

Из них плодоносящих	45,5	128,6	133	135,9
в том числе у населения	31,6	60,5	60,5	60,5
Урожайность, ц/га	16,4	34,1	52,0	31,7
Валовой сбор, тыс.т	125,3	438,6	693,0	529,1

Итак, более половины садов находится в личных хозяйствах, дающих до 90% валовых сборов и урожайность которых в 3-4 раза выше, чем в общественных хозяйствах.

Объем фруктов в 1971-1977 гг. из местных источников составил от 22,8 до 28,1 тыс. т со значительными колебаниями в этих пределах. Причем основную долю в заготовках занимает поступление от личных хозяйств: соответственно по годам от 40 до 90%.

С учетом завоза в республику из государственных ресурсов в ее городах реализуется всего до 6 кг (в г.Минске 10кг) фруктов на душу населения при физиологической норме потребления 106 кг.

Таким образом, в настоящее время и на ближайшую перспективу товарные ресурсы фруктов в республике весьма ограничены. Задача торговых организаций изыскивать их по децентрализованным закупкам в других республиках и у населения.

Для увеличения товарных ресурсов картофеля и плодоовощей из местных источников колхозам и госхозам республики требуется значительно расширить площади под овощные культуры на основе концентрации и интенсификации их производства в пригородной зоне, увеличить валовые сборы раннего и высококачественных сортов позднего картофеля.

В.В.Лагойко, А.Г.Ромина

РОЛЬ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ СНАБЖЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ БАКАЛЕЙНЫМИ ТОВАРАМИ

В стране накоплен определенный опыт организации рационального снабжения розничных торговых предприятий, и умелое использование его может уже сегодня обеспечить значительный экономический эффект в их работе.

Имеется такой опыт и в I Минской облконторе "Бакалея", которая организует снабжение магазинов Минска и Минской

области мукой, крупой, бобовыми, макаронными изделиями, сахаром, солью, пищевыми концентратами, чаем и другими продовольственными товарами.

Работа по совершенствованию товароснабжения производится облконторой по трем направлениям: с промышленностью, розничными торговыми организациями и предприятиями, а также с транспортными предприятиями. Например, поставки бакалейных товаров I облконторе "Бакалея" осуществляют как предприятия БССР, так и других союзных республик. Анализ поставок товаров за 1976 - 1978 гг. показывает недостаточную четкость их выполнения по кварталам, месяцам; имеют место случаи невыполнения планов поставки по отдельным наименованиям. Ассортимент товаров не всегда удовлетворяет потребности покупателей. Так, необоснованно уменьшился ассортимент товаров, пользующихся повышенным спросом, - макаронных изделий детских и фигурных, с наполнителями, рожков для фарша, сахарной пудры и др.

Кроме того, промышленные предприятия не выполняют рекомендации ярмарочного комитета Белорусской республиканской ярмарки по оптовой продаже бакалейных товаров. Так, в 1978г. Лидским производственным объединением пищевых концентратов не была выполнена предусмотренная планом поставка 660 т концентрата гречневой каши. Этим же объединением не поставлялась в расфасованном виде оладьевая мука. Ярмарком обязывал Гродненский консерввинпром заключить договоры на поставку 100 т картофельных хлопьев в расфасованном виде, однако эти договоры не были заключены.

Снабжение фасованными товарами имеет большие экономические преимущества. Однако проблема промышленной фасовки пока окончательно не решена и ее качество для многих товаров остается невысоким. Значительную часть товаров работники торговли вынуждены фасовать сами. Так, в розничную сеть г. Минска поступают в нерасфасованном виде горох, фасоль, манная и перловая крупа, крахмал, пшено, значительная часть макаронных изделий и др. Фасовка же в магазинах осуществляется в непригодных помещениях, на низкопроизводительном оборудовании (часто на весах типа КП) и весьма трудоемка, что приводит к росту издержек обращения и снижению рентабельности розничных торговых предприятий. В настоящее время только в магазинах Партизанского райпищеторга г. Минска занят фасовкой 41 человек. Если же организовать фасовку на промышленных предприятиях, то, согласно

имеющимся данным [1], поступающий в магазины торгового объема весовых бакалейных товаров могут обработать всего 8 человек. В этом случае только по Партизанскому РПТ экономия заработной платы составит 23 760 руб. в год. Если же учесть сокращение потерь товаров, уменьшение потребности в упаковочных материалах и высвобождение занятых под фасовку торговых площадей, то экономическая эффективность фасовки на промышленных предприятиях окажется еще выше. В этой связи необходимо предпринимать все меры к увеличению поставок промышленными предприятиями фасованных товаров, не допуская их снижения, как это имело место по макаронным изделиям производства Борисовской фабрики, поставка которых в 1973 г. в фасованном виде составила 75%, а в 1978 г. — 68%.

Анализируя работу с поставщиками [1] Миноблконторы "Бакалея", следует обратить внимание на необходимость совершенствования их взаимоотношений. В 1978 г. контора заключила четыре договора о содружестве с поставщиками. Однако не все из них в должной мере содействуют улучшению товароснабжения. Например, для поставок бакалейных товаров Лидским производственным объединением пищевых концентратной промышленности, с которым имеется договор о содружестве, по кварталам 1978 г. была характерна неравномерность (табл.1).

Такое положение свидетельствует о формальном подходе к выполнению договоров и о недостаточном уровне работы облконторы с поставщиками.

Требуется дальнейшего улучшения качества упаковки соли, муки, крупы, макаронных изделий. Здесь имеют место небрежное заклеивание упаковки, несоответствие фактического веса весу, указанному в маркировке, нечеткое проставление даты выработки и т.д. Плохая упаковка затрудняет контейнерную доставку таких товаров в магазины, снижает культуру обслуживания покупателей, приводит к потерям товаров, которые отражаются в основном на бюджете покупателя. (Так, если вес каждой пачки соли, проданной в г. Минске в 1977 г., уменьшился бы всего на 1 г из-за плохой упаковки, то потери покупателей составили бы сумму 3080 руб.).

В условиях дефицита упаковочного материала с промышленностью необходимо решать вопрос об улучшении использования объема картонных коробок. Так, при проверке упаковки лапши, вермишели в торговой сети оказалось, что 1/5 коробок не заполнена продуктом. По нашим расчетам, при увеличении веса упакованного в коробку продукта всего на 100 г только по

Таблица 1. Поставка бакалейных товаров Лидапишеконцентратпромом, %

Товар	Фактически поставлено по кварталам			Необходимо поставить в IУ квартале
	I	II	III	
Геркулес	23,7	30,2	22,1	24,0
Кисель сухой	26,9	18,4	15,1	39,6
Мука для оладьев	21,9	35,0	18,1	25,0
Крупобобовые	26,1	20,2	18,6	36,1
Сухие завтраки	12,1	18,3	11,1	58,5
Кремы	22,9	16,7	20,1	40,3
Кексы	38,4	25,8	23,8	12,0

Заводскому РПТ г.Минска в 1978 г. можно было сэкономить 151 тыс. коробок.

Все отмеченные выше недостатки в работе с промышленностью носят в основном организационный характер и существенно затрудняют рациональное товароснабжение розничной торговой сети.

Работа I Миноблконторы "Бакалея" с розничной торговлей сводится к решению основной задачи оптовой торговли - бесперебойному ее снабжению бакалейными товарами. Выполнению этой задачи способствует контейнерный метод завоза товаров в магазины торга. Так, начиная с 1976 г. со складов конторы осуществляется доставка в контейнерах в розничную сеть сахара, макаронных изделий крупы, соли, минеральной воды. В настоящее время указанные товары доставляются в контейнерах в 41 магазин г.Минска и число их будет постоянно увеличиваться. В обороте находится 472 контейнера типа КУ 1-02, КУ 2-02, КУ 2-03, которые перевозятся 9 специально оборудованными машинами.

Контейнерная доставка товаров, несомненно, является перспективным, оправдавшим себя направлением товароснабжения розничной сети. Однако и здесь имеются определенные трудности (недостаток контейнеров, специально оборудованных автомашин и др.). Следует отметить, что еще низка эффективность контейнерных перевозок. Например, в I квартале 1978г. конторой было перевезено 816 контейнеров с минеральной водой (10 контейнеров в день). В автомашину вмещается 9 или 12 контейнеров. При условии выполнения автомашиной трех рейсов можно перевозить товара в три раза больше.

Розничные организации не всегда дают заявки на контейнерные поставки товаров из-за недостатка в самих магазинах свободных контейнеров для обмена.

Имеют место длительные простои автомашин под разгрузкой товаров в магазинах, где отсутствуют специальные площадки и механизмы для приема контейнеров.

Стоит также задача дальнейшего совершенствования конструкции контейнеров. Как показывает опыт использования контейнеров, конструкции их должны быть более разнообразными, приспособленными для перевозки различных видов товаров. Например, стеклянные банки укладываются в контейнере друг на друга и прокладываются бумагой. В этом случае не гарантируется их целостность, а объем контейнера используется только на 2/3. Очевидно, контейнер типа КУ 2-02 недостаточно приспособлен для перевозки продукции в банках, его конструкцию необходимо изменить.

Большая роль в рациональной организации облконторой товароснабжения розничной торговой сети отводится своевременному выполнению заявок. В соответствии с условиями поставки заявки розничной торговли по товарам достаточного ассортимента должны быть выполнены в течение трех дней с момента их получения. Фактически же в практике облконторы имеют место случаи задержки выполнения заявок и на более длительные сроки, о чем свидетельствуют данные табл.2.

Из таблицы видно, что в трехдневный срок выполняются заявки по сахару и прочей бакалее всего на 66 - 89%, по макаронным изделиям и крупам - на 71 - 84%. Руководители товарных групп и начальник ИДС, на которых возложен контроль за своевременным завозом товаров, должны обратить на это особое внимание.

Немаловажное значение в организации ритмичных поставок имеет также четкая работа торгов по своевременному пред-

Таблица 2. Выполнение заявок торгующих организаций на централизованную доставку со складов I Миноблконторы "Бакалея" в I полугодии 1978г., %

Месяц	Сахар			Макаронные изделия			Прочая бакалея		
	до 3 дней	до 5 дней	более 5 дней	до 3 дней	до 5 дней	более 5 дней	до 3 дней	до 5 дней	более 5 дней
Январь	75,9	13,0	11,1	71,4	14,1	14,5	75,9	13,0	11,1
Февраль	87,7	10,5	1,8	83,7	12,2	4,1	87,7	10,5	1,8
Март	66,4	27,1	6,5	74,5	21,3	4,2	66,4	27,1	6,5
Апрель	88,9	7,3	3,8	78,2	15,1	6,7	88,9	7,3	3,8
Май	76,3	17,7	6,0	82,7	15,5	1,8	76,3	17,7	6,0
Июнь	81,9	14,1	4,0	75,8	13,7	10,5	81,9	14,1	4,0

*В нее включены следующие бакалейные товары: пищевые концентраты, детское питание, чай, кофе, крахмал, специи.

ставлению заявок конторе. В настоящее время этому не уделяется должного внимания, и по сложившейся практике основное количество заявок поступает во второй и третьей декадах месяца. Так, в первой декаде марта 1978 г. от общего количества заявок на прочую бакалею поступило 17,2% заявок, а во второй и третьей - 82,8%; в июле - соответственно 25,2 и 74,8%.

Отрицательным явлением в работе облконторы с розничной торговлей является отказ последней от получения заказанного товара. За 9 месяцев 1978г. имели место 179 отказов на 470 т бакалейных товаров. Причина - несогласованность товароведов торгов и работников магазинов при составлении заявок. Оптовая торговля несет большие потери, связанные с отказом от получения товаров розничной торговлей: растут издержки обращения, нерационально используется автотранспорт, замедляется товарооборот.

В связи с отсутствием учета поступления бакалейных товаров товароведом торгов последние не всегда при составлении заявок придерживаются объема выделенных фондов, иногда представляют завышенные заявки. С ростом объема информа-

ции, возрастая ее значения особенно для организации процесса товароснабжения очень остро стоит вопрос о создании и внедрении АСУ, в частности в оптовой торговле бакалеей. В порядке подготовки к внедрению АСУ, а до внедрения – для улучшения работы с заявками, необходимо произвести унификацию формы заявки. В настоящее же время заявки, представляемые в контору составляются по самой разнообразной форме.

Можно рекомендовать торгам и 1 Миноблконторе "Бакалея" осуществить переход к беззаявочному плановому завозу товаров, спрос на которые сравнительно стабилен, и по опыту г. Костромы и Иванова применять для оформления завоза типовые карты-планы. Такая доставка товаров получила широкое распространение и за рубежом. Карта-план – это основной документ, которым руководствуется служба ИДС. Она разрабатывается товароведами торгового отдела торга ежемесячно с разбивкой по дням по каждому товару и с учетом особенностей обслуживаемых магазинов, условий доставки товаров. Ее использование намного облегчает работу диспетчеров, освобождая их от необходимости собирать ежедневно заявки от магазинов и передавать их поставщикам.

В работе I Миноблконторы "Бакалея" с автотранспортными предприятиями также имеется еще много нерешенных вопросов. Дело в том, что предприятиями Минторгавтотранса ежедневно выделяется количество автомашин, не достаточное для вывоза всех грузов. Удельный вес грузов, фактически вывозимых ежедневно, колеблется в пределах от 20 до 60%, т.е. ежедневно недодается 30 – 60 автомашин. По этой причине на долю децентрализованного вывоза (самовывоза) товаров со складов конторы приходится в отдельные дни месяцев от 15 до 35%.

Вместе с тем, автомобили не полностью загружаются. Так коэффициент использования грузоподъемности автомобилей при перевозках бакалейных товаров в 1978 г. составил: в январе – 0,84, марте – 0,84, июле – 0,88 при норме по большинству бакалейных товаров 1,0. Отделу центроставки конторы необходимо периодически анализировать коэффициент использования грузоподъемности автомобилей, особенно при оплате по повременным тарифам. Целесообразно также решить вопрос с автохозяйствами о переоборудовании кузова автомашин по опыту Каунасской межрайбазы [2] . Здесь автомобили оборудуются передвижными перегородками в крытом кузове. При этом каждая перегородка пломбируется отдельно, что позволяет сократить до минимума время на приемку груза в ма-

Таблица 3. Расчет экономической эффективности работы автотранспорта при улучшении показателей его использования, т

Месяцы 1978 г.	Фактически перевезено	Предполагаемое увеличение объема перевозок за счет увеличения количества	
		рейсов до 3 и К _{исп} до 1	рейсов до 3, К _{исп} до 1 и К _{см} до 0,75
Январь	4981	+944	+2919
Март	6597	+1428	+4103
Июль	6207	+813	+3153
Сентябрь	7536	-	+2454

газине. Увеличение объема перевозок будет способствовать повышению коэффициентов использования грузоподъемности автомобилей и времени пробега автомобиля.

Немаловажную роль в сокращении потребности в автомашинах играют увеличение количества рейсов автомобилей на протяжении рабочей смены и увеличение коэффициента сменности работы автотранспорта, о чем свидетельствуют данные табл.3.

Усредняя полученные в табл. 3 данные, можно за год дополнительно перевезти около 38тыс. т грузов. При комплексном использовании указанных факторов достигается увеличение ежегодного объема перевозок в 1,5 раза и тем самым сокращается потребность в автомашинах.

Таким образом, совершенствование и улучшение работы оптовой торговли с промышленными предприятиями, розничной торговлей и автотранспортными предприятиями по изложенным выше и ряду других проблем будут способствовать улучшению товароснабжения магазинов товарами и тем самым - повышению культуры обслуживания советского покупателя.

Л и т е р а т у р а

1. Шиманский В., Орлов Я. Торговля и благо народа. - М., 1977, с.173. 2. Адомайтис В. От базы до магазина. - Советская торговля, 1978, декабрь.