

Сельским жителям особую заботу

Деловая женщина – явление одновременно привычное и новое. Насколько сложно быть в роли руководителя крупного предприятия, мы расспросили нашу героиню Нину Шульгину – замечательную женщину, гармонично совмещающую заботу о семье с карьерой.

Без малого 15 лет возглавляет она потребительское общество «Горшеченское», являющееся одним из лидеров торговли и общественного питания в районе.

– Нина Николаевна, как сегодня работаете вы?

– Потребительское общество «Горшеченское» – наиболее развитая сеть по оказанию услуг населению. Практически нет ни одного населенного пункта, где бы не было нашего магазина. Причем 70 процентов торговых точек находится в сельской местности. Многие из них расположены на большом расстоянии от поселка, что создает определенные трудности в доставке товаров. Но, несмотря на это, потребительская кооперация всегда идет навстречу сельскому жителю. Там, где сложно открыть стационарный магазин, организуем выездную торговлю. Для многих пожилых сельчан это единственный способ купить необходимые товары.

– Сегодня в районе активно развивается индивидуальное предпринимательство в сфере торговли. Как вам удается выдерживать конкуренцию?

– У нас с предпринимателями сложились нормальные отношения, и мы совершенно спокойно сосуществуем на одной территории. В магазинах потребкооперации минимальные наценки на товары. Даже в ситуации резкого роста закупочных цен стараемся как можно дольше сдерживать отпускные цены в наших магазинах, во многих установлены скидки и льготы для малообеспеченных категорий покупателей.

А вот конкурировать с магазинами крупных федеральных сетей, таких как «Магнит» и «Пятерочка», оказалось сложно. Такое положение дел стимулировало нас к увеличению оборотов в общепите и расширению ассортимента полуфабрикатов. Про-



Нина Шульгина,
председатель потребительского
общества «Горшеченское»

дукция отличается тем, что произведена по домашним рецептам из натуральных продуктов. В кондитерском цехе разработано более 60 наименований и ежемесячно выпускается до шести тонн изделий. Увеличиваем объемы продаж хозяйственных товаров, поставляем и продаем крупногабаритную бытовую технику, мебель, в том числе и жителям отдаленных сельских районов. Активно стали развивать продажу стройматериалов, сельхозпродукции. Все это позволяет оставаться конкурентоспособными в сфере оказания услуг населению. Для всех работников потребкооперации очень важно и осознание значения нашей деятельности для земляков. Именно это вдохновляет нас и стимулирует к дальнейшему развитию.

– А как быть в тех селах, где нет ваших точек?

– Пытаемся как-то решать эти проблемы. Но есть населенные пункты, где нам предстоит закрыть ма-

газины: из-за малочисленности населения они убыточны. Но не в наших правилах оставлять покупателей хотя бы без самого необходимого. Поэтому разрабатываем маршруты автолавок в самые отдаленные села.

– А что будет с остальными магазинами?

– Улучшаем материальную базу, занимаемся модернизацией. Во многих универсамах сделали ремонт, есть газовое отопление, внедрена система самообслуживания. В ближайшее время планируем установить еще и современные системы учета (по типу тех, что стоят в крупных торговых сетях), которые помогают вести централизованный учет.

– С какими трудностями сталкиваетесь в своей работе?

– Отсутствие кадров – одна из серьезных проблем, которую мы пытаемся решать. Но есть и независимые от нас причины, порождающие трудности в работе, в частности, повышение закупочных цен на реализуемые товары, недостаток оборотных средств, вызванный низкой покупательской способностью сельских жителей. Поэтому в некоторых случаях товар приходится отпускать в долг. На сегодня население задолжало приличные суммы, которые мы могли бы направить на закупку товаров.

– Для потребкооперации важна не прибыль, а обеспечение потребностей пайщиков и жителей. Не так ли?

– Совершенно верно. С момента своего зарождения потребкооперация руководствовалась в своей деятельности не извлечением прибыли, а интересами людей. Особенно это касается жителей села. Для нас главное – это более качественное обслуживание населения и наших пайщиков. Эта цель всегда была, есть и будет.

– А как ПО «Горшеченское» взаимодействует с местной властью?

– У нас сложились хорошие деловые контакты. Районная администрация понимает значение потребкооперации, всегда в курсе наших проблем и, если располагает возможностью, идет нам навстречу. Пользуясь возможностью, хочу поблагодарить главу за это и выразить надежду на дальнейшее плодотворное сотрудничество во благо жителей Горшеченского района.

Полина ПОНОМАРЕНКО
Горшеченский район