



Сельский магазин

В отличие от городского, он не сияет огнями реклам. Его здание скромно. В нём не поражает обилие товаров и пестрота разноцветных этикеток. Нет здесь и шумного многолюдья. Таков сельский магазин — передовой пост потребительской кооперации. Но, подобно любому городскому магазину, он призван максимально удовлетворять спрос трудящихся. Даже самая маленькая торговая точка должна располагать необходимым ассортиментом товаров. Ей тоже предписана высокая культура обслуживания.

Среди сельских жителей всё реже встречаются покупатели, которые, не найдя нужного в своём магазине, склонны успокоить себя грустной мыслью: здесь, мол, не город, чего же спрашивать? Куда чаще покупатель столкнувшись с недостатками, не молчит, не успокаивается, а без обиняков высказывает упреки в наш адрес. Рост покупательской требовательности, бесспорно, знамение времени. Посмотрите, как увеличились за последние годы бюджеты колхозных семей. Сельские труженики не хранят деньги в кубышках. В обмен на них они хотят доброкачественных товаров, культурного обслуживания.

Разумеется, я не согласен с теми, кто огульно хает потребительскую кооперацию, видит в сельской торговле одни лишь недостатки. Кооперация неуклонно развивается. Взять хотя бы наше сельпо. Его торговая сеть насчитывает 35 точек. Почти в каждой деревне есть свой магазин. А в самом Нагорье осуществлена специализация магазинов. С каждым годом увеличивается ассортимент товаров, растёт товарооборот. В минувшем году, например, сельпо выполнило план товарооборота на 102,1 процента. А он был значительно выше, чем в предшествующем году. Если прибегнуть к более конкретным цифрам, окажется, что за 1966 год населению продано товаров на 349 тысяч рублей больше, чем за 1965 год. Выполнен план по заготовкам важнейших продуктов и сырья. Перевыполнен план по прибыли. Улучшены условия общественного питания в Нагорье.

Вместе с тем успехи нельзя преувеличивать. Покупательная способность населения продолжает расти. Спрос на товары увеличивается. Претензии покупателей, как правило, справедливы. Сколько ещё работы впереди! Немало предстоит приложить усилий, чтобы и на селе достигнуть такого же уровня торгового обслуживания, как в городе.

Как и большинство коллективов трудящихся, работники нашего сельпо на профсоюзном собрании обсудили и приняли социалистические обязательства в честь 50-летия Советской власти. Внимание в них сосредоточено на нерешённых задачах. Что же конкретно намечено сделать?

Не секрет, что многие наши магазины до сих пор размещаются в неудобных, тесных помещениях. Необходимы широкие строительные работы. Чтобы коренным образом улучшить условия торговли, потребуется не один год. Но уже нынче мы наметили построить новый магазин в деревне Свечино, оборудовать водяным отоплением магазин в Фалисове, установить современное оборудование в нагорьевском промтоварном магазине. Обязательствами предусмотрено также досрочное выполнение плана товарооборота и закупок продуктов, улучшение культуры обслуживания населения, увеличение книжной торговли, более широкое применение прогрессивных форм торгового обслуживания трудящихся, уменьшение издержек и потерь по таре, организация семинаров для работников общественного питания. К слову сказать, первый такой семинар уже состоялся 16 января.

Выполнение обязательств потребует инициативной, творческой работы от всего коллектива сельпо. Но особенно ответственна роль тех, кто стоит за прилавками сельских магазинов, кто непосредственно обслуживает покупателей.

В каждом сельпо есть, конечно, свои «маяки», мастера обслуживания, пользующиеся уважением покупателей. Своей работой они показывают, к чему нужно стремиться, чего добиваться.

Кто из нагорьевцев не посещает мясо-овощной магазин, работающий в основном на комиссионных началах? Здесь можно купить и свежее мясо, и сметану, и картофель, и многие другие продукты, необходимые для стола. Магазин популярен не только среди покупателей, но и среди тех, кто имеет в личном хозяйстве товарный продукт. Не надо везти его на рынок, тратить на дорогу деньги, а главное, время. Сдай продукт в магазин, и он будет продан. Популярность же магазину создала, главным образом, его заведующая Нина Ивановна Курашева. Трудоемка её работа. Нужно и товар на комиссию принять, и покупателей обслужить. В течение всего рабочего дня напряжённо трудится Нина Ивановна. К каждому отнесётся внимательно. Никогда не вспылит, не «выйдет из себя», даже если покупатель не в меру придирчив. Годовой план товарооборота в минувшем году она выполнила на 118 процентов. Но ещё ценнее добрая слава её среди людей.

Такой же добросовестной работой, внимательностью к покупателю отличаются продавцы Андриановского магазина Клавдия Александровна Касаткина и Полина Алексеевна Моисеева, продавщица нагорьевского хлебного магазина Софья Сергеевна Леонтьева, коллектив магазина № 1, возглавляемый Анастасией Николаевной Петруниной.

Случается, что некоторые продавцы сельских магазинов, объясняя низкие показатели торговли, ссылаются на неудовлетворительные условия работы. Во многом они правы. Но во всём ли? Приведу такой пример. Работали в Фалисове молодые продавщицы Тамара Прусова и Зинаида Пахомова. Неприглядно, грязно было в их магазине. И наконец они до пустили порчу продуктов. Дело это разбирали. Порчу товаров можно было объяснить сыростью в помещении. Но чем объяснить грязь и бескультурье в магазине? Только недостаточной добросовестностью самих продавщиц. Добросовестность же не заменят никакие, даже наилучшие условия, никакое изобилие товаров.

А разве не зависит от продавца разнообразие ассортимента товаров, полное удовлетворение запросов покупателей? Конечно, зависит. Клиентура в сельском магазине постоянная. Каждый человек с его потребностями хорошо известен продавцу. Приходя в магазин, покупатели высказывают свои пожелания. Так не нужно отмахиваться от этих пожеланий. Если сегодня недостающих товаров не оказалось на базе, привези их завтра, продавец. Но обязательно удовлетвори спрос. В нашем сельпо не помешало бы побольше заботиться о расширении ассортимента, о более полном удовлетворении покупательского спроса, например, К. М. Кузнецовой (ширяйковский магазин), К. М. Коневец (святовский магазин) и некоторым другим.

Очень важное значение имеет профессиональное поведение продавца. Стоя за прилавком, он не имеет права быть резким, невнимательным, тем более грубым. Эти черты противопоказаны ему особенностью профессии. К сожалению, кое-кто забывает об этом. Работают в нашем сельпо продавцы А. Богатова и В. Логашина. Одна торгует хлебом, другая — культтоварами. По деловым качествам обе неплохие работницы, дело знают. Но жалуются покупатели: не нравится их резкий тон, а иногда и просто невежливость. Говорят, такие у них характеры, привычки. Но нельзя ли эти привычки оставлять дома до конца рабочего дня? За прилавком они ни к чему.

Можно было бы не приводить этот пример, в своём кругу постыдить Богатову и Логашину. Но, думается, подобной «болезнью» страдают не одни они.

Уверен, придёт такое время, когда люди скажут: «Чем отличается наш сельский магазин от городского? Да, в сущности, ничем. Всё, что требуется для повседневной жизни, в нём есть. А чего не оказалось сегодня, по заказу привезёт продавец завтра. Те же товары, та же культура обслуживания, что и в городе».

Время такое наступит обязательно. Но пусть оно придёт скорее. А приближение его зависит от нас, работников потребительской кооперации.

Н. Чистяков, председатель Нагорьевского сельпо.