

Отличнику торговли не дают торговать отлично

На общем фоне проблем провинциальных окраин Нижнее Село более-менее благополучно. Как театр начинается с вешалки, Село начинается с асфальтовой дороги, проложенной в эти тяжелые годы реформ, и с защитой в строительные леса церкви, которую решено восстановить. И магазин здесь светлый и просторный, хотя простора - больше от недостатка товара. Местные жители к этому постоянному ассортименту привыкли, не сетуют особо, спасибо и на том, что есть. Горожанам-дащикам полупустые витрины видеть теперь дико. Сам собой возникает вопрос: почему сельчанам до сих пор за конфетами-печеньями, сигаретами-колбасами надо ехать в город, пот-



ратив еще пять тысяч на дорогу?

Нина Васильевна Смоленцева - и директор, и продавец, и грузчик, и уборщица в нижнесельском магазине с зарплатой в полтораста тысяч, - человек в деревне уважаемый. Отличник советской торговли и кавалер ордена "Знак Почета". Кажется, только благодаря активности, беспокойству, а, может быть, старым каким-то связям в райповской системе ей удается выколотить товару "по разнарядке" (?). Оказывается, это понятие еще живо. Но все равно, продуктов поступает меньше, хлеб привозят три раза в неделю. Промтовары она закупает в Билимбаевском универсаме, в общем, бытует, как может. Раньше в магазине можно было заказать любой недефицитный товар, например, шифер, рубероид, стекло, и Нина Васильевна заявки эти всегда выполняла. Сейчас это из области фантастики.

Мы задаем ей свои дурацкие вопросы о том, почему в городе изобилие продуктов и они дешевле, а здесь дорого и пусто, и чувствуем, как от этого горько отличнику советской торговли по разнарядке, как административные пути не дают развернуться инициативе, по-своему распорядиться оборотными средствами, которых, конечно же, не лишку из-за бедности ассортимента.

Городские коробейники

Еще прошлым летом мы все удивлялись: почему же сельский рынок сбыта не заполняет коммерческая торговля? В городе торговым фирмам и частникам тесно, а в провинции - пусто. Видимо, вопрос дозрел: нынче сельский рынок осторожно стал осваиваться. Напротив нижнесельского магазина на заборе развешаны товары. Правда, сама коробейница в кадр войти отказалась. Своё занятие объясняет так: муж на рыбалку приехал, она, чтоб без дела не сидеть, развернула импровизирован-



ную витрину. Правда, покупателей не было: в деревне огородный "час пик" - все садили картошку.

Напротив в автолавке продавец из Первоуральска с необходимым ассортиментом товаров.

Внимание, руководители райпо!

Конкуренция - рядом с вашим магазином, где скучает ваш орденосный директор-продавец. Яйца, рыба в автолавке дешевле, конфеты есть, выбор табачных изделий, майонез, масло подсолнечное, макаронные изделия, паста зубная (в вашем осталось несколько тюбиков).

СЕЛЬСКАЯ ЛАВКА

Первой у нас, словно на лихом коне, в рынок влетела торговля. Помните, как только отпустили на волю цены, и государственные торговые организации, пустые прилавки стали заполняться товарами и продуктами, которых мы до той поры и в глаза не видели. Но если в городе этот процесс шел бурно и щедро, сельские лавки еще долгое время стояли полупустыми, постепенно накапливая запасы минимальной торговой корзины. Система райпотребкооперации (по крайней мере, в нашем районе) в рынок до сих пор тащится на хромоногой кляче, и все сельские магазины, снабжающиеся от нее, являют собой картину малопривлекательную, скорее, безрадостную. Три-четыре вида круп, консервы, чай, сахар, спички, хлеб - в определенные дни и часы... В некоторых населенных пунктах торговые точки и вовсе прикрыты. Деревню как обделяли, так и обделяют во всем до сих пор. И она, как умест, выкарабкивается сама.

"Крепыш" накормит хлебом

Конкуренция в виде автолавки не постоянная и не единственный. Постоянный обосновался в центре села в древнем демидовских времен магазине, названном "Крепыш".

- **Женя, почему "Крепыш"?** - спрашиваем хозяина частной лавки Евгения Кузнецова.

- Так называется мое крестьянское хозяйство. А "Крепыш" - чтоб было крепким и сильным.

У Евгения импозантная внешность: аккуратная стрижка и борода. Под стать хозяину и его крохотный магазинчик, внутри отделанный стильно: этаким полумрак с оригинальным фонарем, по стенам типа барной стойки, покупателей встречает музыка. Ассортимент товаров резко другой, чем в райповском магазине: кофе, консервы импортные, спиртное и, конечно, жвачка на усладу ребятам, которая теперь тянет с родителей тысячные. Рабочие костюмы, рукавицы, сапоги, портативные газплиты и даже, извините, туалетная бумага. Цивилизация. Конечно, этого недостаточно, но магазин только-только встает на ноги. По словам Евгения, у него две цели: обеспечить односельчан всем необходимым и на полученные средства развивать свое крестьянское хозяйство.

- **Тяжело его поднимать?**

- Вообще-то нелегко: средств не хватает, техники, хотя выход всегда найти можно. Я давно мечтал найти порядочного партнера и нашел: Михаил Малько из Екатеринбурга, заслуженный мастер спорта. Он вошел в мое крестьянское хозяйство.



нское хозяйство, мы с ним на свои средства восстановили магазин. Помните, какой был сарай?

- **Чем хозяйство занимается?**

- Чего только не перепробовали! Разводили свиней, кур, кроликов, но не получалось из-за дороговизны кормов. Сейчас сею кормовые культуры. Нынче зимой односельчан - пенсионеров обеспечивали сеном. Продавал вдвое дешевле, им не под силу было запастись кормами в прошлое дождливое лето.

Кузнецовы в Селе - самое многочисленное семейство. У Евгения пятеро братьев и две сестры. Трое братьев - фермеры, сеют кормовые травы. А до этого Евгений 12 лет работал на Новотрубном фрезеровщиком, был при почете и хорошим заработке. Заболело сердце и, помотавшись полтора года по больницам, вернулся в родное гнездо лечиться крестьянским тяжелым трудом. "Восстановился, - говорит, - дом построил, баньку срубил."

- **Женя, а власти помогали?**

- Не отказывали. Поддерживали и Портнов, и Гавелько, и Вяткин. И сейчас поощряют наши начинания. А планы у нас большие. Во второй половине магазина откроем маленькое кафе, молодежь будет отдыхать - музыка, видик поставим. А до сейчас все на клубном крыльчике сидят. В перспективе - хлебопекарня. Готовим документацию, покупаем оборудование. Хлебом будем снабжать Каменку, Треку и свое село. Нашим предложением власти заинтересовались, обещали льготный кредит. Если все пойдет нормально, к новому году запустим.

Внимание, руководители райпо!

Второй ваш конкурент хлеб будет продавать не в определенные дни и часы, а ежедневно. И магазин "Крепыш" уже сегодня открыт для покупателей с 9 утра и до 12 ночи без перерыва. А на прилавке у Евгения лежит тетрадка "Приним заказов", и на первой страничке первая заявка - два мешка муки по такому-то адресу.

Взгляд профессионала

Утром, выходя из ворот, встретили женщину с пустыми ведрами. Но это не помешало: с людьми поговорили, фотографии получились, диктофон не подвел. А тут навстречу сам Валерий Федорович Жидко с полнехоньким ведром! Вот

уж нежданно-негаданно завершается наш торгово-обслуживающий вояж. Присели на бугорок у Чусовой - красота кругом - ни хлеба, ни колбасы не надо... Поболтали о том-о сем, про сады-огороды, и беседа наша плавно свернула в торговое русло, где наш собеседник - великий профессионал. Помните, когда торговля уже вконец была зажата тисками дефицита, Валерий Федорович безнадежно нервничал. Но вот замаячило акционирование, и журналисты его тогда подбадривали: "Вот создадите "Торговый дом Жидко" и развернетесь с вашими талантами." Теперь это - реальность.

- **Ну как, состоялся "Торговый дом Жидко"?**

- В принципе, да. Но претензии есть. Не понимаю, честно говоря, политику властей. Я аккуратно плачу 40% в бюджет - мы законопослушная организация. Эти средства идут на социальные программы городу. Но... рядом торгует частник, от которого бюджет получает гроши. Он, к примеру, выкупает лицензию всего за 100 тысяч на год, а продает миллионов на двести. Разве это равные условия? Это не конкуренция, не рынок. Да и требования разные. Нас постоянно контролирует санэпиднадзор, мы по 10-12 млн. платим за профосмотры, а рядом на улице торгуют как попало и чем попало продавцы, переболевшие вензаболеваниями... и никому дела до этого нет. Когда все формы торговли будут поставлены в одинаковые условия, тогда можно говорить о конкуренции, тогда никому не будет обидно.

- **Валерий Федорович, на ваш взгляд, почему райповская сеть, обслуживающая сельскую провинцию, в таком плачевном состоянии?**

- А кому это надо? Областному руководству райпо - господину Злыгостеву ничего не надо, местное руководство месяцами найти не могут... Этой работой надо заниматься каждый день, а не от случая к случаю.

- **А ваше АО "Продтовары" могло бы заполнить сельский рынок?**

- Пробуем. Купили магазин на Динасе, прошу отдать мне магазин в Битимке, в поселке авторемзавода, но пока вопрос не решается на местном уровне. Практикуем выездную торговлю в деревни.

- **Это выгодно?**

- Не очень. Но по 5-7 миллионов привозят, а главное - деревенские люди довольны.

- **Это ваша автолавка сегодня в селе?**

- Крытый грузовик? Наша.

Мы еще долго говорили обо всем, в том числе и о том, как наладить в деревнях торговлю. Жидко нельзя отнести к безудержным оптимистам, он как бы всегда предполагает и нежелательное развитие событий. Но вот среди критических и мрачных мыслей вдруг промелькнуло: "Но мне нравится..."

- **Что нравится, Валерий Федорович?**

- Работать сегодня нравится. Никто не лезет в твои дела, как раньше. Тогда ведь горкомы-исполкомы работать толком не давали, дергали каждый день, подминали под себя...

Вот так встретились в субботний день на крошечном сельском пятачке, как говорится, все виды постперестроенной торговли: кооперативная, частная, самостоятельная и бывшая традиционно-советская, реформированная в акционерную. Какую здесь предпочтут, покажет время. Пусть конкурируют все, лишь бы не ломать голову сельскому жителю, где купить горстку конфет детям, да не терять бы времени в ожидании машины с хлебом. И уж тем более не ехать в город за спичками, как это случалось прошлым летом.

Н. САВИНСКАЯ.

Фото Н. КРАСИЛЬНИКОВОЙ.