

О чём писала районная газета «Новоусманская НИВА» в конце прошлого века, как она сама себя стала позиционировать «общественно-политическая массовая».

ТОРГОВЛЯ КООПЕРАТИВНАЯ И ЧАСТНАЯ

Новоусманская НИВА

9 сентября 1997 года

вторник

№ 103 (9037)

В условиях конкуренции

В маленьком поселке Шуберском недостатка в магазинах нет: только в административном центре их в непосредственной близости два, а вообще — три. Так что Татьяна Александровна Волгина, заведующая одним из них, считает, что торговых точек в Шуберском даже слишком много. Почему? Да потому, что на один возглавляемый ею магазин Орловского ХРТП приходится два магазина, принадлежащих местному предпринимателю А.А.Золотареву.

В отделанном под мрамор :золотаревском магазине нас приветливо встретила продавщица Лариса Николаевна Свищева. Немного рассказала о себе: здесь она 2 года, работой довольна, заработком — тоже. Занята она две недели в месяц, потом на две недели ее подменяет другой продавец. Так что есть возможность без напряжения и домашние дела переделать, и отдохнуть.

Ассортимент — приличный: хлеб, молочные и мясные продукты, консервы, вина, шоколадки и прочая мелочь — «жевачки», мороженое... И все это можно приобрести с 9 до 21 часа — с перерывом, естественно, на обед для продавца. И пустые стеклянные бутылки от населения в магазине принимают.

Фотографировать здесь мы не стали: явно рекламный снимок получился бы.

По обкрошившимся дорожкам в тот же день зашли в сельский типовой магазин, где, нервничая, хлопотала Татьяна Александровна. Шла перестановка: из ХРТП привезли новую холодильную камеру (а прежде здесь был обыкновенный бытовой холодильник), и в этой связи решено было видоизменить торговый зал. Для нынешних времен площадь его оказалась слишком большой. И чтобы уменьшить его, решили, сделав перегородку, оборудовать подсобное помещение. Так что в магазине был соответствующий ситуации «разгром». Однако, несмотря на это, Татьяна Александровна успевала еще выполнять просьбы редких покупателей: каждый из них для магазина дорог. Покупатели — это выручка, и два соседствующих, но разных по формам собственности, магазина развернули за него конкурентную борьбу.

Тяжело в этом состязании приходится кооперативному магазину.

— Золотарев частенько к нам заходит, изучает наши цены. И тут же на 300—500 рублей снижает цены на точно такие же товары в своем магазине. В ответ мы тоже немного снизим, а он — еще. Но ведь мы до бесконечности снижать цены не вправе, Золотарев же — хозяин, что хочет, то и делает...

Но и нам приходится крутиться. За ассортиментом следим. Минимум товаров продовольственной группы у нас выдерживается, по возможности стараемся привозить и хозяйственные, канцелярские, школьные товары. Существует система заказов. Если привозим что-нибудь вкусненькое, например, горячие беляши, выходим на улицу, зазываем покупателей.

Продукцию завозим только качественную. Вино-водочные изделия — исключительно с воронежской «ликерки». Пусть подороже, но зато надежно.

Экономим: убираем в магазине сами. Зарплату зарабатываем, но — маленькую. И план по товарообороту с трудом вытягиваем, а бывает, что и нет,

Рабочий беспорядок в магазине егце более подчеркивал, видимо, давнишнюю неремонтированность торгового зала.

— Да, — подтвердила Татьяна Александровна, — последний ремонт здесь лет 10 назад делали...

— А если сменить место работы?

— Куда же нам идти? — ответила Татьяна Александровна. — Возраст... Да и привыкли мы к этому магазину. Надеемся все же на лучшее. Вот наведем порядок и во второй половине дня магазин откроем...

В. СМОЛИНА.

Ссылка по теме:

« [Из истории посёлка Шуберское](#) »

[Нравится](#)
