

РПК „Наркооп“ - гр. Стамболийски предимствата, които РКС - Пловдив предос



Известно е, че РКС - Пловдив предоставя на кооперациите, които работят с него, доста улеснения. Защо точно в този материал става дума за подхода на Пловдивския кооперативен съюз?

Отговорът е в РПК „Наркооп“ - град Стамболийски.

РКС - Пловдив дава възможност на кооперациите да взимат стока от едровата му база и да ги изплащат разсрочено, като срокът на разсрочването е цели четиридесет дни. За всеки е очевидно, че при този срок на разплащане практически съюзът предоставя на кооперациите стоков кредит, защото за четиридесет дни всяка кооперация би могла да продаде получената стока и да се разплати.

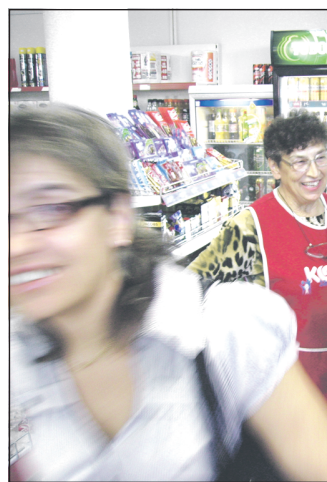
Какво обаче се получава?

Има случаи, когато кооперация продава получената стока от РКС, но не се разплаща със съюза, а с парите отива при конкурентите.

При други случаи пък кооперациите се разплащат, но с големи закъснения.

Горчивият факт показва, че задълженията на някои кооперации към РКС за получените стоки са от много сериозен порядък.

Както се казва на правен език, поведението на тези кооперации е укормимо, а още по-точно го казва народът: те секат



клона, на който седят.

И ето тук идва примерът с кооперацията от град Стамболийски. Тази кооперация без изключение винаги се разплаща, със съюза за взетите стоки! И то се разплаща без дори винаги да изчаква определените четиридесет дни. Нещо повече - има случаи, когато кооперацията авансово превежда пари за стоките, които купува от едровата база на РКС.

Справката показва, че така точни и лоялни при разплащанията с РКС - Пловдив са предимно кооперации, които работят добре, които се справят с трудностите и които намират успешен изход за всякакви затруднения.

Атмосфера делова, работна и отговорна

Такава е атмосферата в кооперацията в град Стамболийски. Трудният живот, намалената по-

купателна възможност на хората, а оттам и намалените обороти в магазините и тук са налице. Важен в случая е възприетият подход както на ръководството, така и на всички, чието всекидневие е свързано с живота на кооперацията. Те знаят, че сами не могат да променят изведнъж цялата ситуация, но могат така да направят, че да работят успешно въпреки нея.

Данните показват, че с всяка следваща година кооперацията увеличава приходите си. Предварителните разчети за деветмесечието на тази година показват, че стокооборотът за същия период на миналата година ще е доста по-висок.

Анализът, който се прави на дейността на всеки отделен магазин показва, че при еднакви обективни трудности - резултатите са различни.

Ръководството на ко-

операцията за тази година набелязва конкретни мерки, които да доведат до по-добри резултати от търговската дейност.

Ето някои от тях:

- Прецизиране на разходите - трудови и материални във всеки търговски обект.

- Анализ върху трудовата и технологичната дисциплина на всеки, който работи в кооперацията.

- Гъвкава ценова политика, която може да се постигне с добро познаване на клиентите във всеки район, с добро познаване на тенденциите на пазара и с майсторско отчитане на потребностите и настроенията на хората, свързани с празници или битови кампании, каквато е например приготвянето на зимнината сега.

- Специално внимание към магазините, които реализират малък стокооборот.

Тези мерки очевидно дават резултат, след факта, който вече споменахме - стокооборотът се е увеличил в сравнение с миналата година, при положение че пазарната среда продължава да се

влошава.

Пример за ролята на субективния фактор

Когато се говори за анализ на работата на всеки от кооперацията, оче-



ОПОЛЗОТВОРЯВА РАЗУМНО ТАВЯ НА СВОИТЕ КООПЕРАЦИИ

Снимки Авторът



видно се има предвид субективният фактор - тоест личната отговорност на всеки и личното умение на всеки да се изявява като участник в търговския процес.
В РПК „Наркооп“ -



гр. Стамболийски има и от двата случая.

В предприетите мерки точно се говори за специален анализ върху работата на трайно губещите обекти.

Но когато се говори за положителната, решаващата роля на отделния търговски работник за успешната търговска дейност, се сочат няколко примера.

Господин Велко Катърчев, председател на кооперацията, подчертава, че всяко отделно място, където работи даден обект, си има своя специфика. Някъде пазарната среда е по-благоприятна, другаде е по-трудна. Но това, което е важно, е способността при съответната обстановка да получиш възможно максималното. Или казано с други думи - да не се търсят оправдания, а да се търсят начини.

Самият председател на кооперацията, който работи в РПК „Наркооп“ вече четири десетилетия, е силен пример за това, че търсенето на начини, на решения е в основата на успеха.

Добър пример е търговският обект в село Триводици. Той прави много силни обороти и постига трайни печалби. В този магазин работи семейството Милица и Георги Стоянови. Магазинът е станал предпо-

читан от хората с динамичната си работа - като зареждане, като обслужване и като цялостно виждане върху търговския процес.

Потребителите от селото споделят, че това е най-добре зареденият, но и най-евтиният магазин. Това показва, че стопаните на обекта много добре познават обстановката, включително и подходите и ценовата политика на конкурентите, които и тук не липсват.

Как е организирана работата

Осемте магазина на кооперацията са включени в търговската верига КООП. Този факт би могъл да послужи за заглавие на разказа за тази кооперация - струва си. Но тъй като господин Катърчев наблегна на начините, чрез които се достигат тези резултати, избрах за заглавие друг проблем - изключително важен.

Над шестдесет процента от стоките, с които се работи, се осигуряват чрез РКС - Пловдив. И за тези стоки кооперацията веднага се разплаща. На фона на поведението на други кооперации този факт си струва да бъде специално подчертан!

Стоките, които едровата база на съюза не предлага, се доставят чрез фирми, които карат продуктите си до самите тър-

говски обекти.

Търговските работници правят два вида заявки - едни до РКС - Пловдив и други - до останалите снабдители.

При този подход на базата на цялостния поглед върху нещата ръководството може да обогатява заявките. Но заявките до фирми доставчици зависят до голяма степен от самите търговски работници. Какво да се поръча, кога и колко - това вече е майсторството на търговеца.

Стоките, поръчани в РКС - Пловдив, се докарват до обектите от превоз на съюза. Когато заявката е комбинирана със заявки и от дуги кооперации, разходите за превоз стават символични. Това също е улеснение, което съюзът предлага.

В деня, когато бях в Стамболийски, дойде до председателя на кооперацията заявката от хората в магазина в Триводици. Останах изумен - заявката съдържаеше цели пет гъсто изписани страници! Човек би помислил, че други заявки няма да се правят месеци наред... Няма такова нещо - всеки вторник и четвъртък се събират и обобщават заявките към РКС. Оказва се, че тази амбициозна заявка от Триводици не е изключение. Просто хората така работят - да се зарежда разнооб-



От първо лице

Велко КАТЪРЧЕВ,
председател на кооперацията



Мисля, че малко повече тревога сред моите колеги не е излишна

Всекидневието е изпълнено с трудности. Но тези трудности са за всички - по един начин за всеки отделен човек и по друг начин за всяка отделна кооперация. Затова сега повече от всякога са решаващи взаимодействието, взаимопомощта между кооперативните организации.

Аз и друг път съм споделял мнението си за нелепата практика, която се наблюдава в нашия кооперативен съюз - да взимеш от съюза стока и да не се разплатиш за четиридесет дни...

Не мога да си обясня какво мислят такива колеги...

Направил съм сметка, че ако всички кооперации се разплатят - съюзът ще може спокойно да развива едровата си търговска дейност, а не да се затруднява за средства.

Разговарял съм с такива колеги длъжници. Казват ми: ще продадем еди-какъв си обект и ще се разплатим. Добре, но ето че дойде време, когато никой не иска да купува какъвто и да е обект. Какво правим в такъв случай?!

разно и динамично. Неслучайно времето за обръщане на стоките в този магазин е изключително кратко.

Инвестиции - дори и при сегашната трудна обстановка

Инвестициите в тази кооперация са въпрос на трайна политика. Неслучайно сравнително лесно всички магазини достигнаха стандартите за включване във веригата КООП. Кооперативните обекти винаги са били привлекателни и модерни.

Такъв беше и магазинът в центъра на града с магазинерки Гълъбина Сълчева и Невена Дикова. Хубав магазин, богат. Но въпреки това кооперацията осигури средства, магазинът беше модернизирал още повече и най-важното - беше разширен. А такова разширение показва, че

има още потенциал за по-високи стокообороты.

Има идея да бъде разширен и дообогатен и магазинът в Триводици. Търси се обаче най-подходящият момент, защото затварянето на такъв магазин, който е навлязъл в битието на хората, може да е катастрофално.

Ще се намери такъв момент. Важното е, че има потребност обектът да се разширява!

Инвестициите в края на краищата не са нещо самоцелно. Умната инвестиция винаги отговаря на определена потребност.

Обогатяването на търговската база е и жест към самите членкооператори, които в повечето случаи са верни на кооперацията си. Всяка година за тях се начислява паричен дивидент, а за празниците получават консумативен дивидент с добра левова равностойност.