

Буфер между инфляцией и зарплатой

Практически деятельность «Розторга» началась в последние годы работы директора комбината Ивана Харитоновича Ромазана — в 1989-1990 годах. Тогда положение с продуктами питания и промышленными товарами в городе и на комбинате было очень сложным. Чтобы как-то снять эту напряженность, внешнему ММК было предложено заключить ряд контрактов с зарубежными фирмами на поставку металлургам различных товаров первой необходимости и повышенного спроса в обмен на наш металл. Сначала большой и длительный контракт был заключен с Китаем. В то время впервые в городе появились видеомониторы и телевизоры импортного производства, обувь, одежда...

Планированием ассортимента покупаемых товаров, количества и распределением занимался профсоюзный комитет и работники в его подразделениях. Составлялись всевозможные списки, изучался спрос. Вспоминая такой случай: в город поступило более тридцати тысяч детских демисезонных пальто. Естественно, они были раскуплены, на улицах появилось много детей и подростков в этой своеобразной униформе. И кто-то шутил окрестил их «детьми Ромазана», хотя эти пальто были на хорошей меховой подкладке и недороги. Следует заметить, что в то время подобный бартер позволял устанавливать цену реализации поступающих товаров намного ниже (зачастую даже в несколько раз), чем на подобные товары в других городах. Чтобы как-то не обидеть именно работников комбината и солидности справедливости при распределении этих товаров, были выпущены закупочные талоны на определенную сумму. Сам по себе талон ничего не стоил.

В то время комбинат своих торговых площадей не имел, и был заключен договор на реализацию бартерных товаров через универсам. Я тогда работал в системе управления товаров народного потребления, куда входили цехи эмалированной и оцинкованной посуды, мебельный, кроватный... И поскольку мы были более близки к системе торговли и продажи, реализацию поступающих товаров по бартеру через торговую сеть универмага поручили нам. Естественно, из-за невысокой стоимости бартерных товаров закупочный талон стал иметь большую ценность. Предприимчивые люди стали организовывать скупку талонов не только в очередях, но даже на проходных комбината. Магазины «Любава», «Молодежная мода» и «Контакт» стали местами паломничества

многих горожан, ибо туда ходили не только раздобыть талон, но и как на выставку.

Существовала сложная система распределения и контроля не только со стороны профсоюзного комитета, но и в самих подразделениях комбината. Каждое новое поступление товаров повышенного спроса в магазины отмечалось большим

возвращены в наше бюро. Этот пример говорит сам за себя: в то время работа по бартеру была взвинчена до крайности...

К тому времени у руководства комбината уже вызревало мнение о том, что пора обзаводиться своими торговыми площадями. Те, которые нам предоставили, были тогда на балансе города. Первым на-

нас было семь человек. Но жизнь и время заставляли совершенствовать механизм обеспечения работников комбината товарами. Начало сильно сказывалось отсутствие наличных денег. Поневоле вышли к реализации идеи: закрывать часть «налички» выдачей товаров в счет заработной платы. Этот механизм действует и поныне. Механизм уче-

расширением ассортимента. Таких 36 групп продовольственных товаров у нас присутствуют все, из 60 групп промышленных товаров у нас сегодня более 45. Расширяется ассортимент и внутри каждой группы. Сегодня главная проблема — нехватка торговых площадей, где показать весь товар, разгрузить и создать условия для его реализации. В наших планах — создание супермаркетов и гипермаркетов с привлечением инвестиций из-за рубежа.

Сегодня рынок опять заставило вернуться к реализации бартерных контрактов. Это продиктовано опять же нехваткой наличных средств. Через металл, реализуемый как внутри страны, так и за рубежом, опять покупаем товары, которые можно будет получить в счет заработной платы. В отличие от товаров «челноков» на рынке возле цирка, мы завозим продукцию из Европы — Голландии, Бельгии, Германии, Италии. Вся продукция высокого качества. За годы бартера наши металлурги привыкли к высококачественным товарам, и мы просто не имеем права в погоне за дешевой закупать сомнительный товар. Правда, мы постоянно работаем над снижением его стоимости: у нас торговая наценка не превышает 24 процентов. Но нельзя сбрасывать со счета и то, что мы расширяемся, строим новые торговые площади — без этого предприятие просто не выживет. В основном мы торгуем за металл, хотя и есть ряд контрактов, когда рассчитываемся с партнерами спустя три месяца после реализации деньгами. Есть у нас служба изучения спроса, служба маркетинга, которая занимается изучением движения товаров на внутригородском рынке. Сложность в том, что появилось множество торговых фирм, которые действуют неорганизованно и стихийно. Неуправляемость всем этим процессом приводит к тому, что мы не знаем, какого товара и сколько будет брошено на наш рынок...

Продукты питания, поступающие из Европы, имеют соответствующие сертификаты и сопровождающую документацию, дополнительно проходят строгую проверку в городе и только потом поступают в продажу. Качество товаров — всегда налицо.

В 1995 году «Розторг» был удостоен авторитетной международной награды «Факел Бирмингэма» за успешное экономическое выживание в трудных условиях зарождающихся рыночных отношений.

В. ГРИШЕНКО,
директор
торгового дома «Розторг».



ажиотажем. Задолго до открытия владельцы талонов выстаивались в большие очереди, тут же сновали разухабистые перекупщики да и просто ворюшки, чтобы завладеть заветным талоном. У нас существовали специальные бюро и комиссии по уточнению списков, четкости распределения талонов. Но спрос был настолько велик, что от этого было немного пользы. А дело доходило и до больших казусов. Однажды по чьему-то наговору к нам в бюро по распределению товаров народного потребления приехала целая группа вооруженных людей (что-то вроде нынешнего отдела по борьбе с экономической преступностью) и, побрякая наручниками, стали изымать у нас всю документацию. У заводоуправления стояло несколько машин, чтобы в случае сопротивления арестовать нас. Мы передали им все журналы со списками и документацию. Тщательная проверка в течение месяца показала, что никаких нарушений не было, и все бумаги были

шим магазином стала торговая точка в центральной проходной. Здесь горожанам сначала предлагали продукцию комбината — оцинкованную и эмалированную посуду, всевозможные металлоизделия и прочее. Но самое главное — было создано свое подразделение торговли на ММК. Затем в наше ведение перешел магазин «Контакт». И приказом по комбинату в конце 1992 года было создано оптово-розничное предприятие. Директором его был назначен я. Мы были структурным подразделением комбината, его цехом, юридической самостоятельности не было. Но с целью отчетности перед комбинатом нам было разрешено открыть счет в банке. Магазин «Контакт» и стал нашим первым магазином, который мы взяли по договоренности с комбинатом.

Жизнь в торговле в то время была непростой. Обеспеченность товарами была низкой, издержки покрывать было сложно, заработную плату выдавать — тоже. Сначала

та стал более цивилизованным. Стала расширяться и торговая сеть. Сейчас у нас уже 14 магазинов, численность работников возросла до 600 человек. Часть магазинов мы пока арендуем, а некоторые вместе с коллективами отошли под наше начало, так как в существующих условиях не смогли существовать, зарабатывать себе деньги и выплачивать налоги. Мы открыли первый продуктовый магазин на уровне европейских супермаркетов, «Дубрава». За счет положительного баланса руководство комбината позволяет нам расширяться, строить новые торговые площади. Непосредственно успешно функционирует магазин «Березка», а сейчас начинает работать на заказ магазин «Альбатрос», в котором труженики комбината и жители города смогут заказать себе сантехнику, оборудование, строительные материалы, ремонт квартир, садовые домики, дачи, коттеджи и многие другие услуги. Мы продолжаем заниматься и

ОТРАСЛЬ

На Новолипецком металлургическом комбинате

«Стекланный» холодильник

Второго июля стеноловцы отметили трехлетие своей работы. За время существования завода с его конвейера сошло 1,6 млн холодильников «Stinol».

Три года младенческий возраст. Но дитя Новолипецкого металлургического комбината уже успело потеснить на внутреннем рынке самых именитых зарубежных и отечественных производителей бытовой техники. Сегодня задача завода: выйти со своей продукцией на просторы Европы и Азии.

— Мы заложили минимальную рентабельность на наши экспортные холодильники, — сказал главный инженер завода Борис Андрусенко. — Это необходимо, чтобы «Stinol» на Западе привлёк внимание. Ведь по качеству наша продукция не уступает зарубежной.

А пока идет покорение Запада, не забываются и запросы отечественных покупателей.

Холодильники-витрины со стеклянными дверцами в России не выпускаются. В прошлом году завод разработал и произвел экспериментальную партию этих новинок, которые одно время были абсолютно не востребованы покупателями. Затем народ прозрел и заказы на «стеклянные» изделия посыпались со всех концов страны. Сегодня начато серийное производство «Stinola-222» и «Stinola-022» со стеклянными дверцами. В июле с конвейера должно сойти уже 800 холодильников-витрин, а во втором полугодии — шесть тысяч. Планы на 1997 год более грандиозные — 18 тысяч изделий, — сообщает информационный бюллетень профсоюзного комитета АО НЛМК «Сегодня и завтра».



«Быстро» значит быстро

Дело было во Франции в 1814 году, когда русские войска, разгромив наполеоновскую армию, вступили в Париж. Зайдя в один из кабачков на Монмартре, проголодавшиеся русские казаки сказали хозяину волшебное слово: «Быстро!». И действительно, были быстро и вкусно накормлены. Благодаря нашим предкам с тех стародавних времен все французские закусовые и маленькие ресторанчики, где можно быстро перекусить называются «Bistro». Различие лишь в ударении на последнем слоге и измененной второй букве. Нет во французском языке буквы «ы».

Чтобы посетить быстро не надо ехать в страну славных мушкетеров. В торце здания гостиницы «Металлург» рядом с Дворцом культуры НЛМК появилось новолипецкое бистро. Как сообщил корреспонденту «Сегодня и, завтра» генеральный директор АО «Липецкметаллургторгсервис» Валерий Чекчукин, первоначально в бистро предполагался гриль, но оборудование «не пошло». Сегодня здесь установили СВЧ-печь, с помощью которой деликатесы готовятся в считанные секунды. Теперь любой работник комбината, зайдя в бистро, может быстро-быстро перекусить.

