



ПРИЗЫВ

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА
ЮРГИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОКРУГА

№ 30
(9450)

6+

Выходит
с февраля 1935 года

Пятница,
24 июля
2026 года

Цена –
29 рублей 14 копеек



25 июля – День работника торговли

В стране

Про школьные уроки

Министерством просвещения Российской Федерации разработан проект приказа, предполагающий замену модульной системы по предмету «Основы безопасности и защиты Родины» на два единых обязательных курса: «Безопасность жизнедеятельности» и «Начальная военная подготовка».

Соответствующий документ опубликован на федеральном портале проектов нормативных правовых актов.

– Задача – сделать предмет ОБЗР наиболее практико-ориентированным. Важно, чтобы в непростых жизненных ситуациях ребята знали чёткий алгоритм действий. Обучение построено на практических навыках, которые помогут школьникам защитить себя в быту, населённом пункте, природе, цифровом пространстве и подготовят к осознанному отношению к безопасности страны, – отметил Министр просвещения РФ Сергей Кравцов.

Планируется, что приказ вступит в силу с 1 сентября 2026 года для обучающихся, переведённых в восьмой класс и принятых в десятый в 2026/2027 учебном году, сообщается на сайте Министерства.

В регионе

На помощь ямальцам

58 работников лесопожарной службы Тюменской авиабазы вернулись с Ямала, где помогали справиться с природными возгораниями.

Всего в ликвидации последствий стихии приняли участие 80 тюменцев, сообщает информационный центр регионального правительства.

Они работали на территории природного заповедника «Верхне-Тазовский». За период командировки представители авиабазы потушили лесные пожары на общей площади 7 тыс. 335 га.

В округе

На пульсе

Так назвали клуб молодых семей в Юргинском.

Идея дать работе навый импульс принадлежит Центру «Лидер».

– Это место, где можно выдохнуть, отвлечься от повседневных дел и почувствовать вкус общения, – рассказывает руководитель клуба Наталья Андриянова. – Быть в курсе событий, идти в ногу со временем.

Программа – разнообразная, чтобы каждый нашёл то, что по душе. Это тематические встречи, мастер-классы, полезные лекции и живое общение, которого, к сожалению, становится всё меньше в сегодняшней жизни.

Татьяна ЧУСОВИТИНА



Иван Костин развивает бизнес на малой родине

Зарплату платит не работодатель, а покупатель

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИЗ ТЮМЕНИ
ЗА ПЯТЬ МИНУТ РЕШИЛ ОТКРЫТЬ МАГАЗИН В ЮРГИНСКОМ

Ивана Костина знают в лицо сотни автолюбителей. Он продаёт запчасти и делает это по совести. История про то, почему честность в торговле до сих пор работает.

Иван Петрович в Юргинском округе человек не новый. Он местный, здесь окончил школу, работал в ЕДДС – единой дежурно-диспетчерской службе Юргинского района. Затем уехал в Тюмень, город с большими возможностями, и открыл своё дело. Казалось, что обратного пути нет. Но в один из октябрьских дней 2024 года сестра сообщила о закрытии магазина в районном центре и сдаче помещения в аренду. За пять минут возникла мысль открыть ещё одну точку. Через четыре дня, первого ноября, он уже стоял за прилавком собственного магазина «Братья

корейцы». Иван – поклонник сериала, название которого держит в секрете, но один эпизод с вывеской выдуманного заведения стал идеей его бренда.

Начиналось всё, по словам предпринимателя, десять лет назад, вообще без вложений. Ни рубля, ни кредита, ни займа. Личный компьютер из дома и убеждение, что если работать честно, люди почувствуют. Это сработало. Первый офис располагался на первом этаже в небольшом помещении жилого дома: комната всего три на три метра в конце длинного коридора, за продуктовым магазином,

швейной мастерской и фотоателье. Клиентам было так далеко идти, что запчасти проще было выдавать через окно во двор. Так и делали.

В бизнесе Иван Костин уже десять лет. Сегодня в его телефонной книге около двух тысяч контактов. Почти всех знает в лицо. Выходя из отпуска, с порога замечает отсутствующую позицию на полке – без списков, без инвентаризации. Напарники удивляются до сих пор. Это не хвастовство. Для него работа давно стала чем-то большим.

Принцип у Ивана Петровича один, но железный:

– Не продавать дешёвые запчасти, если знаешь, что они «не ходят». Есть фирмы, которые работают месяца два-три. Есть такие запасные части, которые

ставишь на свою машину и забываешь о проблеме на годы. Вот такие и продаём. Не хочет клиент брать хорошее, не надо. Не заработали, значит, не заработали. Зато через полгода он вернётся. Потому что дешёвая деталь уже вышла из строя, а клиент помнит, что у меня гарантия, обмен без бумаг, без волокиты. Позвонил, привезли, поменяли. Всё по-честному.

Важно, что есть люди, для которых торговля – не просто обмен товара на деньги, а разговор по-человечески, рукопожатие, слово, которое дороже любой бумаги.

– Потому что, – по словам Ивана Костина, – когда работаешь на себя, по-другому не получается.

Мария ПЕРЕВОЗКИНА
Фото Анастасии БЕЛОЗЁРОВОЙ