

В МАГАЗИН ЗА ПОКУПКОЙ И ЗА... УЛЫБКОЙ

Три месяца назад было принято решение о включении отдела рабочего снабжения в состав производственного объединения "Чернобыльская АЭС". Тогда были намечены мероприятия по улучшению деятельности ОРСа.

Что же изменилось за это время в торговле и общественном питании? С этого вопроса началась наша беседа с начальником отдела Тамарой КЛЯПЕЦЬ:

— Время летит гораздо быстрее, чем хотелось бы. Вроде, только вчера обсуждались и утверждались мероприятия по улучшению общественного питания, торгового обслуживания работников ЧАЭС и жителей Славутича, а уже прошло более трех месяцев. Для нас, работников ОРСа, эта принятая программа стала настольной книгой. Подводя итоги трех месяцев, можно с уверенностью утверждать, что в составе ЧАЭС коллектив отдела рабочего снабжения способен на многое. И первые положительные результаты уже налицо.

— И какие результаты достигнуты по основным направлениям мероприятий?

— Качественно изменилась структура товарооборота, а его рост за три месяца составил 200 процентов. Нужно подчеркнуть, что этого показателя достигнуто при повышении цен в Украине на товары народного потребления до 17 процентов. Среднемесячный объем товарооборота составил 130 миллиардов карбованцев.

В пять раз за три месяца выросла продажа промышленных товаров. Теперь приятно заходить в универсам, где, к примеру, только мебели предлагается из десяти фабрик Украины, широкий ассортимент изделий из хрустала, чулочно-носочных изделий, косметики, есть из чего выбрать одежду, трикотаж. В пути из Чехии обувь производства фабрики "Цебо" на сумму 10 миллиардов карбованцев.

Произошло удешевление продукции за счет поставок непосредственно от изготовителей, минуя посредников. Значительно расширился ассортимент товаров для детей. Нет перебоев продажи промышленных товаров первой необходимости. Большое подспорье — получение товаров по взаиморасчетам за потребляемую продукцию. Именно таким образом получено товаров на сумму 170 миллиардов карбо-

ванцев. Завязали прямые контакты с Германией. И уже получили 50 тонн яблок.

К сожалению, не всегда можно выбирать поставщиков, ассортимент, модели. Но, учитывая, что производство многих товаров сокращается, а то и прекращается, приходится действовать по принципу: лучше что-то сегодня, чем неизвестно, что завтра. Да и складское хозяйство сдерживает наши закупки. Несмотря на это, ускорение оборачиваемости продовольственных товаров на 10 дней позволило высвободить 40 миллиардов карбованцев. Цифра довольно высокая и за ней не только напряженный труд всех, кто занимается организацией торговли продтоварами, но и огромнейшая ответственность за бесперебойную торговлю.

Важно подчеркнуть, что при росте товарооборота в 2 раза количество используемого автотранспорта не увеличилось. Это не значит, что включены и найдены все резервы экономии. Кто кто, а мы прекрасно осознаем, насколько несовершенен у нас этот участок работы. Предстоит в ближайшие месяцы изменить систему доставки товаров. А это возможно не только при продуманной своевременной, ответственной подаче заявок от всех предприятий ОРСа, но и при бесперебойной работе холодильного, весового и всего технологического оборудования. В данной ситуации от слаженной работы службы главного инженера зависит очень многое. Большие надежды возлагаем на создаваемый собственный участок по обслуживанию холодильного оборудования в городе при цехе ЦВКВ.

Это поможет нам уменьшить проблемы с сохранением продуктов. В свою очередь явно вырисовывается недостаток охлаждаемого и специализированного автотранспорта. А также малогабаритного.

— Если сравнить цены в Чернигове и Славутиче, то увидишь иногда существенную разницу. Влияет ли ОРС на это положение?

— Мы контролируем цены постоянно, сравнительные таблицы вывешиваются в каждом подразделении. Регулируем цены путем замены поставщика и снижения уровня торговых наценок. К примеру, в Прилуках получаем более дешевую мясную продукцию, чем на других комбинатах. Есть варианты получения молокопродукции с Чернигова или с Нежина. Стараемся создавать свой товарный запас товаров.

— Большие хлопоты доставляет мелкая розница. И ОРС не исключение.

— Для этого мы расширили сеть мелкой розницы: функционируют 11 стационарных киосков, продажа кваса организована через 9 бочек (в прошлом сезоне было 4), действуют установки по продаже безалкогольных напитков, закуплено 2 стационарных павильона для продажи товаров первой необходимости в Черниговском и Добрынинском кварталах. В первой декаде июля планируем начать их эксплуатацию.

Практически закончены проектные работы по фабрике полуфабрикатов. В ближайшем будущем это не просто новые цеха с новой технологией производства полуфабрикатов — мясных, рыбных, овощных товаров с высокой степенью готовности, а их стерильность и своевременная доставка во все предприятия общественного питания. В планах — производство импортного мороженого, мясоперерабатывающий цех по производству копченостей, сосисок, сарделек, производство сухого молока и детского питания, плодоовощных консервов, увеличение ассортимента кондитерских изделий, производство сахарной ваты, сухих завтраков, чипсов. Вхождение хлебозавода в состав ОРСа убило бы этот процесс, ведь тут имеются значительные неосвоенные производственные мощности.

Неужели нужно возить квас из Чернигова, если его можно изготовлять на месте. Ведь наши соседи, особенно в жаркую погоду, не всегда идут нам навстречу, действуя по принципу: своя сорочка ближе к телу.

— Обращают свое внимание жители города на не всегда эстетический вид и ритмичную работу предприятий ОРСа. Что в этом направлении делается?

— За три месяца отремонтировано многое. Но на сегодня почти все объекты ОРСа требуют помощи. На некоторых из них кровли, фасады, оборудование, сантехника, отопление требуют ремонта. Надеемся, что темпы ремонтных работ в летнее время позволят решить эту сложную задачу.

— Серьезные нарекания вызывает и культура обслуживания, которая желает быть значительно лучше.

— К сожалению, нам не удалось достигнуть существенных изменений культуры торгового обслуживания и общественного питания. Свидетельство тому

жалобы покупателей, результаты проверок специалистами ОРСа, рабочего контроля, профсоюзного комитета ЧАЭС. Чтобы изменить ситуацию, нам надо изменить психологию продавца и условия его работы. А кадров хронически не хватает. Можно было бы пригласить из Чернигова, но нет мест в общежитиях. И по-прежнему ОРС "лидирует" по обеспечению жильем работников. Хотя в последнее время нам выделили 16 квартир, за что мы благодарны ЧАЭС, но это позволило лишь закрыть очередность 1987 года. Однако, несмотря на все эти проблемы, мы должны решать первоочередную задачу — повысить культуру обслуживания. Надо покупателей благодарить за каждую покупку, каждое посещение наших предприятий, бороться за каждого клиента улыбкой, доброжелательным отношением, бесперебойной торговлей, широким ассортиментом, изжить обвес, обсчет.

— Да, это задача не одного дня и здесь, наверное, есть разные пути для достижения цели.

— Повышение уровня профессионализма мы видим через обмен опытом, обучение за границей, проведение смотров-конкурсов. Сейчас повышают квалификацию 11 повара в Киевском торгово-экономическом университете. В августе-сентябре планируем обучить официантов и кондитеров, поучаствовать в смотре-конкурсе в городе Кузнецовске. В общем, широкое поле деятельности.

— Психологию взрослых продавцов изменить весьма сложно. А что, если попробовать набрать группу из 15 — 20 школьников и с осени начать учебу в производственном комбинате, с тем, чтобы в недалеком будущем в Славутиче появились свои доморощенные квалифицированные кадры, знающие психологию общения, специфику работы за прилавком.

— В принципе, это можно осуществить. И если по-деловому подойти к решению этой задачи, то результаты будут положительными.

— В магазинах на прилавках стоят устаревшие весы. А это приводит к недочетам, обсчетам.

— Да, электронные весы сняли бы эти проблемы. Но вот беда, в нынешних условиях купить их непросто. Несмотря на это, мы эту ситуацию будем менять, покупая новейшую технику. Это тоже повысит культуру обслуживания.

Интервью взял
Сергей ГАЙДУК.

ОТ РЕДАКЦИИ. Не все вопросы, связанные с торговлей и общественным питанием, были затронуты. Мы надеемся, что разговор, который состоялся сегодня, будет продолжен читателями нашей газеты в письмах, критических замечаниях, звонках. А мы постараемся вернуться к этой важной проблеме еще не раз. Ведь каждый день мы заходим в магазин за покупками, а многие из нас — в столовые, чтобы подкрепиться.

Думается, что наше сотрудничество: газета — читатель — газета поможет улучшить работу отдела рабочего снабжения.

На снимке: отлично справляется с нелегкими обязанностями машиниста моечных машин Владимир ГОРБАЧЕВ, который не один год работает в столовой АБК-1. Ежедневно через его руки проходят сотни тарелок, чтобы потом порадовать чистой посетителями. Поверьте, выстоять смену сложно, ведь и повышенная влажность, и жарко, как в парной. Но ветеран с такой знаменитой фамилией с оптимизмом смотрит на трудности: работа есть работа...



Киевский
Вестник
1995

СЛАВУТИЧ
Специальный
выпуск №8

24 июня 1995 года