

Не хуже, чем в городе

Именно так стремятся обслуживать сельских жителей кооператоры. Получается ли?

Социальная услуга государства

Исследователи такого явления, как потребительская кооперация, всегда ссылаются на мнение авторитетного английского экономиста Альфреда Маршалла. Он отмечал: «Одни движения имеют высокие социальные цели, другие движения имеют широкую экономическую основу, только кооперация имеет и то и другое». С этим утверждением согласны и в Белорусском республиканском союзе потребительских обществ. Здесь всегда обращают внимание на то, что Белкоопсоюз – крупнейшая общественно-хозяйственная организация страны, участвующая буквально во всех основных сферах экономики. Но главный девиз белорусских кооператоров – «Жить заботами сельчан». Оттого и один из основных видов деятельности – торговлю на селе – тут рассматривают, прежде всего, как социально значимую задачу.

Удельный вес потребкооперации в общем объеме розничного товарооборота невелик, всего около четырех процентов. Но в небольших сельских населенных пунктах кооператоры зачастую единственные, кто занимается торговым обслуживанием населения. И подставить им плечо пока никто особо не спешит. Не говоря уже о том, чтобы заменить. Хотя, казалось бы, удобный момент: из-за сокращающейся численности населения в деревнях торговую сеть Белкоопсоюза приходится оптимизировать. Однако на смену стационарным приходят мобильные автомагазины... все той же системы потребительской кооперации.

Заместитель председателя Совета Республики Анатолий Исаченко, посещая деревни Мядельского района, через которые лежит путь автолавок, отметил, что «в стране 4,5 тыс. деревень, где постоянно проживают до 10 человек. Их тоже обслуживает наша потребкооперация, туда выезжают автолавки. Речь идет не об экономической выгоде, а о социальной услуге. Главное в политике государства – забота о людях».

Даже в столичной области, где предостаточно торговых площадей и высокая конкуренция ритейлов, взяться за торговое обслуживание малонаселенных пунктов пока некому. Кроме потребкооперации, разумеется.

Удельный вес потребкооперации в общем объеме розничного товарооборота около четырех процентов.

В облпотребсоюзе нам сообщили любопытные цифры: 128 автомагазинов обслуживают 3542 населенных пункта Минщины. Из них 3379 – это те, где нет стационарных торговых точек. С началом дачного сезона в сферу заботы кооператоров дополнительно попадают 746 садовых товариществ. По вполне понятным причинам основная нагрузка в это время ложится на пристоличных кооператоров. К ним мы и отправились в Дзержинский филиал Минского облпотребсоюза.

Горячо, однако...

Летний зной – не единственная причина повышения рабочего «градуса» у дзержинских кооператоров. С недавних пор зона обслуживания переместилась далеко за пределы района: в 2019 году к местному райпо присоединили Узденское, а через год – Вилейское райпотребщество.

– Поэтому в сферу внимания нашего филиала, помимо Дзержинского, входят еще Вилейский и Узденский районы, – рассказывает директор Роман Некрашевич. – Конечно, за счет этого увеличился покупательский спрос. Но, с другой стороны, возросла торговая нагрузка, особенно это чувствуется летом.

В связи с сезонным «нашествием» дачников, отпускников и любителей отдыха на природе в филиале разработали 67 маршрутов, по которым ездят 17 ав-

томагазинов. Каждый из них за день успевает «заглянуть» в 10–12 деревень. Не остаются без внимания и около 60 садовых товариществ на территории трех районов. Там у кооператоров немало постоянных покупателей.

Роман Викторович сетует: иногда с ними возникают трения и недопонимание. По разным причинам, как он говорит. И везде есть, по его мнению, слишком привередливые граждане, их всегда что-то не устраивает: то автолавка далеко останавливается, то выбор скудный... В таких случаях приходится действовать в лучших традициях торговли: покупатель всегда прав.

Ведущий товаровед отдела организации и техники торговли Ольга Веробей уточнила, как формируется ассортиментный перечень товаров в автомагазинах и что происходит на самом деле. По ее словам, на этот счет есть нормативные документы. Разработанный в соответствии с их требованиями ассортимент утверждают директор филиала и в райисполкоме.

«Принимаем предварительные заказы, обязательно изучаем и учитываем мнение населения».

– Но на практике он гораздо шире, особенно сейчас, в летнюю пору, – обращает внимание специалист. – Принимаем предварительные заказы, обязательно изучаем и учитываем мнение населения. Скажу так: возьмем то, что просят люди. Это при том, что работа автолавок убыточна – в общем объеме розничного товарооборота реализация в автомагазинах составляет около 10%. Издержки покрываем за счет прибыльных направлений деятельности.

Главный экономист Дзержинского филиала Анна Богданович в потребительской кооперации 53 года. Отмечает: то, что было раньше и теперь, несравнимо – качественный рост по всем параметрам налицо. Призналась, что как экономисту ей не совсем нравятся последние новации с преобразованием родного райпо в филиал облпотребобщества. По ее словам, раньше у дзержинской потребкооперации имелись собственные оборотные средства, их можно было при необходимости оперативно использовать. Сейчас прибылью распоряжаются в областном ведомстве. Приходится преодолевать бюрократические проволочки, доказывая целесообразность тех или иных финансовых операций. Иногда это оборачивается потерянными временами и... упущенной выгодой.



Главный экономист Дзержинского филиала А. Богданович в потребительской кооперации Дзержинщины 53 года

В большой трудовой биографии «самого ветеранского ветерана» потребкооперации Дзержинщины есть примечательная страничка, которую мы не могли обойти вниманием. Впрочем, послушаем саму Анну Степановну.

– После катастрофы в Чернобыле в зараженных населенных пунктах остались магазины, кое-как

На особом контроле: начальник рознично-торгового участка П. Сидорик (справа) и ведущий товаровед отдела организации и техники торговли филиала О. Веробей уточняют график работы автомагазинов





И снова в путь:
экипаж автомагазина № 7
Дзержинского филиала
Минского облпотребобщества

функционировала торговая сеть, – рассказывает она. – Местных жителей, кто не уехал, и ликвидаторов необходимо было обеспечивать товарами, вести учет материальных ценностей. Белкоопсоюз по разнарядке направлял в пострадавшие районы специалистов. В отделе у меня были молоденькие девушки – им еще детей рожать, а у меня сын уже учился в суворовском училище... Так я в июне 1986 года оказалась в Брагинском районе. Каждый день после работы мылись в бане, ходили только с повязанными платками. После посещения отселенных деревень проходили полную дезактивацию со сменой верхней одежды.

В Беларуси 570 автомагазинов обслуживают 15 тыс. сельских населенных пунктов, где проживает более 360 тыс. человек.

Анне Степановне, посвятившей любимому делу всю сознательную жизнь, конечно, безразлично, что думают люди об их, кооператоров, работе. Радует, если благодарят. Огорчается, когда обращаются с претензиями и жалобами. Особенно неприятны ей стереотипные, еще советских времен, суждения о работниках торговли как о недобросовестных и нечестных людях.

Но и к этому ветеран старается относиться философски, справедливо полагая, что своим трудом и отношением к покупателю кооператоры давно развенчали старые клише о своей профессии.

Экипаж машины № 7

За эксплуатацию автомагазинов в Дзержинском филиале отвечает начальник коммерческого сектора Павел Невестенко. Он сообщил нам, что у организации есть свои авто- и торговая базы. По каждому маршруту машины ездят дважды в неделю. Независимо от погодных условий, ежедневно с 7.30 производится загрузка товаров. Затем мобильные магазины выезжают на линию, работают до 19–20 часов. Все организовано четко по единому для всех правилу: машина должна быть подготовлена к рейсу, автолавка укомплектована, а ее экипаж в составе продавца и водителя готовым к выполнению профессиональных обязанностей.

Один из таких автомагазинов мы увидели в деревушке Ливье, спрятавшейся в лесной чаще на границе Дзержинского и Столбцовского районов. Вернее, сначала услышали – звук клаксона показался нам необычайно громким и настойчивым.

Автоматизация остановилась на обозначенной специальным указателем площадке для торговли с автолавки. Пока водитель и продавец открывали витрину, в оседающих после проезда машины клубах пыли показались покупатели. Их оказалось немного – все семь жителей Ливья.

– В таких деревеньках сельчане – это наши круглогодичные клиенты, – улыбается продавец Ирина Корза. – Никто, кроме потребкооперации, в эту глушь не ездит, особенно зимой. Они для нас уже как родные. Поэтому стараемся привезти все, что попросят, насколько это возможно.

В торговле Ирина 20 лет. Последние четыре года работает в автоматах. Рассказывает, что нравится, ощущает свою востребованность. В своем магазине № 7 она полноправная хозяйка. Машина новая, по словам Ирины, просто шикарная. Впрочем, в организации такие автолавки все.

– Не без трудностей, конечно, – продолжает продавец «магазина на колесах». – Уборка, загрузка товара – все на мне. И здесь важно, кто у тебя напарник, в данном

Торговля в две руки: продавец автомата № 7 Дзержинского филиала Минского облпотребобщества И. Корза любит свою работу



ОФИЦИАЛЬНО

Вадим ДВЕРНИЦКИЙ,
председатель правления
Минского областного союза
потребительских обществ:



– Еще в июле 2019 года началось реформирование потребительской кооперации столичной области: с 42 до 28 сократили численность неэффективно работающих юридических лиц, значительно упростили структуру управления, решили проблемные вопросы комплексного обслуживания населения Минщины путем перераспределения зон ответственности. Минское облпотребобщество на данный момент включает пять филиалов: Минский, Столбцовский, Березинский, Дзержинский, Логойский.

– Оправдались ли ожидания от проведенной оптимизации?

– На мой взгляд, новации позволили создать организацию, потенциально обладающую инвестиционной привлекательностью, финансовой стабильностью и надежностью. Мы получили возможность целенаправленно работать с поставщиками. Положительно сказывается на розничных ценах тот момент, что поставки товаров централизованы.

Не сделай мы эти шаги, не уверен, что в таких районах, как Мядельский, Пуховичский, Вилейский, Узденский, Молодечненский, Смолевичский и ряде других, сумели бы в полной мере удовлетворять запросы покупателей.

Кроме того, в летне-осенний сезон заготовок даем возможность людям дополнительно заработать, надо сказать, неплохо. Уже купили у населения около 190 тонн земляники садовой. Еще заготавливаем чернику, грибы, малину, вишню. Конкуренция со стороны частных фирм и предпринимателей серьезная. Стараемся привлечь более выгодными ценами, создаем условия для сдачи выращенной на домашних подворьях и собранной в лесу продукции. Иногда частник по каким-то причинам не берет у населения собранные им, к примеру, дикоросы, а мы обязаны это делать. Такая вот своеобразная социальная нагрузка.

– Кооператоров иногда упрекают, что работают они в условиях государственных преференций и поддержки...

– Конечно, глава государства постоянно обращает внимание на состояние дел в системе потребительской кооперации страны, мотивирует нас работать лучше. Ведь главная наша задача – повышение качества жизни людей на селе.

Но, подчеркну, зарабатываем мы сами, из бюджета денег не просим. Как и в любой отрасли, есть передовики и отстающие. У нас среди лидеров Дзержинский филиал. Это один из флагманов отечественной потребкооперации, на который равняются другие.

случае водитель. Хорошо, когда водитель от Бога – это безопасность и уверенность. Ведь каждый рейс, особенно в непогоду, дело непростое. Мне повезло, мы слаженный экипаж.

«Никто, кроме потребкооперации, в эту глушь не ездит, особенно зимой».

Пока Ирина обслуживает покупателей, водитель Владимир Нагорский усердно стирает пыль с зеркала заднего вида и стекол кабины.

– Водителем автолавки работаю девять лет. Были разные машины. Новые ни в какое сравнение с прежними не идут, – водитель явно доволен новым автомагазином. – Эти оснащены кассовыми аппаратами и терминалами для оплаты банковскими карточками, холодильниками и другим необходимым торговым инвентарем.

Наш разговор невольно подслушала женщина – с полным пакетом продуктов она отошла от прилавка.

– Я местная, хоть родом из России, зовут меня Наталья Потёмкина, – улыбнулась довольная покупательница. – Отметьте, пожалуйста: автолавка работает без вопросов, а зимой даже в метель приезжает. Обслуживание на высоте: если что закажем, привозят.

Сельчане с готовностью ей поддакивают. Наконец небольшая очередь иссякла, и продавец засобирилась в дорогу.

– Следующей остановкой будет садовое товарищество, – говорит Ирина. – Там отношение к нам несколько другое: дачники – минчане, иногда любят покапризни-

чать. Не могут понять до конца, что возможности автомагазина не безграничны.

Вскоре у ворот садового товарищества «Лесное-Ливье» экипаж машины № 7 встречала куда более внушительная, нежели в деревне, толпа покупателей. Длинной змейкой выстраивалась очередь. Пожилая женщина тем временем решила познакомиться с нами.

– Меня зовут Ядвига Ивановна, – представилась она. – Работа автомагазина в целом устраивает, но ассортимент узкий. Нет информации, принимают заявки на товар или нет. И еще в городе магазины дают скидку, а потребкооперация нет.

Стоявшая рядом интеллигентного вида старушка, назвав себя Розитой Давыдовной, возмущенно возразила:

– Как это не принимают заказы?! Да вот на кузове написано... И качество обслуживания неплохое, но цены, конечно, выше, чем в Минске. Автомагазин приезжает регулярно, по графику. Мы рады, что такое обслуживание в этом лесу есть: молоко и кефир купить можно, другие товары. И мясо есть. Правда, овощей маловато.

Дискуссия вызвала интерес. Народ загудел. В спорах-разговорах время в очереди пролетело незаметно, и вскоре довольные дачники разбрелись по улочкам уютного дачного поселка в красивом сосновом бору. Автомагазин № 7 отправился дальше по пыльным проселочным дорогам в направлении Узденского района. Там его наверняка с нетерпением ждали очередные незлобные критики потребительской кооперации...

Леонид КРИВОНОС
Фото автора