

# Голямото постижение на ПК „Наркооп“ че успехът ѝ идва в много трудна



Анализът, направен чрез сравнение на стопанските резултати между двете последни години е най-точното огледало на все по-добрата дейност на Потребителна кооперация „Наркооп“ гр. Провадия. Именно заради тези резултати през миналата година кооперацията отново намира място сред 50-те най-успешни кооперации в комплексното класира-

не на Централния кооперативен съюз.

### Какво показват отчетите?

Безспорно е, че стопанските резултати през изминалата година са по-добри от тези през предходната 2010-та. Реализираният стокооборот е с над 105 000 лева повече, а чистата печалба бележи ръст от 125 процента. Друг много важен

икономически показател е средната работна заплата - тя нараства с цели 100 лв. и стига 632 лв. „За нас отминалата 2011-та, макар че в много отношения бе по-тежка и трудна от предходната, донесе по-високи стопански резултати. Те наистина ни радват, защото са постигнати от целия колектив“ - споделя председателят на кооперацията Янчо

Николов. Но веднага подчертава, че успехът не е притъпил вниманието към проблемите и трудностите.

Кооперацията има девет търговски обекта, от които седем за хранителни стоки и два за промишлени - един за железария в с. Градинарово и друг за трикотаж в гр. Провадия. Обновлението им започва преди 4-5 години, но големият мага-

зин в гр. Провадия е един от първите в страната, осигурил още през 1998 г. пряк достъп на клиентите до предлаганите стоки. Супермаркетът има 160 кв. метра площ, намиращ се под голям жилищен блок и е почти в центъра на града. Преди няколко години е бил разделен на две помещения с лека преграда между тях, като едната част е магазин за хранителни стоки, а другата е неизползваема. Но вероятно още през идната година двете части на някогашния супермаркет отново ще се съберат в едно. След реконструкция и модернизация на цялото помещение, което ще струва около 70 000 лева, ще бъде открит голям кооперативен обект. Той ще е сред най-внушителните в града. Г-н Николов е убеден, че въпреки голямата сума на ремонта, коопера-

цията ще се справи с предстоящата модернизация със собствени средства.

Всъщност кооперацията е прибегвала до финансова помощ от фонд „Инвестиции“ на ЦКС единствено за модернизацията на магазина в с. Градинарово. Този кредит вече е напълно изплатен. Ръководството знае, че винаги могат да разчитат на Централния кооперативен съюз и това ги прави сигурни и спокойни.

Въпреки голямата конкуренция в с. Градинарово (над десет работещи търговски обекта), магазинът от веригата КООП има водеща позиция - голяма част от населението на селото, наброяващо над 2000 жители, пазарува именно от тук.

Със собствени средства е модернизирал и обектът в с. Бързица, който също е включен

## Честит рожден ден!

1 октомври



### Мариана СЪБЕВА

Член на  
Управителния съвет  
на ЦКС  
и председател на  
Районен кооперативен  
съюз  
Добрич



### Теодора НИКОЛАЕВА

Управител на  
„Интеллект КООП“  
ЕООД  
гр. Пловдив



# „Наркооп“ гр. Провадия е, Стопанска година



във веригата КООП. Качествената и разнообразна стока е „магнитът“, който привлича клиентите. Колите на няколко фирми за търговия на едро, с които кооперацията има сключени договори, както и кооперативната кола зареждат бързо и често, така че в магазина да не липсва нищо.

### Амбициите за 2013 година

Конкуренцията между търговските обекти в гр. Провадия е много голяма. За едни и същи клиенти ръце протягат много търговци. Ръководството на кооперацията наблюдава много внимателно тези процеси, нещо повече - те са обект на повишено внимание и от страна на ръководството на Кооперативния съюз в гр. Варна. Затова до сега не е стояла на дневен ред модернизацията на го-

лемия супермаркет в центъра на града, който е добре познат на провадийци. Сега идва и неговият ред.

След планираното внушително обновяване съвсем естествено е той да бъде включен във веригата КООП. Г-н Николов казва, че вероятно това ще е най-мащабният им проект през идващата 2013 г., за чието реализиране вече се готвят. След обновлението кооперативният магазин в Провадия ще предлага на своите клиенти над 10 000 стокоски асортимента, а това не може да остане незабелязано от жителите на града.

Всъщност точно на това разчита и ръководството на кооперацията - да създаде условия на кооперативния магазин да бъде най-сериозният конкурент в града и да привлече много нови клиенти.

### Какво привлича хората в кооперативните магазини?

Разбира се, на първо място това е модернизацията на магазините - основната причина за увеличаване на оборота в обектите. След хубавата визия идват доброто зареждане, богатият асортимент и големият избор на стоки. Само така кооперацията ще може да привлече клиенти, които преди това са пазарували в конкурентните магазини.

В селата, обслужвани от кооперацията, въпреки малкия брой жители, търговските обекти са добре заредени със стоки. Хората са доволни, че в кооперативните обекти винаги намират това, което търсят. В малките населени места хората са свикнали с

така наречените смесени магазини. В тях се продават различни видове стоки и това е голямо облекчение за клиентите. Тук освен стоки от хранителните групи, ще намерите и смески за животните, и различни препарати за растителна защита, строителни материали, бои, лакове и т. н.

„В някои от селата „убихме“ конкуренцията и заради качеството на предлаганите изделия - споделя г-н Николов. Ние купуваме стоки от избрани доставчици, на които се доверяваме и с които контактуваме вече години наред. Този модел на търговия се оказва успешен. Станахме по-предпочитани от конкурентите си. Причината е, че в наше лице хората намират повече сигурност, те вярват на кооперацията си и я обичат“.

### От първо лице

Янчо Николов, председател на ПК „Наркооп“ Провадия:



## Имаме ясни и точни приоритети за повишаване на стокооборота

Управителният съвет на кооперацията, имайки предвид тежката икономическа криза, разработи своя програма с приоритет за повишаване на стокооборота в търговската дейност или в краен случай поддържане на нивото от последните няколко години. Това бе крайно необходимо, за да се постигне финансова стабилност и една по-голяма сигурност.

На първо място в тази програма бе поставен въпросът за реконструкцията и модернизацията на търговските обекти, за да придобият те европейски вид и да станат привлекателни за клиентите. Сега от девет търговски обекти два са във веригата КООП, а останалите са напълно обновени. За три от тях ние ще кандидатстваме за включване в кооперативната търговска верига още през тази година. Тези обекти са в селата Кривия, Бозвелийско и Черноок. И мисля, че няма да получим отказ от ЦКС - магазините са много добри.

Въведохме напълно компютъризацията - остана само обекта в село Славейково, но и за него сме закупили техниката, има обучени търговски работници и скоро ще го включим в търговската системата.

Привлекателният вид на магазините ни обаче не би бил добър атестат за нашата работа, ако в тях нямаше стоки, достойни за търговци, които си разбират от работата. Затова много голямо внимание обръщаме на въпросите, свързани с разширяване на асортиментната структура на предлаганите стоки. Броят на артикулите в нашите обекти е наистина впечатляващ - той достигна близо 9000, факт, който сам за себе си говори какво представлява днес един магазин на кооперацията.

Другият голям и важен приоритет е свързан с подобряване на качеството на услугите чрез осигуряване на висока култура на обслужване, предлагане само на качествени стоки в рамките на срока на годност. Това е фактор, който се оценява много високо от клиентите, затова те вярват на нашата кооперация и предпочитат магазините ни пред малките частни бакалници.

Изпълнението на тези много важни за нас приоритети ще гарантира стабилното развитие на кооперацията ни през трудните кризисни години. А и през следващите, които в никакъв случай няма да са по-леки. Битката за клиенти ще остане и занапред и ние трябва да сме готови да я приемем.