

І НАМ КОРИСТЬ, І СПОЖИВАЧ ЗАДОВОЛЕНИЙ

Нові економічні умови вимагають і нового підходу до господарювання. Той, хто давно зрозумів це і почав діяти у згаданому напрямку, має виграти. Звичайно, при сьогоднішній постійній інфляції і нестабільності він незначний. Але на перспективу це той шлях, який сприятиме і зайнятості людей, і забезпеченню їх власною продукцією, і приноситиме немалі прибутки.

Якщо говорити про суто наші підсобні промисли, то від них маємо користь. У новій для колективного господарства сфері нині працює 20 чоловік. Здається, кількісний склад невеликий. Але зважте на такі цифри. Лише за 10 місяців нинішнього року ними перероблено 647 тонн молока, 17 тонн м'яса, 119 тонн зерна. За цей же період до столу споживача подано 21 тону масла, 600 кг вершків, 8 т ковбаси, 46 т хліба, 90 т борошна. І посягвівська продукція користується неабияким попитом. Наше масло знають у Здолбунові і Березно, в Рівному і Острозі. Такої жирності (82—85 процентів) покупці ще не зустрічали.

Високої якості борошно виготовляється і в колгоспному млині, де працює досвідчений мельник Іван Зуценко. Тому тут постійно черги людей з навколишніх сіл. А ще надзвичайно смачний хліб випікають наші пекарі. Той, хто його пробував, пересвідчився у цьому.

Звичайно, такої високої якості продукції не можна було б досягти без

справи. Більше 300 мільйонів карбованців виручки в місяць одержують від реалізації продукції. Звичайно, часто доводиться поступатися своїми домашніми, сімейними справами і недосипати вранці, аби в числі перших прибути на ринок, прийти додому пізніше, аби обслужити запізненого покупця чи то дати можливість відпочити гостеві кафе у вечірній час. Безумовно, жінки не змогли б справитися без чоловічої допомоги, без своїх кур'єрів-вантажників Володимира Климчука, Петра Олексійчука, Андрія Кузьмича.

Але не хліба єдиного, не лише м'ясо-молочної продукції потребує сільський покупець. Останнім часом виникла гостра потреба в товарах промислової групи. І наші промислово-торговий відділ старається хоч би в якійсь мірі вирішувати цю проблему. Ми виходимо на прямі зв'язки з виробниками такої продукції. На 630 млн. крб. виміняли товарів на масло і ковбасу на тютюновій і кондитерській фабриках, картонному та дріжджовому заводах Львова. Швейні вироби завозимо з Рівненської фабрики, меблі — з Костопільської, посуд — з Славутського заводу, взуття — з Бердичева, напоями нас забезпечують Квасилівський пивзавод та Здолбунівський завод продтоварів.

Торгівля повністю обслуговує свої затрати, не простягає ложки до колгоспного казанка, а, навпаки, дає значні прибутки в касу господарства. За 10 місяців ц. р. вони становлять 325 мільйонів кар-

Звичайно, такої високої якості продукції не можна було б досягти без досвіду і старанності тих, хто трудиться в переробних цехах. Забувають про втому молоді люди Оксана Гоменчук, Степан Левчишин, Олена Головачук. Нерідко вони не можуть дозволити використати на свій розсуд вихідний чи святковий день, бо їх практично немає. Як і в молочному, так і м'ясному цехах кожний день потрібно бути на ногах, аби забезпечувати магазини свіжою продукцією. І це стараються робити спеціалісти своєї справи Андрій Годунко, Олександр Федорчук, Валентина Гавлитюк.

На перший погляд, продавцям ніби найкраще живеться в нинішній час. Але чи позаздрить той, хто зміг би продати 200—300 кілограмів масла за 4—5 годин на ринку в умовах, далеких від нормальних? Та молоді жінки Валентина Гавлитюк, Люба Куйбіда, Зоя Кокіль, Валентина Поліщук, Оксана Цинко, Наталія Сидорець, Лариса Зінькова — справжні ентузіасти своєї

впакі, дає значні прибутки в касу господарства. За 10 місяців ц. р. вони становлять 325 мільйонів карбованців. Звичайно, є й проблеми. І головна з них — низький товарообіг. Як не парадоксально, а факт — товари не залежуються, а обігу немає. Вся біда в тому, що ми не можемо весь торговий прибуток направити в черговий обіг, бо господарству потрібні гроші на зарплату, пальне і т. д. В той час, як виручено 2 мільярди коштів, то лише 55 млн. грішми направлено на заготівлю товарів, що становить 3 проценти. Погодьтеся, це краплинка в морі. Коли б торговий прибуток сто процентно (а не 18 проц.) направлявся на закупівлю товарів зі сторони, мали б подвійну вигоду — магазини були б затоварені, і прибуток множився б. А на господарську діяльність повинна направлятися лише виручка від реалізації власної продукції.

Галина ВІЮК,
головний спеціаліст
промислово - торгового
відділу КСП імені
Б. Хмельницького.