семи лет, я играл в футбол — наша команда из Пионерского выигрывала областные соревнования. Увлечение продолжилось и в университете, где выступал за команду вуза, - рассказал Андрей Пазюр, основатель, капитан команды и играющий тренер. - Когда в 2011 году я пришел в систему потребкооперации (сейчас Андрей ра-

ботает водителем-экспедитором), то создал футбольную команду. Позже костяк состава распался и было принято решение переключиться на волейбол, поскольку у меня был опыт и в этом виде спорта. На сегодня у нас два постоянных состава — женский и мужской, - по 12 человек, всего же в спортивное движение вовлечено порядка пятидесяти участников. Игроки выступают на хорошем уровне, занимают высокие позиции в турнирной таблице, соревнуясь с командами РЖД, банков и других крупных структур.

ВКЛАД В РАЗВИТИЕ

ТКЦ-2 поддерживает спортивное увлечение сотрудников: помогает с финансированием, красивой формой с фирменным стилем (его разработал капитан команды).

- Спорт - важная имиджевая составляющая, часть корпоративной культуры. Сегодня калининградский волейбол, благодаря сильным региональным командам, на слуху. И система потребкооперации вносит свою лепту в популяризацию и развитие этого вида спорта, - говорит Владимир Машков, Председатель Совета Калининградского Облпотребсоюза. - В планах провести товарищескую встречу наших волейболистов с клубом «Янтарные моржи» по пляжному волейболу.



ЗАПЛЫВЫ В МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЕ

Руководитель Калининградского Облпотребсоюза победил во всероссийских соревнованиях по зимнему плаванию.

16-18 февраля в Славске прошел открытый чемпионат Калининградской области, получивший статус четвертого этапа Кубка Федерации зимнего плавания России и официального физкультурно-фестивального мероприятия Единого календарного плана Министерства спорта РФ «Кубок Янтарных моржей». Участниками заплывов в уникальном открытом бассейне с природной минеральной водой стало 145 спортсменов, представивших клубы и федерации 39 городов из трех государств. К нам приехали делегаты из Минска, Полоцка, Витебска, Гомеля и Риги. Честь нашего региона защищали индивидуальные атлеты, 40 «янтарных моржей» и сборная самого западного клуба страны «Балтийские моржи».



- В перспективе наша область может принять чемпионат страны по зимнему плаванию. Сейчас на уровне Министерства спорта РФ решается вопрос о наделении соревнований Федерации зимнего плавания России со следующего сезона таким статусом официально,

прокомментировала событие министр спорта области Наталья Ищенко.

В заплывах принял участие и Председатель Совета Калининградского Облпотребсоюза, член клуба «Янтарные моржи» Владимир Машков. Он победил на дистанции 25 метров вольным стилем!



Отметим, что Владимир Машков не только увлекается, но и активно популяризирует зимние виды спорта — в январе он дал интервью на радио «Балтик плюс», где рассказал о моржевании, клубе «Янтарные моржи», а также о работе Калининградского Облпотребсоюза.