

## ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ТОРГОВЛИ КАРТОФЕЛЕМ И ПЛОДОВООВОЩАМИ

В потреблении продуктов питания в дальневосточном регионе происходят определенные изменения. Постепенно фактическое потребление основных из них приближается к физиологическим нормам. Так, удовлетворены потребности по сахару, маслу растительному, хлебопродуктам. Приблизилось к научным нормам потребление картофеля (86 %), рыбы и рыбопродуктов (83 %). Однако все еще остается низким этот показатель по овощам и фруктам. Ресурсы картофеля и овощей формируются за счет местного производства, а плодово-ягодной продукции — за счет завоза. Доля личного сектора в производстве картофеля составляет 60 %, овощей — 29, плодово-ягодных культур — 59 %. Товарная же продукция картофеля и овощей формируется в основном за счет продукции совхозов и колхозов (70—95 %). Большим подспорьем является тепличное хозяйство. Однако темпы его развития в регионе весьма низкие. Недостаточное количество тепличных овощей выращивают колхозы и госхозы. Их доля в общем объеме производства овощей защищенного грунта составляет соответственно 1 и 3 %.

По производству овощей и фруктов Дальний Восток занимает одно из последних мест среди крупных экономических районов страны. Ассортимент культур по видовому и сортовому составу недостаточно богат (так называемые «прочие» овощи, культурные сорта яблок и груш) и не соответствует нормативу. Всевозрастающую роль в обеспечении этой продукцией играет колхозный рынок.

В обеспечении картофелем и плодовоовощами необходимы комплексный подход, слаженность работы всех звеньев: заготовки, хранения, транспортировки, продажи. Соединение всех этих звеньев в агропромышленных объединениях имеет большое значение для совершенствования снабжения городского населения данной продукцией.

В настоящее время заготовкой продукции в регионе занимаются различные системы и ведомства, что снижает эффективность данного процесса. Было бы целесообразным сконцентрировать всю заготовительную деятельность в АПО, освободив от этого, кроме потребкооперации, торги, ОРСы и т. д.

Важная роль в доведении продукции до конечного потребителя принадлежит розничной торговой сети. Однако следует отметить крупные недочеты в этой отрасли с точки зрения обеспеченности населения торговой площадью и рационального ее размещения, решения вопросов специализации, типизации, применения прогрессивных форм продажи и т. д. Размещение практически всей специализированной сети по торговле плодовоовощами преимущественно в первых этажах жилых домов затрудняет применение прогрес-

сивных технологических процессов и сдерживает повсеместное внедрение самообслуживания.

Обеспеченность площадями по торговле плодоовощами в ряде городов региона составляет 70 % от норматива. Слабая обеспеченность усугубляется также неравномерностью распределения магазинов по отдельным районам городов. Радиус обслуживания в жилой зоне должен быть в пределах 500 м. Однако, учитывая, что для товаров этой группы характерны высокая частота спроса и значительная масса, представляется: данный радиус завышен. В дальневосточном регионе фактический радиус пешеходной доступности покупателей во многих случаях составляет 1000—1200 м и более. В этой связи актуальна задача совершенствования розничной торговой сети за счет нового строительства и реконструкции имеющихся магазинов в направлении оптимального решения технологии, интенсивного внедрения прогрессивных форм продажи и обслуживания (по заказам «франко-сад» и т. д.). Следует шире внедрять внемагазинную торговлю плодоовощами через полустационарную сеть, используя в местах большого скопления покупателей контейнеры типа КОП-200 и КБ-500, доставку плодоовощей к жилым домам.

На Дальнем Востоке товарооборот продовольственных товаров развивается более интенсивно по сравнению со среднесоюзным показателем, что обусловлено интенсивным освоением региона, строительством промышленных, энергетических и транспортных предприятий, ростом денежных доходов населения и другими факторами. Как следствие — повышается значение рациональной системы товароснабжения в условиях Дальнего Востока, его отдельных краев и областей. Это касается прежде всего скоропортящейся продукции, которая не может без потерь подвергаться излишним перевалкам. В данной связи товароснабжение в условиях развития АПО должно идти по пути расширения прогрессивных методов доставки по схеме «поле—магазин» с внедрением сквозной транспортировки продукции в контейнерах и расфасовкой перед отправкой в розничную сеть, организацией централизованной доставки и информационно-диспетчерской службы (ИДС) как самостоятельного структурного подразделения АПО. Этот метод позволит: совхозам сократить накладные расходы по перетранспортировке продукции, торгам — своевременно получать высококачественную продукцию, населению — покупать свежие овощи.

Бесперебойная торговля картофелем и плодоовощами должна быть обеспечена круглый год, и особенно интенсивно в период их массового созревания и заготовки (III—IV кварталы). Требуется четкая отлаженность системы товароснабжения в течение всего года, и прежде всего в период максимального поступления овощей. Работу всех подсистем важно четко координировать. Закупку продукции торговыми и производственными организациями необходимо согласовывать с деятельностью транспорта.

Все хозяйственные взаимоотношения между производством и торговлей строятся на договорных началах. Это мощный рычаг,

обеспечивающий поставщику гарантию сбыта своей продукции, а товарополучателю — своевременное получение товара и возможность воздействия на поставщиков.

Однако при установлении подобных хозяйственных связей имеют место существенные недостатки. Прежде всего эти связи отсутствуют между заготовителями и хозяйствами на длительный срок (5 лет). В договорах не предусматривается посев овощей со ступенчатыми сроками созревания, что не позволяет организовать бесперебойную торговлю плодоовощной продукцией, особенно ранней. В спецификациях к договорам так называемые «прочие» овощи отражаются, как правило, одной строчкой, где дается их общий объем без разбивки на виды и наименования. Подобное положение вполне устраивает производство. Кроме того, в договорах предусматривается прием от хозяйств нестандартной продукции, которая зачастую не находит своего покупателя.

На современном этапе сложились две организационные формы поставок картофеля, овощей и фруктов: 1) продукция поступает через заготовителей-поставщиков; 2) минуя их, по схеме «поле—магазин». Выбор той или иной формы зависит от многих факторов: размера торговых предприятий, объема товарооборота, удаленности от поставщиков. Для плодоовощей выбор формы снабжения может зависеть и от фактора сезонности. В нашем регионе складская форма товароснабжения является преобладающей в течение всего года, что в конечном счете отрицательно сказывается на качестве продукции. Доля же транзита невелика — не выше 30 % от общего объема завоза. Сдерживающим фактором является то, что в местах производства отсутствует достаточно развитая материально-техническая база с оборудованными помещениями и техникой для сортировки и упаковки овощей. Поэтому в торговлю поступает продукция, не готовая к реализации потребителю.

Особенно слабым звеном в цепи движения продуктов от поля до магазина является транспортировка. Необходим специализированный транспорт, которого не хватает. Кроме того, транспортные предприятия нарушают свои договорные обязательства: несвоевременно выполняют заявки на выделение автомашин. Нередки случаи, когда машины неисправны. В результате потребность торговых организаций в автотранспорте ежедневно удовлетворяется не более чем на 60 %. Особенно остро стоит транспортная проблема в III и IV кварталах.

В организации снабжения плодоовощной продукцией большое внимание уделяется контейнерным перевозкам. Преимущества подобного метода транспортировки продукции неоспоримы, и уже получен значительный эффект в масштабах всей страны. Используются контейнерные перевозки и на Дальнем Востоке. Однако доля таких перевозок в контейнерах невелика (для одного хозяйства 10—15 % от общего объема перевозок). Здесь сказываются недостаток самих контейнеров, специализированного автотранспорта, отсутствие необходимого количества механизмов. Многие работы производятся вручную.

Недостаточно совершенны экономические взаимоотношения между различными подсистемами товароснабжения. Слабым звеном остаются экономические рычаги воздействия. Размер штрафных санкций не компенсирует нанесенный ущерб, не стимулирует стороны в предъявлении их, что противоречит принципам хозяйственного расчета. Безусловно, санкции должны ужесточаться по отношению к стороне, нарушающей условия соглашения. Развитие агропромышленных объединений требует разработки наряд-заказов, заменяющих договоры-контракции, заключения договоров содружества между совхозами и торговыми организациями, а также, по опыту Венгерской Народной Республики, — соглашения «равного риска», по которым прибыль и потери распределяются в равной мере между сторонами — участниками соглашения. Все участники товароснабжения должны быть заинтересованы в эффективном товароснабжении, а весь аппарат — поощряться только за окончательную реализованную продукцию. С целью стимулирования хозяйств в повышении качества производства продукции необходим дифференцированный подход к установлению розничных и закупочных цен на разные виды и сорта плодоовощной продукции по примеру БССР, ЛитССР, братских социалистических стран.

В городах региона вместе со специализированными торговыми, принадлежащими АПО, осуществляют торговлю плодоовощами и другие торговые организации различных систем и ведомств. Все это нарушает бесперебойность и ритмичность торговли, в конечном итоге отрицательно сказываясь на снабжении населения данной продукцией. С целью упорядочения торговли плодоовощами здесь АПО должно контролировать всю продажу данным видом товаров. Для этого необходимо заключать договоры поставки между специализированными плодоовощными торговыми и всеми другими торгующими организациями, принадлежащими различным системам и ведомствам. Но выделенные этим организациям фонды должны быть переданы специализированным торговым АПО, и последние в счет этих фондов должны сами заключать договоры-контракции с поставщиками плодоовощной продукции.

В нашем регионе имеются торговые организации смешанного типа, которые реализуют все группы продовольственных и непродовольственных товаров, в том числе картофеля и плодоовощной продукции. Поэтому в городах с населением свыше 100 тыс. человек нужно передать торговлю плодоовощами от местных торгов в ведение краевых (областных) АПО. В малых городах зоны можно создать объединенные дирекции из 3—4 специализированных магазинов.

Качество и сохранность заготовленной и хранимой продукции зависят от состояния материально-технической базы хранения. Сейчас в регионе обеспеченность складской площадью составляет 70 % от норматива. Из имеющегося количества складов значительная часть нуждается в ремонте, мало приспособлена для хранения. Зачастую помещения арендуются у других организаций. Поэтому

необходимо строительство новых складов, рассчитанных на контейнерный способ хранения, оснащенных подъемно-транспортным оборудованием и системой активного вентилирования, камерами искусственного охлаждения и газовой среды. Необходимо часть хранилищ строить в местах производства и там же производить первичную переработку (соленье, квашение) продукции. Это позволит не только улучшить снабжение населения продукцией в ранневесенний период, вплоть до нового урожая, но и намного сократить потери.

П. С. Мезян, канд. экон. наук (БГИНХ)

## О РЕЗЕРВАХ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУФАБРИКАТОВ И ПОСТАВОК ИХ ОБЩЕСТВЕННОМУ ПИТАНИЮ

Рост поставок полуфабрикатов общественному питанию способствует повышению качества продукции, рациональному использованию сырья, обеспечению роста производительности труда на основе широкого внедрения индустриальных методов производства продукции.

Опыт работы показывает, что наиболее целесообразно и экономически выгодно организовать массовое производство пищевых полуфабрикатов на предприятиях промышленности, что даст значительную экономию общественного труда. Это подтверждается сравнительными данными НИИОП по столовым и предприятиям пищевых отраслей промышленности, изготавливающим полуфабрикаты из мяса, рыбы, картофеля, овощей (табл. 1).

Таблица 1. Показатели производительности труда

Сырье и полуфабрикаты на его основе	Количество перерабатываемого сырья на одного работника в день, кг		Рост производительности труда, %
	столовая	промышленное предприятие	
Мясо крупнокусковое, порционное, мелкокусковое	70	408	583
Рыба	232	474	204
Картофель очищенный	96	169	176
Овощи очищенные, тушеные, маринованные	74	262	354

Только в условиях индустриализации общественное питание может быть переведено на интенсивный путь развития благодаря росту производительности труда, сокращению численности работников, обеспечению эффективности использования оборудования, снижению себестоимости производства блюд, повышению качества выпускаемой продукции.