

шийся в продаже ассортимент этих товаров состоял в среднем из 8 – 9 наименований.

Для средних по размерам магазинов следовало бы установить единый по республике ассортиментный минимум продуктов детского питания в количестве 10 – 11 наименований.

Ассортиментный минимум продуктов детского питания небольшого по объему товарооборота магазина должен включать не менее 6 – 7 наименований.

В.А.Бесман, Р.М.Карсеко

ЗАДАЧИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ ПО ТОРГОВЛЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

В решении задач, стоящих перед торговлей, особое место отводится товароснабжению. Актуальность проблемы товароснабжения подчеркивается в Материалах XXV съезда КПСС и в постановлении ЦК КПСС и СМ СССР "О мерах по дальнейшему развитию торговли" от 5 июля 1977 г.

В г.Минске в настоящее время насчитывается около 450 продовольственных магазинов, в которые ежедневно завозится более 3 тыс. т различных товаров. Очевидно, что выполнение такого большого объема работ требует согласованных усилий работников розничной и оптовой торговли, производственных предприятий и автотранспортных хозяйств.

Наряду с достигнутыми успехами здесь имеются и существенные недостатки. В данной статье рассматривается ряд вопросов по дальнейшему совершенствованию товароснабжения продовольственных магазинов г.Минска.

В последние годы в торговле продовольственными товарами (в отличие от промтоварной торговли) наблюдается тенденция сужения их ассортимента. Даже в лучших продовольственных магазинах г.Минска универсального профиля он не превышает 300 – 350 наименований (с учетом разнообразия упаковки, дозировки и т.д.). В большинстве же магазинов ассортимент товаров составляет всего 200 – 250 наименований.

Между тем известно, что в крупнейших магазинах Москвы, Ленинграда, Киева, а также за рубежом в ассортименте продовольственных товаров насчитывается до тысячи наименований.

Причина узкого ассортимента товаров в продовольственных магазинах г.Минска кроется в недоработках не только розничной торговли, но и поставщиков.

Промышленные предприятия, учитывая сложившуюся благоприятную конъюнктуру, ориентируют производство на изготовление лишь тех наименований товаров, которые являются наиболее выгодными с их точки зрения.

Действующие сейчас имущественные санкции за нарушение ассортимента и другие условия поставки товаров весьма незначительны и применяются лишь от случая к случаю.

Выполнение заказов и договоров с розничными организациями еще не стало основным критерием в оценке работы поставщиков.

Устранение подобного положения требует:

а) принять меры по дальнейшему совершенствованию ценообразования, с тем чтобы исключить для промышленности деление товаров на более или менее выгодные;

б) при заключении договоров поставки необходимо настойчивее и целенаправленнее добиваться более широкого ассортимента товаров. Возможности для этого имеются почти по каждой группе товаров;

в) повысить имущественную ответственность (санкции) поставщиков за нарушение согласованной с розничной торговлей ассортиментной структуры товаров, причем определенную часть этих санкций относить на виновных лиц;

г) пересмотреть обязательный ассортиментный перечень товаров для разных типов магазинов, имея в виду его значительное расширение и научное обоснование. Кроме типа и размера магазина, следует учитывать зону его деятельности, концентрацию покупательского потока, наличие инорайонного спроса;

д) поднять моральную и материальную ответственность руководства магазина за расширение ассортимента товаров, и прежде всего через систему управления качеством труда;

е) выделить в городе, а затем в каждом районе по 1-2 магазина каждой товарной специализации и поддерживать в них предельно широкий ассортимент товаров.

В совершенствовании товароснабжения большое место занимает внедрение тары-оборудования. Доставку и продажу товаров в контейнерах следует рассматривать в настоящее время как одно из основных направлений технического прогресса в торговле. Между тем имеющаяся в Минске практика использования тары-оборудования нуждается в серьезном улучшении. Конструкция применяемых контейнеров для бакалейных товаров, кондитерских изделий, плодоовощных и других товаров

недостаточно совершенна, их эстетическое оформление не всегда удовлетворительно, подавляющее большинство магазинов не подготовлено к приему и продаже товаров с использованием контейнеров. Не подготовлены к широкому использованию контейнеров и поставщики. Не упорядочены нормы боя и других потерь при заполнении контейнеров на оптовых базах и т.д.

Многие изготовленные контейнеры используются сейчас в магазинах не для доставки, хранения и продажи товаров, а лишь как выставочное оборудование (вместо горок). Некоторые контейнеры используются только для доставки товаров в магазины и высвобождаются сразу же в момент приема товаров.

Для дальнейшего совершенствования товароснабжения нужны более согласованные действия грузоотправителей, работников розничной торговли и транспортной службы.

Прежде всего необходимо обеспечить выпуск фасованных и упакованных товаров, а в дальнейшем и механизированную их загрузку в контейнер.

Нужно иметь парк долговечных, преимущественно сборно-разборных, удобных в обращении контейнеров, пригодных для хранения (а возможно, и для перевозки) товаров в два яруса. Не менее важна и соответствующая подготовка розничной сети к работе с тарой-оборудованием. По каждому из этих звеньев требуется четкая координация работы.

Необходимо отработать эту "индустриальную" систему товароснабжения первоначально в небольшом количестве магазинов, и лишь после этого обеспечить повсеместное и массовое ее внедрение.

Весьма важно повысить эффективность использования автотранспорта. В условиях недостатка автомашин (объем перевозки растет значительно быстрее, чем увеличивается парк автомобилей в управлении "Минторгавтотранс") выработка на одну машину остается явно низкой. Простои при погрузке и разгрузке значительно превышают установленные нормативы. Широко используется невыгодная для торговли и всего народного хозяйства почасовая оплата за услуги автотранспорта. Нерационально распределяется рабочее время разъездных грузчиков. Не всегда достаточно обоснованы размеры оплаты торгами за выполненную работу по доставке товаров.

С целью устранения отмеченных недостатков предлагается:

1. Всемерно расширять и совершенствовать практику централизованного завоза товаров в магазины.

2. Отпуск товаров по личной инициативе руководителей магазинов ("самовывоз") допускать лишь в исключительных случаях.

3. В условиях нехватки рабочей силы в торговле шире использовать практику совмещения функций водителя-экспедитора и грузчика с доплатой за погрузочно-разгрузочные работы по полному тарифу. Это даст экономию не только в рабочей силе, но и в денежных средствах.

4. Не реже чем через 2 - 3 года (по мере накопления изменений в условиях завоза) производить уточнение калькуляции расходов по централизованной доставке отдельных групп товаров. В настоящее время, например, при доставке со складов "Бакалей" вино-водочных изделий в розничную сеть торговли платят 0,35% к стоимости товаров. Это в 2 раза выше, чем контора "Бакалей" платит автобазе по сдельному тарифу. По минеральной же воде, сокам и некоторым другим товарам, наоборот, розничные торговые организации несколько недоплачивают конторам "Бакалей", хотя плата составляет здесь соответственно 0,25 и 0,48% к стоимости товара.

5. Добиваться увеличения норм простоя автотранспорта на погрузку и разгрузку и приведения их в соответствие с фактическим положением (в настоящее время в 2 - 3 раза ниже фактических). В подобном случае можно будет строже спрашивать с виновных за нарушение норм простоя транспорта.

Претворяя в жизнь мероприятия по лучшему использованию автотранспорта, нельзя оставлять без внимания такие весьма распространенные случаи, когда в магазины завозятся товары в количествах, многократно превышающих их действительную потребность, и при этом в весьма ограниченном ассортименте. Это приводит к резкому снижению оборачиваемости, а затем и качества товаров. Необходимо требовать от поставщиков завоза товаров оптимальными партиями с учетом минимальных норм отпуска, предусмотренных в особых условиях поставки или договорах.

В то же время необходимо больше уделять внимания равномерному и ритмичному завозу товаров в магазины. Анализ показывает, что со складов первой Минской конторы "Бакалей" в первую пятидневку отправляется товаров в 2 - 3 раза меньше, чем в третью и четвертую пятидневки. Выполнение заявок магазинов на многие бакалейные товары по разным причинам затягивается на 5-10 дней и более. Это ведет к длительному отсутствию в продаже отдельных товаров, обеднению ассортимента и неудовлетворенности спроса покупателей.

Улучшение товароснабжения магазинов теснейшим образом связано с повышением требовательности к качеству товаров. В настоящее время этому важному вопросу не уделяется должного внимания. Имеются случаи поступления в магазины товаров с истекшим сроком реализации. Многие рыбные товары, колбасные изделия, мяскопчености и другие продовольственные товары поступают в магазины с повышенным содержанием соли, а молочные продукты с повышенной кислотностью. Часто не отвечают требованиям упаковка и маркировка доставляемых товаров. Магазины не обеспечены стандартами, техническими условиями, инструкциями о порядке приемки товаров по качеству и другими нормативными документами. Имеющиеся в штате крупных магазинов товароведы используются на других работах.

Значительная часть товаров (бакалейных, кондитерских, плодоовощных и др.) поступает в розничную сеть города в нерасфасованном виде. Их приходится фасовать в магазинах, как правило, без использования каких бы то ни было механизмов и нести при этом большие расходы. В то же время ожидать в ближайшее время резкого увеличения доли промышленной фасовки товаров также не приходится. Поэтому целесообразно построить в порядке эксперимента (возможно, за счет кредитов стройбанка) небольшие фасовочные цехи в 1 - 2 райпищеторгах, оснатив эти цехи соответствующим оборудованием и механизмами. Здесь же можно было бы организовать фасовку и определенного количества скоропортящихся товаров (колбасных изделий, сыра, рыботоргов и др.).

В целях повышения заинтересованности промышленных предприятий в увеличении производства фасованных товаров следовало, чтобы расходы по фасовке в любом случае относились на промышленные предприятия, а при поставке товаров в торговлю в нерасфасованном виде промышленность представляла рознице дополнительную скидку на расходы по фасовке.

Сейчас же, например, при поставке фасованной муки мелькомбинат №5 взимает с розничных торговых организаций более половины торговой скидки (55%). Это значительно дороже, чем обходится фасовка муки в магазинах (35%).

В серьезном улучшении нуждается организация товароснабжения магазинов плодоовощными товарами. Здесь при заключении договоров контрактации с колхозами и совхозами торгово-заготовительным организациям необходимо предусмотреть:

а) сокращение количества хозяйств, поставляющих картофель и овощи г. Минску (сейчас их насчитывается около 300);

б) закупку для торговых организаций только столовых сортов картофеля;

в) концентрацию посевов раннего картофеля в основном в природной зоне. Необходимо отводить под нее такое количество посевных площадей, чтобы обеспечить поставку раннего картофеля на душу городского населения в пределах физиологической нормы – не менее 21 кг;

г) увеличение производства и заготовок овощей и фруктов с хорошими вкусовыми качествами и способных к длительному хранению в свежем и переработанном виде;

д) открытие специальных пунктов по приемке-сдаче овощей в местах производства;

е) использование ступенчатых графиков посадки, а значит, и поставки в торговую сеть овощных культур в течение длительного периода;

ж) более широкое внедрение завоза овощей по схеме поле-магазин;

з) использование для поставки в розничную сеть ранней зелени в специализированном автотранспорте, позволяющем лучше сохранить качество продукции;

и) расширение практики длительного хранения картофеля и плодоовощей в местах производства, с тем чтобы в перспективе довести его до 50%.

Решение всех этих задач позволит поднять товароснабжение розничной сети на более высокую ступень.

В.Н.Платонов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО СНАБЖЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

Поставка товаров народного потребления в одnogороднем обороте, согласно Положению о поставках товаров народного потребления, должна осуществляться путем централизованной доставки в розничную торговую сеть. В этом случае обязанности по перевозке товаров народного потребления возлагаются на поставщиков, которые должны завозить товары в розничную торговую сеть своим транспортом или транспортом общего пользования. Централизованная доставка является наиболее рациональной формой снабжения розничной торговой сети товарами, так как при этом значительно сокращаются транспортные расходы, наиболее эффективно используется автотранспорт, улуч-