

ВИСИ ИНСТИТУТ ЗА НАРОДНО СТОПАНСТВО "Д.БЛАГОЕВ" - ВАРНА
Катедра "Икономика и организация на вътрешната търговия"

Доц.к.и.н. Стефан Димев

Ст.преп. Никола Стояков

ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ НА НРБ
учебни записки за спец. "Стопански" "

II издание

ВАРНА

1976

ВИСИ ИНСТИТУТ ЗА НАРОДНО СТОПАНСТВО "Д.БЛАГОЕВ" - ВАРНА
Катедра "Икономика и организация на вътрешната търговия"

Доц.к.и.н. Стефан Динев

Ст.преп. Никола Стоянов

ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ НА НРБ

учебни записки за спец. "Стокосъзнание"

II издание

ВАРНА

1976

ПРЕГОВОР

Настоящите записки по "Икономика и планиране на вътрешната търговия на НРБ" за специалност "Стокознание" при ВИНС "Д.Благов" представляват второ издание. Първото издание на тези записки от същите автори е от 1969 г.

Записките са предназначени преди всичко за учебно пособие на студентите от специалност "Стокознание". Те обаче могат да служат временно и за учебно пособие по дисциплините "Икономика на вътрешната търговия на НРБ" и "Анализ и планиране на вътрешната търговия на НРБ" за студентите от специалност "Икономика и организация на вътрешната търговия" до излизането на учебници по същите дисциплини по новите учебни програми.

В записките е отразено състоянието на икономиката и планирането на вътрешната търговия в НРБ и са взети предвид действащите към средата на 1975 година нормативни документи, които регламентират стопанската дейност на вътрешната търговия.

Автори на отделните части са:

Доц.к.и.н. Стефан Диев: въведението и глави: I, VI, IX, XI, XII, XIII и XIV.

Ст.преп. Никола Стоянов: глави: II, III, IV, V, VII, VIII и X.

От авторите

В ъ в е д е н и е

ПРЕДМЕТ, МЕТОД И ЗАДАЧИ НА ДИСЦИПЛИНАТА
ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪР-
ГОВИЯ

За икономическото образование на кадрите, работещи в областта на вътрешната търговия, особено голямо значение имат знанията, получавани при изучаването на научната дисциплина "Икономика и планиране на вътрешната търговия".

Икономиката и планирането на вътрешната търговия е отраслова икономическа наука. Основен предмет на тази наука е изучаването на икономическите отношения, на икономическите закони и закономерности, възникващи при размяната на паричните средства на населението срещу стоки за лично потребление, а допълнителен предмет е методологията, организацията и методиката на планирането на търговската дейност на различните звена на вътрешната търговия.

В научната дисциплина "Икономика и планиране на вътрешната търговия" се изучава действието, както на общите икономически закони в сферата на стоковото обръщение, така и на частните, специфични икономически закони, присъщи на вътрешната търговия като отрасъл на народното стопанство.

Науката "Икономика и планиране на вътрешната търговия" като отчита особеностите, формите на проявление и механизма на действието на икономическите закони в областта на стоковото обръщение на предметите за потребление, формулира практически изводи, разработва и дава препоръки за решаване проблемите за установяване на рационални икономически отношения при организацията, управлението, планирането и материалното стимулиране в търговията.

Методът на икономиката и планирането на вътрешната търговия е диалектическият материализъм и неговото приложение към развитието на обществото - историческият материализъм. Съгласно историческия материализъм развитието на обществото трябва да се разглежда като естествено-исторически процес. Затова са необходими анализ на обективните явления и процеси,

събиране и изучаване на многочислени факти, използването не на случайни, а на типични данни и материали. Обобщенията, които се правят въз основа на анализ на типични масови материали, дават възможност за всеотрядно обобщаване на практиката, за изясняване на ставащите количествени и качествени изменения и за разкриване на закономерностите.

При анализа на икономическите явления в стоковото обръщение, е необходимо да се съчетава историческия и логическият подход. Всяко явление трябва да се разглежда не само в неговото съвременно състояние, но и в неговото възникване и развитие.

Особено внимание при изучаването на търговията следва да се отдели на прилагането на закона за единството и борбата на противоположностите, което изисква откриването на възникващите противоречия в сферата на стоковото обръщение, с цел да бъдат разрешени.

Противоречията, свързани с развитието на търговията в условията на социализма, не носят антагонистичен характер, тъй като зад тях не стоят враждебни класи. Някои от тези съществени противоречия са:

Противоречията, свързани с реализацията на стоките като потребителни стойности и като стойности. Всеки обществен продукт трябва да намери своя потребител, който да бъде удовлетворен както от веществената форма на продукта, така и от неговата стойност. Тук възникват в редица случаи противоречия. Те се разрешават чрез изучаване структурата на потребителското търсене и съответстващото на него разпределение на стоките фондове и чрез засилване въздействието на търговията върху производството по отношение на обема на производството, качеството, асортимента и цената на стоките.

Противоречия има и между частните и общите интереси, между местните и общодържавните интереси, между старите и прогресивните форми и методи на търговия и т.н. Противоречията от този род се разрешават чрез укрепване на принципите на демократическия централизъм, чрез прилагане и усъвършенстване на икономическите методи на управление, чрез подобряване на планирането и материалното стимулиране, чрез развитие

на социалистическото съревнование и пр.

Противоречия съществуват и във вътрешното развитие на търговията, които могат да се отразят отрицателно на изпълняваните от нея функции. Като пример за такива вътрешни противоречия може да послужи изоставането на развитието на материално-техническата база на търговията от развитието на стокооборота, противоречието между създадените в търговията натрупвания и образуването на необходимите за нейното правилно развитие основни и оборотни фондове и др.

Изучаването на практиката в сферата на стокското обръщение е важно условие за успешното развитие на търговията. Голямо значение има също така провеждането на икономически експерименти в търговията и обективната оценка на техните резултати. Всяко икономическо явление в търговията трябва да се изследва всеотрядно и затова, наред със оредствата на диалектическата логика, в редица случаи трябва да се прилагат и средствата на математиката и математическата статистика.

От задачите на дисциплината "Икономия и планиране на вътрешната търговия" главно място заема изучаването на икономическата политика на БП в областта на обръщението на стоките за народно потребление за възможно най-пълно задоволяване на платежоспособното търсене на стоки от населението. Друга важна задача на курса е научното изучаване, изясняване и обобщаване на най-добрия опит в работата на търговските предприятия и организации.

Вътрешната търговия, като съставна част на социалистическата стопанска система, изразява отношения на другарско сътрудничество и взаимопомощ на свободни от експлоатация хора. Тя има за основна задача да развива своята дейност при строго съблюдаване интересите на купувачите на стоки, като се изключват всякакви нарушения на правилата за търговия и при най-рационално използване на материалите, трудовете и паричните ресурси.

Развитието на стоквата размяна съдействува за бързото нарастване на производителните сили. Оръдията и средствата на труда, прилагани в търговската дейност, са елемент на производителните сили и са обект на изучаване от икономиката на търговията. Обаче тяхното изучаване става не от техническа, а

от икономическа гледна точка, т.е. използването им се разглежда като условие или средство за осъществяване рационална размяна на стоките, за повишаване производителността и ефективността на труда в търговията, за снижаване разходите за обръщението, за повишаване рентабилността от търговската дейност и пр.

Икономическите отношения в търговията все повече се влияят от развитието на техниката. Прилагането на нова, съвременна техника в търговията съдейства за внедряване на прогресивни методи на обслужване на населението, които дават значителен икономически и друг полезен ефект, както за търговските предприятия, така и за потребителите.

Икономиката на търговията трябва винаги и в пълна степен да отчита влиянието на техническия прогрес, който внася постоянно изменения в процесите на транспортирането, съхраняването и продажбите на стоките на потребителите.

В социалистическото общество стопанският живот се ръководи от държавата, която осъществява своята икономическа политика въз основа на познаването и използването на обективните икономически закони за развитието на обществото. Стопанската дейност, осъществявана от социалистическата търговия, се намира под въздействието на икономическата политика на държавата. В решенията на партията и правителството по въпросите на търговията се отразява и развива теорията на социалистическата търговия. От своя страна развитието на стопанската дейност, осъществявана от търговията, се отразява на икономическата политика на държавата. Отрасловата наука "Икономика на търговията" има за задача да дава научни обобщения и препоръки за изработване на икономическата политика на държавата в областта на стоковото обръщение на предметите за потребление и да помага за нейното претворение в живота.

В настоящия курс изучаването на икономическата политика на БКП и правителството на НРБ в областта на стоковото обръщение на предметите за лично потребление става не в описателна форма, а във формата на изясняване и определяне научните основи на политиката, анализират се икономическите мероприятия и се разработват и препоръчват средства и методи за успешното осъществяване на икономическата политика.

Курсът се изгражда на базата на наши и съветски научни изследвания и публикации, които обхващат целия процес на стоковото обръщение на предметите за потребление - от постъпването на стоките от производството до тяхното излизане от сферата на обръщението. Тъй като търговията като отрасъл на народното стопанство представлява единна съвкупност от редица търговски системи, организации и предприятия, то изучаването обхваща въпросите на икономиката и планирането, както на отрасъла като цяло, така и на отделните търговски системи, организации и предприятия.

Въпросите на управление се разглеждат само от гледна точка на отрасъла и на търговските системи, а управлението на търговското предприятие и на обектите, в които непосредствено се извършва търговска дейност е предмет за изучаване на дисциплината "Организация и техника на търговията".

Последователността на изучаването на отделните теми в курса се определя от логическата взаимна връзка и взаимна зависимост на икономическите категории на търговията.

Въпросите на търговията се изучават, като се изхожда от задачите: за повишаване на ефективността на социалистическия възпроизводство, за усъвършенствуване на управлението и планирането на търговията, за внедряване на научни методи на стопанисване и за най-добро търговско обслужване на населението.

Курсът "Икономика и планиране на вътрешната търговия" е свързан с другите икономически науки. Неговата теоретическа основа, както и за другите отраслови икономически дисциплини, е политическата икономия на социализма. На свой ред, икономиката на търговията между търговските дисциплини играе ролята на теоретическа и методологическа дисциплина.

Г л а в а I

СЪЩНОСТ И РОЛЯ НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКАТА ВЪТРЕШНА ТЪРГОВИЯ

1. Същност и необходимост от стоково производство и търговия при социализма.

Както е известно от политическата икономия, стоковото производство е производство на продукти за размяна, а не за задоволяване на потребностите на самия производител. Общите исторически условия и предпоставки за възникване на стоковото производство са общественото разделение на труда и обособяването на отделните производители като собственици на средствата за производство и на произведенния продукт.

Производството на материални блага при социализма по силата на обективна необходимост е стоково производство. Продуктите за потребление се произвеждат от социалистически производствени предприятия, които се специализират в производството на определени видове изделия и имат определена стопанска самостоятелност. За задоволяване на обществените потребности е необходима размяна на продуктите чрез тяхната покупко-продажба. Това става по силата на редица условия, съществуващи в социалистическото общество.

В социалистическото общество съществува и непрекъснато се развива общественото разделение на труда, което е основа на всякаква форма на обмяна на продуктите на труда. Съществуват различия и в степента на социалистическото обобществяване на средствата за производство, изразяващо се в двете форми на обществена социалистическа собственост на средствата за производство - държавна /общонародна/ и кооперативна /групова/. Държавата и кооперациите са собственици на принадлежащите им средства за производство и на произведената от тях продукция. Преминаването на продукцията от един собственик към друг се извършва чрез покупко-продажба.

Държавните предприятия не са собственици на отделените им от държавата средства за производство и на произведената продукция. Но те могат да владеят, да се ползват и в определена степен да се разпоредят със средствата за производст-

во и с произведените продукти, за да изпълняват възложените им функции. Тези възможности на държавните предприятия да владеят, да се ползват и да се разпореждат със средствата за производство и с произведената от тях продукция се осигуряват от стопанската самостоятелност на държавните предприятия. Във връзка с това взаимоотношенията на държавните предприятия помежду им, а също и с кооперативните предприятия, се изграждат на базата на възмездна и еквивалентна размяна на продуктите и услугите чрез покупко-продажба.

Определената самостоятелност на държавните и кооперативни предприятия е обусловена от характера на труда при социализма, от това че трудът при социализма е мярката за потребление. Това предизвиква необходимостта от материална заинтересованост на предприятията, колективите и отделните работници от резултатите на труда, от рационалното и икономично извършване на стопанската дейност. На свой ред материалната заинтересованост не може да бъде използвана като стимулиращо средство, без да се предостави на предприятията определена стопанска самостоятелност.

Стоковото производство представлява единство на процеса на производството и процеса на обръщението на стоките. Обръщението на стоките представлява размяна на същите с помощта на парите.

Използването на стокното производство в условията на социализма позволява рационално да се организира общественото производство, да се прилагат икономически дестове и материално стимулиране и да се повишава заинтересоваността на предприятията, колективите и отделните работници от резултатите на общественя труд. Със стокното производство и стокното обръщение е свързана цялата съвкупност от стокно-парични отношения, съществуващи в социалистическото общество.

Във основа на общественото разделение на труда, единната сфера на стокното обръщение се подразделя на стокно обръщение на средства за производство и стокно обръщение на предмети за потребление. Освен основните общи черти и взаимната връзка, всяко от тези два вида стокно обръщение има свои специфични особености.

Стоковото обръщение на средствата за производство е условие за производството на нов продукт. Организационните форми на този вид стоково обръщение се определят от задачите на производството и представляват производствена връзка в стоково-парична форма. Особеност на този вид стоково обръщение е това, че средствата за производство се продават само на социалистически предприятия - държавни и кооперативни.

Обръщението на средствата за производство засега се извършва главно по централен разпределителен план за материално-техническо снабдяване. С постепенното преодоляване на дефицитността на материалните ценности, предмет на материално-техническото снабдяване, се поставя задачата да се премине от централизирано разпределение към свободна търговия на едро със средствата за производство.

Стоковото обръщение на предметите за потребление представлява такъв вид обмен, при който продуктите отиват непосредствено за задоволяване на личното потребление. Този вид стоково обръщение свързва производството и разпределението от една страна, с потреблението от друга страна. При него стоките, намиращи се в обществена /държавна и кооперативна/ собственост, преминват в лична собственост на трудещите се - купувачи на тези стоки. Докато стоковото обръщение на средствата за производство се насочва от изискванията на производството, то стоковото обръщение на предметите за потребление се насочва от личното потребление.

Търговията представлява форма на стоково обръщение. Тя се появява в хода на развитието на общественото разделение на труда, тогава когато функциите на стоковата обмена се отделят от производителите и се превръщат в изключително занятие на отделна група хора.

Още в докапиталистическите формации функциите на стоковото обръщение по силата на общественото разделение на труда в една или друга степен се обособяват от производството и стават специални функции на посредници при обмяната - търговци. Това обособяване се засилва при капитализма, макар че и при него покупко-продажбите в много случаи се извършват без посредници-търговци.

За социалистическото стопанство е характерно още по-дъл-

боко, отколкото при капитализма, и при това планомерно обществено разделение на труда. При социализма в още по-голяма степен функциите на стоковото обръщение се отделят от непосредствените производители и се превръщат във функции на специално създадените за извършването на стоковия обмен организации и предприятия. Това се отнася, както за стоковото обръщение на средствата за производство, така и за стоковото обръщение на предметите за потребление.

Социалистическата търговия в обикновения, тесен смисъл на това понятие, е форма на стоковото обръщение само на предметите за лично потребление. Тя реализира предметите за лично потребление, създадени от социалистическите производствени предприятия.

Обособяването на социалистическата търговия в отделен отрасъл на народното стопанство е свързано с особеностите на реализацията на предметите за потребление - това, че купувачите са многобройни и че тяхното търсене е индивидуално. Това изисква разгънатата търговска и складова мрежа, дообработка, сортировка и подготовка на стоките, в съответствие с потребителското търсене, съхраняване на стоките запаси и т.н.

Обособяването на социалистическата търговия с предмети за лично потребление и превръщането ѝ в самостоятелен отрасъл на народното стопанство дава на обществото определени икономически изгоди, в сравнение с пряката размяна без търговци, а именно:

Първо - вследствие на общественото разделение на труда и съсредоточаване дейността на търговските предприятия и организации изключително в областта на размяната на предметите за потребление, става възможно да се ангажират по-малко парични средства за покупката и продажбата на стоките, отколкото това би било необходимо при осъществяването на търговската дейност от самите производствени предприятия.

Второ - превръщането на стоките в пари се извършва относително по-бързо.

Трето - оборотът на търговските предприятия и организации не се ограничава с обслужването на оборота по реализацията на стоките само на едно производствено предприятие, а е свързан с оборота на всички производствени предприятия от определен

стоков отрасъл или реализират изобщо всички стокови фондове на народното стопанство. Това естествено способствува за намаляване на съвкупните разходи на стоковото обръщение на обществото.

Четвърто - специализираният търговски апарат по-лесно и по-ефективно организира изучаването на търсенето на стоки от населението.

Обособява се от производството и получила относителна самостоятелност, социалистическата търговия оказва много по-дълбоко и ефективно въздействие върху производството, разпределението и потреблението, отколкото въздействието, което би могло да окаже простото стоково обръщение без търговия или обръщението на предметите за потребление по линията на обществените фондове.

В социалистическото стопанство се осъществява и просто стоково обръщение на предмети за лично потребление. Такова стоково обръщение е кооперативно-пазарната търговия, извършвана непосредствено от производителите на селскостопански и други произведения /без комисионната търговия/. При това стоково обръщение няма посреднически звена между производителите и непосредствените потребители на стоките. Ето защо, ако се изхожда от точното съдържание на икономическата категория "търговия", следва да се отбележи, че кооперативно-пазарната търговия е само условно считана за търговия, а по същество тя е само просто стоково обръщение.

2. Социално-икономически форми на вътрешната търговия в НРБ

В процеса на развитието на социалистическата икономика в НРБ са създадени и са получили развитие три основни социално-икономически форми на търговия: държавна, кооперативна и кооперативно-пазарна търговия. Общото и за трите форми е това, че те са социалистически форми по своята същност. Тази същност намира израз преди всичко в това, че материална основа за развитието и на трите форми на търговия е социалистическото производство, а също така, че и трите форми на търговия се осъществяват без частни посредници-търговци. Еднакви са съ-

що така и целите и задачите на всички търговски предприятия и организации от трите форми на търговия.

Трите социалистически форми на търговия взаимно се допълват при осъществяването на общия процес на стокното обръщение. Те се развиват планомерно под общото планово ръководство на социалистическата държава и затова не трябва да се противопоставят една на друга.

Държавната търговия заема главно място в стокното обръщение. Тя се осъществява от държавни търговски предприятия, подчинени на централните държавни органи и на окръжните народни съвети. Чрез държавната търговия се осъществява търговията на едро, по-голямата част от изкупуванията на селскостопанската продукция и повече от половината от стокооборота на дребно в търговската мрежа и в общественото хранене. Понастоящем средните и големи градове на страната се обслужват от държавната търговия.

Държавната търговия се изгражда върху основата на общонародната /държавната/ форма на собственост. Тя изразява обобществяването на стокното обръщение в най-висша степен. Държавните търговски организации са обособени отделни юридически лица на пълна стопанска сметка и са изградени както всички други държавни организации, в съответствие с установеното законодателство за тях.

Кооперативната търговия е втората по обхват и значение социално-икономическа форма на социалистическа търговия в НРБ. Чрез нея се осъществява около 40% от стокооборота на дребно, известна част от стокооборота на едро и от изкупуванията на селскостопански произведения.

Кооперативната търговия се изгражда върху основата на кооперативната собственост, която е собственост на група лица. Кооперациите са доброволни и самостоятелни обединения на гражданите се за извършване на стопанска дейност. В областта на стокното обръщение най-голям дял у нас имат потребителните кооперации - селските /селкооп и райкооп/ и градските потребителни кооперации /наркооп/. Наред с тези кооперации, търговска дейност осъществяват и трудо-производителните кооперации /ТПК/ с част от продукцията от собствено производство.

Потребителните кооперации се изграждат съгласно свой устав и се ръководят от управителни съвети. В рамките на държавния план основните въпроси на стопанската и финансовата дейност на потребителните кооперации се решават от общото събрание за членовете кооператори, на което се избират и ръководните органи.

Потребителните кооперации развиват полезна народностопанска и културно-просветна дейност и добре обслужват социалистическото строителство. Затова през целия период на социализма кооперативната търговия ще съществува, ще се развива и ще се усъвършенствува все повече и повече, наред с държавната търговия.

Държавната и кооперативната търговия имат и някои различия, които произтичат от различията на формите на собственост, върху които се изграждат. Различията се състоят във формите и методите на управление, в източниците и насоките на използването на средствата. Различията между държавната и кооперативната търговия не означават, че едната осъществява търговска дейност по-добре от другата. Резултатите от работата на едната и другата форма зависят от качеството на работата на всяко отделно предприятие, от уменията на кадрите да решават проблемите и да организират тяхното изпълнение.

Кооперативно-пазарната търговия е третата социално-икономическа форма на търговия в нашата страна. Тя се осъществява с продукцията от собствено производство на ТКЗС, на техни членове и на частни стопани. Те продават извънпланова продукция направо на населението или чрез потребителните кооперации и държавните търговски предприятия на комисионни начала. При тази търговия цените се образуват в резултат на търсенето и предлагането на пазара. Държавата регулира главно чрез икономически средства развитието на кооперативно-пазарната търговия.

Кооперативно-пазарната търговия произтича от кооперативната форма на собственост и от начина на стопанисване в селското стопанство. Тя се използва за развитието на материалната заинтересованост чрез повишаване доходите на кооператорите и за подбръвяване снабдяването на градското население.

Кооперативно-пазарната търговия не се планира. Тя се развива по инициативата на ТКЗС и на кооператорите. Държавата

подпомага развитието ѝ чрез изграждането на нейната материално-техническа база.

Като се изхожда от отличителните черти на държавната и на кооперативната търговия, от една страна, и на кооперативно-пазарната търговия, от друга страна, вътрешният пазар се групира условно на:

а. Организиран пазар, който включва държавната и кооперативната търговия. Този пазар се развива според държавния план.

б. Неорганизиран пазар, който включва само кооперативно-пазарната търговия. Този пазар се развива извън държавния план и само се регулира по икономически и административен път от държавата.

3. Роля на вътрешната търговия в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство

Социалистическата вътрешна търговия заема важно място в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство. Чрез нея се осъществява обръщението на предметите за лично потребление. Като придвижва произведените стоки от сферата на материалното производство до сферата на личното потребление, търговията извършва реализацията на стоките и създава условия за възобновяване на процеса на производството, т.е. за осъществяване на възпроизводството.

Социалистическото производство се характеризира с непрекъснато увеличаване на обема, с разширяване на асортимента и с подобряване на качеството на стоките. По този начин се увеличава националният доход, който е основата за увеличаване на доходите на населението и на тяхната покупателна способност.

Наред с планомерното увеличаване на производството на стоки и с увеличаване покупателната способност на трудещите се важна роля за развитието на социалистическото разширено възпроизводство играе вътрешната търговия у нас. Търговията е необходимо условие за развитието на социалистическото възпроизводство. Чрез нея се свързва производството с платежоспособното търсене, като се осъществява реализацията на стоките. С пълната реализация на стоките се създават необходимите условия за възобновяване на възпроизводството.

Когато търговията реализира стоките, възстановяват се

преди всичко разходите за производството, в резултат на което се образува фонда за възстановяване на общественото производство. Заедно с това търговията реализира и националния доход, респективно фондовете за натрупване и потребление, които са включени в стойността на стоките. С това се създават необходимите предпоставки за възстановяване на процеса на производството и за неговото разширяване. В процеса на реализацията на стоките търговията реализира не само тяхната стойност, но и самите стоки. Благодарение на това се задоволяват потребностите на хората и възникват нови потребности, с което се създават условия за по-нататъшното развитие на производството.

От развитието на вътрешната търговия зависи и скоростта на процеса на възпроизводството, а следователно и скоростта и темповете на натрупването. Колкото по-бързо се извършва продажбата, толкова по-бързо протича процеса на възпроизводството.

Следователно, вътрешната търговия у нас е важна, икономически необходима фаза на разширеното социалистическо възпроизводство, необходимо условие за развитието на цялата социалистическа икономика с бързи темпове.

В общата връзка на отделните фази на социалистическото възпроизводство, решаваща и определяща роля има производството. То определя не само обема и структурата на съвкупния обществен продукт, но от неговия характер зависи и характера на разпределението, обръщението и потреблението. Капиталистическото производство обуславя капиталистическия характер на разпределението, обръщението и потреблението, а социалистическото производство обуславя социалистическия характер на отделните фази на възпроизводството.

Вътрешната търговия, свързвайки производството на стоките с тяхното потребление, се намира в определени взаимоотношения на взаимна зависимост и взаимно въздействие с всички фази на разширеното възпроизводство.

В ъ з д е й с т в и е н а т ъ р г о в и я т а
в ъ р х у п р о и з в о д с т в о т о .

Търговията, като се развива под влиянието на производството, не остава пасивна. Тя оказва обратно въздействие както върху промишленото, така и върху селскостопанското произ-

водство. Вътрешната търговия развива своята дейност в условия на непосредствен допир с потребителите. Премахването на експлоатацията при социализма превръща интересите на потребителите в главен двигател за развитието на вътрешната търговия. Изучавайки нуждите на потребителите в процеса на продажбите на стоки, вътрешната търговия у нас насочва развитието на производството към изработването на такива стоки, които са нужни на потребителите.

Въздействието на търговията върху производството се осъществява в три основни насоки:

а. увеличаване обема на производството, в съответствие с покупателната способност на населението;

б. съгласуване на асортимента на стоките в съответствие с нуждите и изискванията на потребителите и

в. повишаване на качеството на стоките.

За да въздействува върху производството, социалистическата търговия организира изучаване на покупателните фондове и на покупателната способност на населението, на обема и структурата на потребителското търсене, в зависимост от районни, битови, професионални и други особености на населението.

Вътрешната търговия трябва да бъде най-чувствителен инструмент за изучаване на потребителското търсене. В борбата за все по-пълно и по-всестранно задоволяване на най-различните вкусове и потребности на населението, вътрешната търговия трябва да служи за естествена преграда между производството и потреблението, като не допуска постъпването на лошокачествени стоки в сферата на потреблението.

Въздействието на търговията върху производството у нас се извършва посредством различни икономически и организационни форми, по-важните от които са: системата на стопански договори за доставка на стоки, които се сключват между производствените и търговски предприятия, предварителните поръчки и заявки, които търговските предприятия представят на промишлеността, организиране на качествено приемане на стоките и др.

Силата на въздействието на вътрешната търговия върху производството зависи преди всичко от характера на обществените отношения на даден строй. Социалистическият обществен строй създава необходимите условия за активно въздействие на търго-

вната върху производството. Но въздействието на вътрешната търговия върху производството не се осъществява стихийно и от само себе си. То зависи до голяма степен от организацията на вътрешната търговия, от подготовката и уменията на кадрите, работещи в търговията, от внедряването на стопанската сметка, от създаването на материална заинтересованост и материална отговорност за крайните стопански резултати и от други фактори, които стимулират въздействието на търговията върху производството.

По такъв начин вътрешната търговия у нас не само обслужва производството, но и активно въздейства върху него в интерес на народното потребление.

В ъ з д е й с т в и е н а т ъ р г о в и я т а
в ъ р х у п о т р е б л е н и е т о .

Чрез вътрешната търговия у нас се обслужва народното потребление. Чрез нея потребителите се снабдяват с необходимите стоки за задоволяване на своите потребности. Като осигурява народното потребление със стоки, вътрешната търговия оказва активно въздействие върху него.

Производството на стоки предопределя характера на потреблението. Производството създава предмети за потребление, поражда нови потребности и определя начина на потреблението. Тази зависимост на потреблението от производството обаче не е пряка, а се осъществява чрез търговията. По отношение на потреблението, търговията е представител на производството. Чрез търговията се осъществява предлагането на стоките, предназначени по план за потребление.

Предлагането на стоките трябва да осигурява покритие на търсенето по обем и структура. В противен случай на вътрешния пазар могат да се появят прекъсвания на продажбите. Голяма роля в това отношение играе вътрешната търговия. Тя е средство за балансиране на предлагането и търсенето, а следователно и за балансиране на производството и потреблението. Вътрешната търговия използва различни средства за балансиране на търсенето и предлагането, по-важните от които са:

а. изучава потребителското търсене по обем и структура в различните райони на страната, закономерностите, тенденцииите и факторите на неговото изменение, с оглед възможно най-

пълното му удовлетворяване;

б. изучава обема и структурата на стоковите ресурси и тяхното използване по направление за вътрешния пазар, за производствено-експлоатационни нужди, за износ и др., с оглед на тяхното рационално регулиране;

в. организира и съхранява необходимите стокови запаси, за да осигури удовлетворяването на търсенето през различните сезони на годината;

г. използва цените като средство за съгласуване на търсенето с предлагането;

д. организира стокопридвижването от пунктовете на производство до пунктовете на потреблението;

е. чрез търговската реклама информира потребителите за качеството на стоките, за начина на използването им и пр.

Вътрешната търговия спомога за развитието на народното потребление по социалистически път. Тази роля тя изпълнява по следния начин:

Чрез предлагането, внедрява в потреблението нови стоки и с това развива потреблението на по-висока степен. Потреблението на нови стоки гласка напред развитието на новите производства, създава благоприятни условия за развитие на техническия прогрес.

С внедряването на нови стоки търговията съдейства за преобразуване и изграждане по социалистически тип на бита и културата на потреблението. Повишаването на равнището на потреблението и внедряването на новите стоки изменят коренно битовите условия на живот и културата на потреблението на трудещите се в социалистическото общество. Използването на научна технология за приготвяне на храната, широкото разпространение на усъвършенствувани домашни потреби с използване на електроенергия са важни фактори за изменение на бита и културата на потреблението. Огромна роля в това отношение има и развитието на общественото хранене, на търговията с полуфабрикати, на търговията с пакетирани стоки и др.

Търговията отразява постоянно развиващото се потребление, формират се нови потребности, пренася ги към производството и способства за изработването на стоки, удовлетворяващи новото формиращо се търсене.

Накрая, социалистическата търговия е важен фактор за икономия на време от потребителите и за формиране на тяхното социалистическо съзнание. Средствата на търговията за това са: развитието на прогресивни форми на търговско обслужване, повишаване културата на търговското обслужване, широкото разгръщане и правилно разположение на търговската мрежа за най-бързо и удобно обслужване на потребителите и пр.

Социалистическата търговия осъществява икономическата връзка между града и селото.

Промислеността и селското стопанство са основните отрасли на народното стопанство, създаващи материални блага за задоволяване на обществените и лични потребности.

Въпросът за взаимоотношенията между промислеността и селското стопанство, между града и селото, има много важно икономическо и политическо значение. Без правилни връзки между промислеността и селското стопанство не е възможно да се осигури разширено социалистическо възпроизводство. Заедно с това, тези връзки са икономическата основа на съюза на работническата класа и селячеството, непоклатимата основа на социалистическия строй.

Основната форма на икономическата връзка между града и селото е стоковата размяна на продуктите на промислеността срещу продуктите на селското стопанство. Тази стокова размяна се състои от два насрещни потока: от една страна - селскостопански суровини за промислеността и хранителни продукти за градското население, идващи от селото към града, а от друга - машини и съоръжения за селскостопанското производство и промишлени предмети за селското население, идващи от града към селото.

Най-важна форма на стоковата размяна между града и селото, на икономическата връзка между промислеността и селското стопанство, е изкупуването на селскостопанските произведения. Формите на изкупуването се изменят в съответствие с новите стопанско-политически задачи.

Друга форма на стокова връзка между промислеността и селското стопанство е материално-техническото снабдяване на ДЗС и ТКЗС със селскостопански оръдия и средства за производ-

ство.

Също така много важна форма на стокова връзка между града и селото е търговията в селата със стоки за лично потребление, извършвана от потребителните кооперации.

Известна роля в стоковите връзки между града и селото играе и кооперативно-пазарната търговия.

Социалистическата търговия съдействува за правилното прилагане на икономическия закон за разпределение според количеството и качеството на труда.

Разпределението според труда при социализма се осъществява в две фази. При първата фаза - количеството и качеството на труда на всеки трудец се, се измерва и оценява стойностно в парична форма. При положение, че трудът е правилно измерен, оценен и заплатен, съотношението между паричните доходи на трудеците се ще отразява съотношението между количеството и качеството на вложения от тях труд. Но разпределението на този етап /паричното разпределение/ не е още завършено, защото целта е да се разпредели фонда за лично потребление в неговата реална форма като съвкупност от стоки и услуги.

При втората фаза - разпределението се завършва в неговата реална форма, като всеки трудец се получава съответно количество стоки срещу своите парични доходи. Именно тази втора фаза на разпределението се извършва чрез търговията, когато трудеците се обменят своите пари срещу конкретни видове стоки.

За да може процесът на разпределението според труда да бъде завършен правилно до край, необходимо е срещу определено количество пари всеки потребител да получава равно по стойност количество стоки. Това изискване може да се спази само при следните условия:

а. Търговията да бъде свободна за купувача по отношение количеството на купуваните от него стоки. Ако съществуват ограничения в количеството на купуваните стоки /както е при купонната търговия/, в такъв случай съотношението между получените стоки от различните потребители ще се различава от съотношението между паричните доходи на същите потребители. Това става, поради различното равнище на цените на едни и същи стоки, ку-

пувани срещу купони /по-ниски цени/ и на свободния пазар /по-високи цени/. В този случай се очакват трудещите се с по-високи доходи, защото срещу остатъка от наличните им доходи те не могат да получат от свободния пазар пропорционално количество стоки, както при покупките срещу купони.

Търговията в НРБ отговаря на това условие.

б. Търговията чрез единни държавни цени на дребно трябва да създава равни условия за всички членове на обществото при покупката на стоки. Ако равнището на цените на едни и същи стоки е различно за отделните райони и населени места в страната, очевидно е, че срещу равно количество пари няма да се получава равно количество стоки.

С малки изключения /за плодовете и зеленчуците/ търговията в НРБ отговаря и на това условие.

в. Търговията трябва да бъде в максимална степен разгърнатата търговия, т.е. да има широко развитие на търговската мрежа от магазини, заведения за обществено хранене, павилони, развозна и развозна мрежа и др. във всички населени места на страната. Разгърнатата търговия осигурява на гражданите във всички населени места възможност за избор и покупка на необходимите им основни видове стоки в самото населено място. В противен случай гражданите в населените места с недостатъчно разгърната търговска мрежа ще губят време и пари за транспортни разходи за покупката на необходимите им стоки от други населени места.

Засега нашата търговия в доста населени места не отговаря на това условие. Чрез това в известна степен се нарушават изискванията за правилно приложение на икономическия закон за разпределение според труда в тези населени места.

4. Роля и задачи за усъвършенстване на търговията при изграждането на развито социалистическо общество

В периода на изграждането на развито социалистическо общество, основната част от потребностите на населението от предмети за потребление ще продължава да се задоволява чрез търговията. Ролята на стокното потребление ще продължава да нараства за сметка на натуралното потребление. Увеличаването

на обществените фондове за потребление в общата система на разпределение на материалните блага няма да намали в съответна степен дялът на търговията, тъй като стоковите отношения са необходими и при разпределението на редица обществени фондове, като пенсии, стипендии, помощи и пр.

Усъвършенствването на търговията е необходимо условие за по-нататъшното развитие на производителните сили и създаване на материално-техническата база на развитото социалистическо общество. Колкото по-рационално е организирана търговията, колкото по-пълно чрез нея се задоволяват потребностите на населението, толкова повече нараства материалната заинтересованост на трудещите се за повишаване производителността на труда.

Усъвършенствването на търговията ще се осъществява едновременно в три основни направления:

- усъвършенствване на материално-техническата база;
- усъвършенствване на организацията на търговския апарат и на икономическите отношения на търговията с другите отрасли на народното стопанство;
- усъвършенствване на подготовката и квалификацията на кадрите в търговията.

Усъвършенствването на материално-техническата база на търговията ще се осъществява по пътя на изграждането на съвременна високоефективна мрежа от магазини, заведения за обществено хранене и други търговски обекти за продажба на стоки, на съвременно комплексно механизирани и автоматизирани складово стопанство, на високопроизводителни технически средства за придвижване, съхраняване и продажба на стоките и масово внедряване на търговски автомати при продажбата на стоките.

Необходимо е по-нататъшно усъвършенствване на организацията на търговския апарат от най-висшите до най-висшите негови звена, за да може на всеки етап от развитието на търговията най-рационално да се използва нейната материално-техническа база и нейните кадри. В това отношение особено важно значение има изграждането и усъвършенствването на апарата за изучаване на потребителското търсене на стоки.

Развитието на икономическите взаимоотношения, чрез съответен икономически механизъм, между търговията и доставчиците

на стоки /промишленост, селско стопанство, външна търговия/ между търговията и отраслите на обслужващата сфера /транспорт, комунално-битово стопанство, финансови органи и пр./ между търговските звена на едро и дребно и между търговията на дребно и купувачите на стоки, ще трябва да не изостава от изискванията на всеки етап, а да съдействува в максимална степен за най-ефективното придвижване на стоките до потребителите.

Усъвършенствването на подготовката и квалификацията на кадрите в търговията е също така много важно направление за цялостното усъвършенствване на търговията. Сами за себе си най-добрата и най-прогресивната материално-техническа база и техника в търговията не ще подобрят работата, ако ръководните и изпълнителни търговски работници не умеят, не могат или не са достатъчно заинтересовани да използват най-рационално и най-ефективно тази материално-техническа база. Кадрите на търговията имат решаващо значение за повишаване културата на търговското обслужване, което е също много важна задача на търговията.

Развитието на търговията при социализма трябва постепенно да подготви апарата за разпределение на материалните блага, необходим за комунистическото общество.

Във висшата фаза на комунизма производството непосредствено ще се свърже с потреблението. Но такава пряка и непосредствена връзка, без търговия и без пари, ще представлява много сложен процес и ще изисква разработването и изпитването на точни методи за определяне на потребителското търсене, създаване на устойчиви и икономически ефективни форми на взаимоотношения между производителите и потребителите, установяване на рационални пътища за стокопридвижване и т.н. Именно във връзка с това Ленин е казал, че за отмяната на парите, а следователно и на търговията, се изискват "твърде много технически, и което е още по-трудно и още по-важно, организационни завоевания".

Диалектиката на развитието е такава, че само по пътя на всеобщото усъвършенствване на търговията може да се създават необходимите технически и организационни условия за нейната отмяна във висшата фаза на комунизма.

Г л а в а II

СИСТЕМА ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ

1. Характерни особености на планирането на вътрешната търговия в условията на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство

Планирането представлява съзнателно определяне и поддържане на необходимите пропорции в развитието на цялата система от дейности, съобразно изискванията на обективните закони на социализма и конкретните условия на развитие на страната.

Това определение за същността на планирането на икономическите и социалните процеси в социалистическото общество е валидно и за същността на планирането на отделните отрасли и дейности на народното стопанство.

Планирането на вътрешната търговия може да се определи като съзнателно определяне и поддържане на оптимални пропорции между отделните показатели, които характеризират търговската дейност, като се спазват изискванията на обективните закони, действащи в сферата на стокното обръщение и социалистическото общество и конкретните условия за развитие на страната.

Планирането е основно средство за осъществяване на икономическата, социалната, културната и техническата политика на партията и правителството и е в неразривна връзка с всички елементи на социалното управление.

Развитието на страната се направлява чрез единен социално-икономически план. В него се разработват проблемите на: повишаване жизненото и културно равнище на народа, развитието на социално-икономическите отношения, темповете и пропорциите за развитието на народното стопанство, материална, финансовата, валутната и трудова обвързаност на отраслите и дейностите на народното стопанство, насоките и темповете на развитие на науката, внедряване на техническия прогрес, факторите за интензивното развитие на икономиката, проблемите на производителността на труда и ефективността на народното стопанство, развитието на отделните териториални единици /окръзите/ и пр.

В плана за развитието на търговията като отрасъл на народното стопанство са залегнали значителна част от задачите на държавния план. Чрез неговото изпълнение се съдействува за осъществяване цялостната политика на партията и правителството. Успоредно с общите задачи в плана на вътрешната търговия се поставят и някои специфични задачи, които произтичат от характера на този отрасъл. Подобни задачи са: по-пълно задоволяване потребностите на населението със стоки; намаляване времето за обслужване на населението; повишаване културата на обслужването; бърза и евтина реализация на стоките и ускоряване процеса на стоковото обръщение; активно въздействие върху обема и структурата на производството и потреблението и др.

Планирането в народностопански мащаб и в отрасъла "Търговия" става в неразривна връзка и единство. Тази връзка се осъществява посредством единството на целите и задачите на държавния план и плана за развитието на търговията, чрез използването на определена система централно утвърждавани показатели, лимити, нормативи и една методология. За това допринася извънредно много и обмена на информация между централните планиращи органи и поделението на търговията. Тази информация има двупосочен характер.

При условията на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство за системата на търговията централно се утвърждават следните планови показатели:

1. Стоков фонд в натурално изражение за ограничен брой стоки, чиято номенклатура се утвърждава от ДКП.
2. Лимит за капитални вложения в титулен списък за основните обекти и сроковете за въвеждане в действие на мощностите и основните фондове.
3. Лимит за валута, предназначена за внос на машини, съоръжения и на стоки за народно потребление.
4. Норматив за набране на фонд работна заплата.
5. Минимална численост на търговските работници за организациите и поделенията им, които осъществяват дейност търговия на дребно.

При разработването на плановете за развитието на търговската дейност поделенията на отрасъла ползват още редица

предварително утвърдени нормативи, като: търговски отстъпки, надбавки и надценки; източници за набиране и направления за разходване на средствата по фондовете със специално предназначение; вноски за бюджета; цена на кредита; норми за загуби от стоки и пр.

Развитието на търговията и нейните поделения се осъществява чрез разработването на прогнози, концепции, икономически модели, дългосрочни, петгодишни и годишни планове. Чрез тази система от планове се реализира принципът на непрекъснатост на планирането и развитието на отделните отрасли, в това число и на търговията. Чрез тях се повишава научното ръководство на икономическите и социалните процеси в страната. В какво се изразява съдържанието на отделните видове планове, които представляват подсистеми на общата интегрална система на планиране.

Прогнози. Прогнозите представляват научнообосновани предвиждания за развитието в бъдещето. Те обхващат предпланова научноизследователска и аналитична работа за разкриване на закономерностите и тенденциите в развитието на науката, техническия прогрес, използването на природните ресурси, развитието на обществените и личните потребности, движението в състава на населението, отрасловата структура на народното стопанство, развитието на отраслите и подразделенията им, развитието на икономическите райони и пр.

От гледна точка на отрасъла "Търговия", прогнозата представлява научнообосновано предвиждане за неговото развитие в бъдеще. Чрез нея се цели да се разкрият закономерностите и тенденциите, които ще се проявят в бъдеще в развитието на обема и структурата на стокооборота, технологията на търговските процеси, величината и структурата на основните фондове, ефективността на тяхното използване, развитието на кадрите, производителността на труда, на разходите на стокното обръщение, рентабилността и ефективността на търговската дейност и пр.

Прогнозите за развитието на търговията могат да се разработват в национален мащаб, за отделна териториална единица /окръг/, стопанска организация, за отделно предприятие.

В зависимост от продължителността на периода, за който се разработват, те биват: дългосрочни /15-20 г./, средносроч-

ни /5-15 г./ и краткосрочни /до 5 г./.

При разработването на прогнозите за развитието на търговията се ползват на широка основа националните прогнози за развитието на населението, на обществените и личните потребности; на наука и техническия прогрес, материалното и културното благосъстояние на народа и др. От своя страна при разработването на националните прогнози и прогнозите на другите отрасли се ползват прогнозите за развитието на търговията в страната.

По време прогнозата предшества разработването на плановете за развитието на търговията. Тя се използва като основна предпоставка за планиране, независимо че не е балансово обвързана и няма директивен характер. Чрез нея се повишава ефективността на планирането. Прогнозирането и планирането са две неделими страни на единия процес на плановете управление. Следователно прогнозите и плановете не бива да се разглеждат изолирано, а взаимно свързани помежду си.

К о н ц е п ц и я. Те представляват оценка на достигнатото равнище в развитието на цялото народно стопанство и обществото като цяло или на отделните отрасли и дейности и научнообосновани предвиждания за основните насоки за тяхното развитие през периода, за който се разработва плана.

При разработването на концепциите основните моменти са:

1. Преди всичко е необходимо да се направи оценка на достигнатото равнище в развитието на отрасъла и неговите подразделения - развитието на стокооборота общо и на едно лице от населението, на продажбите на отделните стокови групи, степен на обезпеченост със стокови фондове, състоянието на кадрите, на материално-техническата база, на разходите на стоковото обръщение, на финансите и пр. Този момент от работата е много важен, той е изходното начало при разработването на концепцията. При това оценка на посочените и други показатели се прави не само за развитието на търговията у нас, но и в другите страни.

2. На базата на достигнатото равнище се правят научнообосновани предвиждания за развитието на отрасъла и подразделенията му през плановия период. Тук се правят предвиждания за развитието на търговията по отделните основни показатели, харак-

терни за отрасъла. При това много важно условие е тези показатели да бъдат балансово обвързани. По този признак концепцията се отличава от прогнозата.

3. Концепцията за развитието на отрасъла "Търговия" се реализира чрез разработения и утвърден план. Следователно концепцията е база, върху която се разработва плана за развитието на отрасъла. Отрасловите концепции, в това число на отрасъла "Търговия", се разработват от министерствата, които ръководят и направляват развитието на съответния отрасъл. За търговията концепцията се разработва от МВТУ.

Програма за комплексно развитие /икономически модел/. Икономическият модел отразява в себе си само основните, главните направления в развитието на отрасъла и неговите подразделения. Той се абстрахира и не отразява второстепенните моменти в развитието на търговската дейност. В него намират отражение показателите обем и структура на стокооборота, стоково обезпечение, развитието на кадрите, капитални вложения за разширяване, модернизиране и ново строителство на материално-техническата база, рентабилност и пр. При разработването на икономическия модел за развитието на търговията, планиращите органи трябва да се съобразяват с редица ограничителни условия, които имат задължителен характер. Подобни ограничителни условия за търговията са: норматив за фонд "Работна заплата", лимит за капитални вложения, лимит за валута за внос на машини, съоръжения и стоки за потребление, контролни цифри за стоките от централизирания стокос фонд. Моделите са не само съобразени с посочените ограничителни условия, но са и балансово обвързани.

Програмите за комплексно развитие /икономическите модели/ се разработват в следната последователност:

1. Анализ и оценка на факторите и условията, които обуславят търговската дейност.
2. Оценка на бъдещото развитие на търговската дейност на поделениято, за което се разработва модела по основните показатели и факторите, които ги обуславят.
3. Разработване на модела в различни варианти на развитие на търговската дейност на базата на анализа и оценката на факторите, които я обуславят.

Чрез разработваните модели се изясняват възможностите за увеличаване обема и подобряване структурата на стокооборота на дребно, увеличаване производителността на труда и неговата ефективност, намаляване разходите на стоковото обръщение и повишаване рентабилността на търговската дейност, ефективното използване на капиталните вложения и основните фондове и пр.

Разработването на икономически модели у нас е нов момент в планирането на народното стопанство и неговите отрасли. В перспектива то непрекъснато ще се усъвършенствува и ще се съчетава с приложението на математиката и използването на високоэффективна електронноизчислителна техника. Това ще повиши научното равнище на планирането и ръководството на народното стопанство и неговите подразделения.

Д ъ л г о с р о ч н и п л а н о в е. Тези планове съдържат основните насоки, темпове и пропорции за развитието на народното стопанство, неговите подразделения и обществото като цяло въз основа на Програмата на партията и правителството. Те се разработват за период от 15-20 години. В тези планове намират отражение стратегическите задачи за развитието на народното стопанство и отделните отрасли, в това число и на търговията, а освен това на отделните териториални единици. Дългосрочните планове за отраслите и отделните териториални единици са обвързани с общия държавен план за социално-икономическо развитие на страната и са разпределени по петилетки.

П е т г о д и ш н и п л а н о в е. Тези планове с разбивка по години са основна форма на планиране и заемат основно място в системата на планиране. Те се разработват на основата на прогнозите и дългосрочните планове за развитието на търговията общо за страната, по министерства и ведомства, стопански организации и териториални единици.

Г о д и ш н и п л а н о в е. Те имат характер на текущи планове, чрез които се внасят надожилите се корекции в резултат на изменението условия в петгодишните перспективни планове. С възприемането на перспективните планове като основна форма за планиране, годишните загубиха в значителна степен своето значение за направляване развитието на търговията.

Н а с р е щ и п л а н о в е. Те са нов момент в системата на планиране. Тяхната същност се изразява в това, че без да се разчита на допълнителни ресурси - капитални вложения, суровини, трудови ресурси, материали и пр., на базата на интензивните фактори и неизползвани резерви в поделенията на търговията да се обезпечи преизпълнение на плана по всички показатели. Основен принцип при разработването на насрещните планове е с минимум разходи на материални, трудови, финансови и валутни средства да се постигне максимален ефект от търговско-стопанската дейност.

Плановите за развитието на търговията като отрасъл и на неговите поделения е в неразривна връзка със социално-икономическия план за развитието на страната и с плановите на останалите отрасли - промишленост, селско стопанство, транспорт, външна търговия, строителство, отдих и туризъм и др. Тези връзки имат пряк или косвен характер.

Преките връзки се изразяват в това, че част от споменатите отрасли обезпечават материалната основа за развитието на търговията /стоковете фондове, необходими за задоволяване потребностите на населението/ или обслужват и улесняват развитието на търговията. Освен това тези отрасли формират значителна част от покупателния фонд на населението, който е паричната основа за развитието на стокооборота. От друга страна, търговията като реализира произведената продукция създава условия да се възстановят направените разходи в производството и подновяването му на по-широка основа, а освен това тя формира значителна част от обема на работата на някои отрасли - транспорт, строителство и др.

Планът за развитието на външната търговия се намира също така в непосредствени преки връзки с касовия и кредитния план на БНБ, а също с републиканския бюджет и бюджетите на народните съвети. Основната част от паричните постъпления в БНБ се осъществяват от поделенията на търговията, което има голямо значение за ускоряване на паричното обръщение и стабилизиране на паричната единица. Подобно е положението и при изпълнението на кредитния план. Търговията и нейните поделения осъществяват своята дейност главно с краткосрочни кредити /за оборотни средства/ и дългосрочни кредити за разширяване, модернизиране и

ново строителство на материално-техническата база.

Косвените връзки на плана за развитието на търговията с отраслите и дейностите в народното стопанство се изразяват в това, че от териториалното разпределение на производителните сили зависи разпределението на стокооборота, нормалното обслужване на лицата, заети в тези отрасли, снабдяването им със стоки, а с това засилване на материалната заинтересованост от резултатите на техния труд. Подобни връзки планът на търговията има и с нематериалните дейности-просвета, култура, здравеопазване и т.н.

Чрез преките и косвени връзки на плана за развитието на вътрешната търговия се стимулира изпълнението на плановете на оставящите отрасли и дейности в народното стопанство и на цялостния социално-икономически план за развитието на страната.

2. Раздели и показатели на търговско-финансовия план

Показателите на търговията разработват търговско-финансовия план по следните раздели и показатели:

1. П л а н з а с т о к о о б о р о т а :

- стокооборот на дребно в търговската мрежа
- стокооборот на дребно в общественото хранене
- стокооборот на едро
- изкупуване на селскостопански произведения

Стокооборотът на дребно в търговската мрежа отразява количеството на продадените стоки на населението и на ведомствата в стойностно изражение. Този раздел на търговско-финансовия план дава най-пълна представа за обема на работата в предприятията за търговия на дребно. Той се разработва по показателите - обем на продажбите, стокови запаси в началото и края на периода и постъпление на стоки в търговското предприятие.

Стокооборотът на дребно в общественото хранене има специфичен характер, който произтича от функциите, които изпълняват предприятията за обществено хранене. Те осъществяват реализация на купени готови стоки и на собствена кухненска продукция /основна и допълнителна/. Изхождайки от това стокооборотът се разработва в тези две основни направления - сто-

кооборот от готови стоки и стокооборотот от сопствена продукция. Освен продажбите в този раздел се разработват и показателите стокови запаси и постъпление на стоки. За производствената дейност се разработва план за сопствената основна и допълнителна продукция, който по същество представлява производствената програма на поделенията за обществено хранене.

Планът за стокооборотата на едро се разработва от тези поделения на търговията, които осъществяват търговия на едро. Тук се включват продадените стоки на предприятията за търговия на дребно и пряко обслужваните от търговията на едро помалки производствени и други предприятия. Този раздел се разработва по същите показатели - обем на продажбите, стокови запаси в началото и края на периода, постъпление на стоки в предприятието. Тук е характерно това, че в зависимост от формите на стокопридвижване, продажбите се планират отделно за складовия оборот и транзитния оборот.

Планът за изкупуване на селскостопански произведения се разработва от специализираните организации, които имат изкупвателна дейност. Той се разработва в натурално и стойностно изражение по видове селскостопански култури в зависимост от формите на изкупуване /задължителни и свободни договори/, по източници на доставка и направление на изкупената продукция - за промишлена преработка, за вътрешния пазар, за износ и пр.

2. М а т е р и а л н о - т е х н и ч е с к а б а з а к а т ъ р г о в и я т а. В този раздел намират отражение въпросите за разширяването, реконструкцията, модернизирването и новото строителство на материално-техническата база и необходимите за тази цел капитални вложения. Тук се планират нужните машини, съоръжения, транспортни средства и други, чрез които се осъществяват технологическите процеси в търговските обекти и извън тях. Развитието на МТБ на търговията се направлява чрез разработване на планове: за развитието на мрежата от магазини, заведения за хранене и складове; за доставката на машини, съоръжения и материали; за капиталните вложения и други.

3. Т р у д и р а б о т н а з а п л а т а. Този раздел на търговско-финансовия план се разработва по показатели: численост на персонала, производителност на труда, фонд "Работна заплата", средна работна заплата, подбор и подготов-

ка на кадрите. Всички тези показатели са в диалектическа връзка помежду си. При условията на новия икономически механизъм някои от тях се дават като задължителни от висшестоящата организация и служат като ограничителни условия при разработване на плана по труда и работната заплата. Този раздел на плана е в непосредствена връзка с останалите раздели.

4. Р а з х о д и з а о б р ъ щ е н и е т о. Този раздел отразява необходимите парични средства, които са нужни за осъществяването на планирания стокооборот. Планирането на разходите става по отделни статии, утвърдени с Инструкцията за планиране и отчитане на разходите за обръщение в абсолютна сума и на 100 лв. стокооборот /равнище на разходите/.

5. Ф и н а н с о в п л а н. Този раздел се разработва по показатели, чрез които се определят източниците на средствата и направлението на тяхното използване в поделенията на търговията. Той дава възможност да се установи размера на печалбата и рентабилността на търговско-стопанската дейност. Финансовият план отразява резултатите от всички останали раздели на плана, свързани с дейността на поделенията в търговията.

Всички раздели на търговско-финансовия план са неразривно свързани помежду си и могат да се разглеждат като подсистеми на този план. Чрез изпълнението на търговско-финансовия план се постига изпълнението на поставените пред търговията задачи от народностопанския план за развитието на страната.

В зависимост от съдържанието показателите на търговско-финансовия план биват: натурални и стойности.

Натуралните показатели имат известно предимство пред стойностните показатели, тъй като те не се влияят от изменението на цените. Тук биха могли да се отнесат показателите продажби в натурално изражение /бройки, литри, метри, килограми и др./, обем на кухненската продукция изразена в брой порции, обем на изкупената селскостопанска продукция на натурално изражение /тонове/, численост на персонала, в това число на търговските работници и др.

Стойностните показатели характеризират търговско-стопанската дейност в стойностно изражение. Те се изчисляват в текущи и неизменни цени. Изчисляването на показателите в неизменни цени дава възможност да се проследи динамиката на развитието

на търговската дейност, изразена чрез обема на стокооборота. Това се налага, тъй като равнището на цените на стоките през различните периоди /месеци в рамките на годината или за отделните години на петилетката, а може и за по-дълъг период/ се различава и данните за реализирания стокооборот по текущи цени са несъпоставими. Подобен е случаят с изчисляването на показателя "Възстановителна първоначална стойност на основните фондове". Пълната първоначална стойност на основните фондове се отчита по текущи цени, чието равнище се отличава през различните години и данните за развитието на основните фондове през тези периоди са несравними. Това налага през определени периоди от време да се извършва преоценка на основните фондове, т.е. да се изчислява тяхната възстановителна пълна стойност.

Изхождайки от характера на показателите те биват количествени и качествени, които могат да се измерват в натурално и стойностно изражение.

Към количествените показатели могат да се отнесат: обемът на продажбите общо и по стокони групи; величината на стоките запаси; обемът на кухненската продукция в брой порции и стойностно изражение; величината на оборотните фондове; обемът на изкупената селскостопанска продукция общо и по стокони групи в натурално и стойностно изражение и пр.

Качествените показатели характеризират ефективността на използване оцветствения и живия труд в сферата на стокото обръщение. Тук биха могли да се отнесат показателите: производителност на труда, равнище на разходите на стокото обръщение, рентабилност на търговската дейност, скорост на стокото обръщение, скорост на обръщение на оборотните средства, ефективност на капиталните вложения и основните фондове, изчислена чрез различни показатели и др.

Показателите на плана за развитието на търговско-стопанската дейност могат да се разглеждат още като: абсолютни и относителни /индекси, относителни тегла и пр./, директивни и разчетни. Директивните показатели могат да имат задължителен характер или да се дават като ориентировачни за поделенията на търговията. Що става дума за разчетните показатели, те служат за обосновка на директивните показатели - технико-икономически разчети, отчетни данни, резултатите от наблюдения, проведе-

ни анкети и други.

3. Предпоставки и методи за съставяне на търговско-финансовия план

Разработването на оптимален търговско-финансов план за поделенията на търговията предполага използването на редица предпоставки, които имат характер на изходни материали. Подобни предпоставки са:

- директивните указания на по-горестоящото организационно звено;
- данните от анализа на изпълнението на плана през предшестващия период;
- базисните данни за развитието на търговско-стопанската дейност;
- социалните и икономическите условия, които характеризират развитието на района, обслужван от съответното поделение на търговията;
- природно-климатични условия на района, обслужван от поделението на търговията;
- технико-икономически разчети и нормативи.

Директивните указания на по-горестоящото организационно звено. Чрез тази предпоставка се поставят общите стопански, социални и политически задачи, които стоят за разрешаване на поделенията на търговията. Чрез директивата се постига обвързване на плановете на звената на стопанските организации, на звената на министерствата и ведомствата, които имат търговска дейност и на отрасъла "Търговия" с единния социално-икономически план за развитието на страната. По такъв начин се постига мобилизиране на усилията на колективите от всички звена в търговията за постигане на поставените пред нея задачи през плановия период.

Данните от анализа на изпълнението на плана през предшестващия период. Анализът на стопанската дейност дава възможност да се разкрият факторите, силата и посоката на тяхното действие, които са я обуславяли, както и да се разкриват неизползваните резерви за изпълнението на плана, за рационалното

използване на материалните, трудовите и финансовите ресурси, което има голямо значение при разработването на търговско-финансовия план. Освен това той дава възможност да се разкрие положителното в работата на поделенията в търговията, което трябва да се укрепи и да му се даде простор в плана. За да изпълни своето предназначение анализът трябва да бъде реален, задълбочен и оперативен. Това значи, че той трябва да се извършва на базата на реални и съпоставими данни, да разглежда в детайлност явленията и факторите, които ги обуславят, да разкрива закономерностите в развитието на стопанската дейност и да не се извършва еднократно, а системно, с което не само ще се облекчи съставянето на плана, но и ще се гарантира неговото изпълнение.

Базисни данни за развитието на търговско-стопанската дейност. Тази предпоставка показва достигнатото равнище на развитието на търговско-стопанската дейност на поделенията в търговията и служат за база, изходно начало при разработването на плана. Тук особено голямо значение има да се отчете достигнатото равнище на развитието на различните показатели, които характеризират търговската дейност: обем на стокооборота общо и по стокони групи; величина на стоките запаси общо и по стокони групи; скорост на стокото обръщение; разходи на стокото обръщение общо, по отделни елементи и на 100 лв. стокооборот; численост на персонала, в това число на търговските работници; фонд "Работна заплата"; средна работна заплата; развитието на материално-техническата база; печалбата и рентабилността; величината на средствата, източниците и направлението на използване на фондовете със специално предназначение и пр.

При разработването на търговско-финансовия план базисни данни могат да бъдат очакваното изпълнение на плана за текущия планов период и тези на предместуващия период. Данните за очакваното изпълнение имат по-голямо значение при съставянето на текущите планове - месечни, тримесечни и за годината. Разбира се, данните от очакваното изпълнение на плана по различните показатели имат съществено значение и при разработването на перспективните планове, но те не са решаващи, тъй като при реално разработени планове отклоненията между тях и

фактическото изпълнение са незначителни. А освен това за по-дълги периоди от време, действието на временните фактори, които са обуславяли търговската дейност в даден период се обезличават.

Социални и икономически условия, които характеризират отделните райони. Тук трябва да се имат предвид показатели, като - материално и културно равнище на населението, численост и състав на населението, развитието на икономиката на района, нрави, обичаи и традиции на населението, развитие на търговията и пр.

Материалното и културното благосъстояние на населението определя в основни линии обема и структурата на стокооборота на дребно, а от тези показатели зависят всички останали на търговско-финансовия план. Увеличаването на паричните доходи дава непосредствено отражение върху покупателния фонд на населението /паричните средства, предназначени за покупка на стоки и плащане на услуги, които имат материален характер/. Това се отразява и върху структурата на платежоспособното потребителско търсене, увеличава се търсенето на нехранителни стоки, особено на тези, които задоволяват културно-битови потребности и на висококалоричните и богати на витамини хранителни стоки.

Числеността на населението и неговият състав по пол, възрастови групи, професии, националности, социални групи и пр. дава също така много голямо отражение върху обема и структурата на стокооборота. Те особено силно влияят върху обема на продажбите на стоките, които задоволяват физиологическите потребности на членовете на обществото. Това налага тези предпоставки непрекъснато и задълбочено да се изучават. При това трябва да се изучава едновременно естествения и механичен прираст на населението общо и по отделни признаци, които бяха посочени по-горе. От голямо значение е също така да се определя числеността на населението по селища, неговата гъстота в отделните райони и разпределението му по месеци в рамките на годината. За някои стокви групи, които задоволяват домакински потребности, от значение е да се знае числеността на домакинствата в селището, обслужвано от търговското предприятие.

Демографските условия обуславят развитието не само на продажбите общо и по стокови групи, но и на търговската мрежа, на складовото стопанство и др.

Разработването на търговско-финансовия план предполага задълбочено да се изучава и познава икономиката на района - развитието на промишлеността, селското стопанство, на строителството, на транспорта и транспортните връзки, на почивното дело и туризма, развитието на обслужващите отрасли и дейности и пр. Това е наложително, тъй като от степента на развитието на икономиката зависи числеността на заетите лица от народното стопанство и покупателния фонд на населението, който е паричната основа за развитието на стокооборота. От друга страна част от тези отрасли обезпечават материалната основа за неговото развитие - стоковите фондове. Познаването на района се налага и от обстоятелството, че редица отрасли обслужват непосредствено поделенията на търговията, от което зависи в значителна степен ефективността на тяхната дейност.

Крайно наложително е също така да се познава състоянието на търговията в района, особено в случаите, когато той се обслужва от няколко търговски предприятия. Това е така, защото дейността на едно предприятие може да се развива за сметка на друго. Нещо повече, в зависимост от организацията на апарата на предприятието в района може да има изтичане или прилив на покупателен фонд от други райони. В това направление особено голямо значение има изучаването на дейността на предприятията с еднаква или приблизително същата номенклатура на стоковите групи. Например за едно предприятие за хранителни стоки при разработването на плана се налага да се изучава дейността на сродните на него, на предприятията за обществено хранене и на кооперативно-пазарната търговия. В противен случай не би могло да се разработи оптимален план за развитието на търговската дейност.

При разработването на търговско-финансовия план в редица случаи се налага да се познаят нравите, обичаите, традициите и пр., тъй като те влияят върху структурата на потреблението на населението, а с това и върху обема на продажбите на някои стоки.

П р и р о д н о - к л и м а т и ч н и у с л о в и я

н а р а й о н а. Поради малката територия на нашата страна природно-климатичните условия в различните райони не се различават съществено, поради което тази предпоставка няма решаващо значение при разработването на търговско-финансовия план. Но все пак някои райони имат свои специфични особености, които трябва да се имат предвид при разработването на плана.

Т е х н и к о - и к о н о м и ч е с к и р а з ч е т и и н о р м а т и в и. Нормативната основа на планирането придобива особено значение през последните години, при приложението на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство. Някои от нормативите имат задължителен характер, а други се разработват като разчети и са валидни само за стопанската организация и нейните подразделения. При сегашните условия все още не е поставена напълно на нормативна основа дейността на търговията и нейните подразделения, което в значителна степен намалява ефективността на тяхната дейност. Подобни нормативи са: норматив за набране на фонд работна заплата; минималната численост на търговските работници за предприятията за търговия на дребно; норматив за набране и направление на използване на фондовете със специално предназначение; норматив за размера на ползваните кредити и цената на кредита; за данъчни плащания; норматив за стокови запаси; за оборотните средства; сроковете за откупуване на основните фондове и въвеждане в действие на производствените мощности; за производителността на труда; за разход на материали, амбалаж, топливо, технологическо гориво и пр. Тези нормативи се използват не само за разработване на търговско-финансовия план, но и за регулиране и направляване развитието на цялостната дейност на подразделенията в търговията.

За съставянето на оптимален търговско-финансов план не е достатъчно да се изяснят само предпоставките, които обуславят стопанската дейност на подразделенията в търговията. Наложително е да се използват и подходящи методи за съставяне на плана. За планиране показателите на плана на стопанските организации в отрасъла "Търговия" на широка основа могат да се използват балансовия метод, метода на технико-икономическите разчети /нормативния метод/, метода на линейното програмиране и други

математически методи.

Балансовият метод има основно значение при съставяне на плана за развитието на търговската дейност. Неговата същност се изразява в това, че посредством използването на система от баланси се установяват материалните, трудовите и финансовите ресурси и направлението на тяхното използване и постигане на максимална ефективност от дейността на подразделенията на търговията. Чрез този метод се постига координираност в развитието на подразделенията на търговията, на отрасъла "Търговия" с останалите отрасли и дейности в народното стопанство, както общо за страната, така и за отделните териториални единици.

Не бива да се допуска идентифициране на плановете баланси със счетоводния баланс. Както се посочено, плановият баланс представлява определяне на източниците на материалните, трудовите и финансовите ресурси и направлението на тяхното използване, а счетоводният баланс определя балансовото равенство между имущественото състояние на предприятието /актива/ и източниците на средствата за това имущество /пасива/.

Балансите биват материални, за трудовите ресурси и финансови.

Материалните баланси се разработват от ДКП за всяка стока от номенклатурата утвърдена от Министерския съвет. В зависимост от възможностите на народното стопанство да задоволи потребностите от стоки тази номенклатура се изменя. В нея са включени стоки, които имат голямо значение за развитието на народното стопанство. Образец на материален баланс е даден в глава III поради което тук няма да се спираме върху неговото съдържание.

Чрез балансите на труда се цели да се установят източниците на трудовите ресурси и направлението на тяхното използване. В раздела на ресурсите на този баланс се отразява числеността на населението в трудоспособна възраст /от 16 до 59 години/, излизаните от трудоспособна възраст, влизаните в трудоспособна възраст и числеността на трудоспособното население. В раздела използване /разпределение/ на ресурсите се отразява броят на лицата за отраслите и дейностите - за промишлеността, за селското стопанство, за транспорта, за строителството, за търговия-

та, за социално-битови учреждения, за държавния апарат, за други отрасли и дейности. Подобни баланси се разработват по пол, възраст, професии и др. и то не само в национален мащаб, но и по окръзи.

Задачата на финансовите баланси е да установи източниците и направлението на използването на паричните средства от различните звена из народното стопанство. Към финансовите баланси биха могли да се отнесат: държавния бюджет, кредитния план на БНБ, масовия план на БНБ, баланс на доходите и разходите на ведомствата и предприятията, баланс за паричните доходи и разходи на населението.

Между материалните, трудовите и финансовите баланси има тясна връзка и зависимост. Това е така, защото успоредно с материалната обезпеченост е нужно да се осигурят трудовите и финансовите ресурси и оптималното им разпределение по отрасли и териториални единици.

Методът на технико-икономическите разчети /нормативен метод/ има известно предимство при планиране на качествените показатели на работата - скорост на стоковото обръщение, равнище на разходите на обръщение, рентабилност на търговската дейност, производителност на труда и др. Този метод дава възможност да се използват оптимално наличните материални, трудови и финансови ресурси и повишаване ефективността на дейността на предприятията. Освен това чрез него могат да се съгласуват усилията и интересите на поделенията на стопанските организации на организациите от дадена система и на целия отрасъл.

Чрез различните методи на математическото програмиране посредством разработване на еднофакторни и многофакторни модели може да се планират различни показатели на търговско-финансовия план - общ обем на стокооборота, продажбите по групи и видове стоки, развитието на стоковите запаси, развитието и разположенето на мрежата от магазини, заведения за хранене и складове, производителността на труда и числеността на персонала, разходите на стоковото обръщение, печалбата и др. Тези методи дават възможност да се отчитат не само проявите се закономерности в развитието на различните показатели, които характеризират дейността на поделенията на търговията, но и

да се поставят като ограничителни условия съществуващите ресурси през плановия период. С разширяване на електронизационната техника в търговската практика тези методи ще намират все по-голямо приложение. Разбира се, прилагането им изисква да се организира подходяща система за набиране и използване на нужната информация, без която не е възможно да се осъществи моделирането на процесите в поделенията на търговията.

4. Органи за планиране и ред за съставяне на плана за развитието на търговията

При съставянето на плана за развитието на вътрешната търговия участвуват следните органи:

- Народното събрание;
- Министерският съвет;
- Държавният комитет за планиране;
- Министерството на вътрешната търговия и услугите и другите ведомства, които имат търговска дейност;
- изпълнителните комитети на окръжните народни съвети;
- обединенията в системата на вътрешната търговия;
- търговските предприятия и организации.

Народното събрание е върховен орган за планиране на народното стопанство, в това число и на вътрешната търговия. То дава указания на изпълнителните органи по съставянето на плановете и утвърждава цялостния план за социално-икономическото развитие на страната. Освен това чрез специализираните комисии по отрасли следи и контролира изпълнението на плана, а веднъж в годината изслушва отчет на правителството за хода на изпълнението на цялостния план за развитието на страната.

Министерският съвет също е върховен орган за планиране на народното стопанство и неговите отрасли. Той организира съставянето на прогнози, концепции и различни варианти на плана за развитието на отраслите на народното стопанство, в това число и на вътрешната търговия. Разглежда различните варианти на плана и най-ефективният от тях предлага за утвърждаване от Народното събрание. Преди утвърждаването на възприетия вариант на плана той го съгласува с плановете за развитието на другите социалистически страни, членки на Съвета за икономическа взаимопомощ /СИВ/. Министерският съвет утвърждава също така

различни нормативи, лимити и други, чрез които се обезпечава единството на плановете на отраслите с народностопанския план. Организира разработването на мероприятия, обезпечаващи изпълнението на плана и утвърждава наложните се изменения в годишните планове в рамките на петгодишните.

Държавният комитет за планиране е централен орган за планиране и съставя единните перспективни и текущи планове за развитието на страната. Той е орган на Министерския съвет и за своята дейност отговаря пред него. Държавният комитет за планиране осъществява методическо ръководство при съставянето на плановете в различните отрасли и разработва мероприятия за обезпечаване цялостното изпълнение на социално-икономическия план за развитието на страната. В тази насока организира системен контрол върху дейността на различните министерства и ведомства.

Министерството на вътрешната търговия и услугите, съвместно със заинтересованите ведомства, стопански организации, научни институти и други, разработва прогнози, концепции, модели и планове за развитието на вътрешната търговия в страната. То методически ръководи и контролира съставянето на плановете от стопанските организации. Разработва и организира изпълнението на търговията. Освен това то разпределя лимити за стокови фондове, материалните вноски, за валута и др.

Другите министерства и ведомства, които имат дейност в търговията, разработват също прогнози, концепции, икономически модели и планове за развитието на търговията на поделектрата от своята сфера и организира тяхното изпълнение.

Изпълнителните комитети на окръжните народни съвети участвуват при изготвянето на единния план, разработват план за развитието на търговията на територията на окръга, методически ръководят съставянето на плановете от предприятията в окръга и организират изпълнението на мероприятията за изпълнението на плана.

Обединяват се в сферата на вътрешната търговия разработват единния план за развитието на дейността си, която в основата си е свързана с потребностите от готовите изделия. Освен това те са отговорни за изпълнението на плана на организациите чрез своите предприятия.

Търговските предприятия и организации в рамките на ограничените им условия, дадени от висшестоящата организация /обединението/, като лимити, норми и нормативи, разработват планове за развитието на своята дейност.

Редът за съставяне на дългосрочните /15-20 годишни/ планове, в сравнение с петгодишните и годишните планове, в определени моменти се различава, поради което те ще бъдат разглеждани отделно.

Дългосрочните планове се съставят на базата на програмата и решенията на партията, дългосрочните прогнози и координацията с другите социалистически страни. Проектът на плана се разработва по отрасли и петилетки с участието на отрасловите и функционални министерства, ведомства и научноизследователски институти под ръководството на Държавния комитет за планиране. След разработването на проекта, той се обнародва и се подлага на дискусии и обсъждане от целия народ. След всенародното обсъждане и координиране с плановете на социалистическите страни под ръководството на Министерския съвет ДКП съставя окончателен дългосрочен план, който внася за разглеждане в Министерския съвет, а после този план с направените корекции се внася за утвърждаване от Народното събрание. След утвърждаването му, той става закон за изпълнение за министерствата, ведомствата и стопанските организации. Разбира се, този план не бива да се смята като догма. С петгодишните планове се внасят наложките се изменения в него.

Петгодишните планове се разработват на базата на дългосрочните планове и решенията на конгреса на партията, като се отчита достигнатото равнище и тенденции на развитието на народното стопанство и неговите отрасли. Петгодишните планове се разработват от ДКП с участието на отрасловите и функционалните министерства и други ведомства и институти. След утвърждаването на основните направления в развитието на народното стопанство от Министерския съвет, той ги внася за разглеждане и утвърждаване от Държавния съвет на републиката.

Основните положения за развитието на народното стопанство и неговите отрасли се довеждат до знание на министерствата и ведомствата, които в зависимост от конкретните условия на развитието на отрасъла ги конкретизират и довеждат до знание на

стопанските организации, а последните до своите подразделения. След това всички звена в системата на вътрешната търговия разработват проекти за развитието на своята дейност. След разработването на проектоплановете, всяко по-нискостоящо звено изпраща плана на по-горестоящото звено, което на базата на получените проекти внася наложилите се изменения в своя проектоплан. Министерството на вътрешната търговия и услугите разработва проектоплан за развитието на търговията в цялата страна в няколко варианта, които включват и оптималните предложения на министерствата, ведомствата и стопанските организации. Тези варианти се предлагат на ДКП и оптималният от тях след съгласуване с плановете на останалите министерства и ведомства се включва в проекта на плана за цялостното развитие на народното стопанство. Този проект на плана се съгласува и с плановете за развитието на социалистическите страни. След задълбочено обсъждане от Министерския съвет, възприемат вариант за развитието на народното стопанство и неговите отрасли се внася за утвърждаване от Народното събрание.

След утвърждаването на плана за петилетката Министерският съвет го конкретизира и възлага за изпълнение от министерствата и ведомствата. Министерството на вътрешната търговия и услугите разпределя плана за стокооборота по министерствата, ведомства и окръзи. Успоредно с това разпределя и останалите лимити, които имат задължителен характер - стокови фондове, нормативи за фонд работна заплата и др. Така с наложилите се изменения по утвърдения план се внасят корекции в плановете на всички звена и той става окончателен и задължителен за изпълнение.

Годишните плановете получават изменение в рамките на петилетката само при необходимост. До края на първото тримесечие Министерският съвет по предложение на ДКП прави корекции в годишното разпределение на плана за следващата година. Тези корекции се довеждат до знание на министерствата, ведомствата, стопанските организации и техните подразделения, а също и до окръжните народни съвети. На тази основа се правят промени в плана за годината и се уредят взаимоотношенията между доставчиците и потребителите. При положение, че не са се наложили изменения по някои показатели на плана за петилетката за

съответната година, тези показатели се запазват непроменени. Направените корекции в плана за съответната година на петилетката се докладват и утвърждават заедно с бюджета от Народното събрание, след което се довеждат до знание на всички звена на външната търговия, с оглед коригиране на плана за годината.

Г Л А В А III

С Т О К О В Ф О Н Д

1. Същност и източници за образуване на стоковия фонд

Произведената продукция от отраслите на народното стопанство има различно предназначение. Една част от нея се използва за задоволяване нуждите на индивидуалното и колективното потребление на населението, а друга за производствено-експлоатационни нужди, за попълване на държавните материални резерви, за износ и покриване на евентуални загуби.

Обемът на производството може да се отчете чрез показателите обща или валова и стокова продукция.

Показателят в а л о в а продукция отразява пълния обем на работата през определен период от време. Валовата продукция включва стойността на произведената готова продукция, полуфабрикатите и незавършеното производство.

С т о к о в а т а продукция, като показател за отчетане обема на производството, включва продукцията на предприятията или отраслите, която постъпва в народностопанския оборот. В стоковата продукция се включват готовата продукция, а също така полуфабрикатите, резервните части и амбалажът, ако те са предназначени за продажба. Изделията, включени в готовата продукция, трябва да отговарят на изискванията на държавните стандарти и техническите условия, да са напълно комплектовани и да са приети от технически контрол. При производството на стоки със суровини на клиента в стоковата продукция се отчита само стойността на преработката, без стойността на суровините.

При условията на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство основен показател за отчетане дейността на производствените предприятия е обемът на реализираната стокова продукция.

От изложеното по-горе става ясно, че обект на стоковото обръщение може да бъде само стоковата продукция.

Основната част от предметите за потребление навлизат в сферата на личното и колективното потребление чрез органи-

зиращия пазар - държавната и кооперативната търговия. Тази част от стоковата продукция на народното стопанство, която постъпва в сферата на потреблението /лично и колективно/ посредством държавната и кооперативната търговия, се нарича с т о к о в ф о н д. Стоковият фонд се наблюдава и регулира от държавните органи за планиране.

Останалата част от предметите на потребление навлизат в сферата на личното и колективното потребление извън организиращия пазар. Тук се включва продукцията, получена от ТКЗС, като натурално заплащане труда на кооператорите, продукцията, получена от личните стопанства на кооператорите, от стопанствата на работниците и служителите, стоките, закупени от кооперативните пазари и пр.

Следователно, обемът на стоковия фонд не се покрива с обема на потреблението, независимо че той представлява основата на личното и колективното потребление.

Основното предназначение на стоковия фонд е да задоволи нуждите на населението, но една част от него, макар и значителна, служи за задоволяване на домакинските и промишлено-експлоатационните нужди на предприятията, организациите и учрежденията.

Стоковият фонд е материална основа за развитието на стокооборота на дребно в страната, а с това и за постигане на основната цел на търговията - по-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и културни потребности на членовете на социалистическото общество. Чрез реализацията на стоковия фонд се възстановяват направените разходи на жив и овеществен труд в производството и се създават условия за подновяването му на по-широка основа.

За да изпълни своето основно предназначение - непрекъснатото развитие на стокооборота на дребно, стоковият фонд трябва да отговаря на следните условия:

а. да съответствува на потребителското търсене по обем и асортиментна структура;

б. качеството на стоките, включени в стоковия фонд, да отговаря на нарасналите изисквания на потребителите;

в. разпределението на стоковия фонд по място и време да отговаря на потребителското търсене.

Ако стоковият фонд не отговаря, макар само на едно от посочените изисквания, не би могла да се осъществи цялостна реализация на стоките, т.е. размяна на покупателния фонд на населението срещу необходимите му предмети за потребление.

Несъответствието между стоковия фонд и покупателния фонд на населението има много сериозни последствия не само за икономиката на отрасъла търговия, но и за цялото народно стопанство. Допускането на таква несъответствие би довело до неизпълнение на плана за стокооборота на дребно и затруднение в снабдяването на населението, до залежаване на стоки и излишки на пари у населението, до забавяне на стоковото обръщение и процеса на социалистическото възпроизводство, до забавяне на паричното обръщение и намаляване стабилността на паричната единица, до неизпълнение на плана за финансите и постъпленията в бюджета, до отслабване на материалната заинтересованост на трудещите се за увеличаване на производителността на труда и обема на производството.

Обемът на стоковия фонд трябва да бъде по-голям от плана за стокооборота на дребно, тъй като той трябва да обезпечи не само продажбите, но и евентуалните загуби от стоки, прираста на стоковите запаси и определен резерв за покриване влиянието на непредвидени фактори, които дават отражение върху конюнктурата на пазара, като изменение на покупателния фонд на населението, изменение равнището на цените, изменение на стоковото предлагане и пр. Следователно, когато се говори за съответствие на стокооборота на дребно и стоков фонд, не бива да се поставя знак за равенство между тях.

Поддържането на непрекъснато съответствие между платежоспособното потребителско търсене и стоковия фонд създава благоприятни условия за ускореното развитие на отраслите на народното стопанство, за комплексно развитие на отделните райони на страната и повишаване равнището на народното потребление. За да се постигне това съответствие трябва да се установят и поддържат необходимите пропорции във всички отрасли на народното стопанство.

И з т о ч н и ц и н а с т о к о в ф о н д . В тесен смисъл на понятието източник на стоков фонд трябва да се разби-

ра предприетното доставчик, а в широк смисъл на понятието - отраслите или районите, откъдето постъпва стоквата продукция, включена в стокския фонд.

Основен източник на стокския фонд са двата основни отрасли на народното стопанство - промишлеността и селското стопанство. В допълнение на този източник се явяват вносът на стоки от други страни и държавните материални резерви.

За формирането на стокския фонд решаващо значение имат предприятията на леката и хранително-вкусовата промишленост. Известна част от стокския фонд, като леки коли, мотоциклети, мопеди, велосипеди, електромотори, хладилници, химикали и други, постъпват от поделенката на тежката промишленост.

За формирането на стокския фонд известна роля имат местната държавна и кооперативна промишленост. Тяхното значение нарасна още повече след утвърждаването на 27-то ПМС от 1964 г. и 23-то ПМС от 1965 г. Развитието на местната държавна и кооперативна промишленост има голямо значение за разширяване на стокския фонд със стоки за широко потребление, произведени от местни суровини и отпадъчни материали, а с това за подобряване на снабдяването и обслужването на населението.

Известна част от стокските фондове постъпват и от организираното собствено и надомно производство от търговските предприятия и организации. Редица стоки, като безалкохолни напитки, сладкарски произведения, хляб и хлебни изделия и други, постъпват в стокския фонд от производствените предприятия и цехове на търговията.

Продукцията на селското стопанство постъпва в стокския фонд чрез ТКЗС, ДЗС, ДПС, стопанствата на научноизследователските институти, опитни станции, личните стопанства на кооператорите и стопанствата на работниците и служителите. Решаващо значение за формиране на стокския фонд със стоки от селското стопанство имат ТКЗС и ДЗС. Останалите източници имат спомагателно значение.

По-голямата част от изкупената селскостопанска продукция постъпва в стокския фонд след преработка в предприятията на леката и хранително-вкусовата промишленост. Останалата част

постъпва направо в стоковия фонд, като предмети за потребление - плодове, зеленчуци, яйца, живи птици и др.

Вносът като източник на стоков фонд има различно значение за отделните видове стоки. За едни стоки, като цитрусови плодове, кафе, подправки и други, които не се произвеждат в нашата страна, той е основен източник, а за други стоки има спомагателно значение, за допълване на местните източници или за обогатяване асортимента на стоките.

Нашата страна непрекъснато разширява своите икономически връзки с другите страни. През 1973 г. тя е поддържала търговски връзки със 108 страни в света и от 75 страни е внасяла стоки. През същата година относителното тегло на стоките за потребление е било 12,9 % от общия обем на вноса, а спрямо 1955 г. вносът на предмети за потребление се е увеличил 22 пъти.

Напоследък значително се разшири вносът на стоки от социалистическите страни чрез размяна на стоки за широко потребление.

Независимо от непрекъснатото развитие на външотърговския обмен и задълбочаване интеграцията на икономиката на нашата страна с икономиката на другите страни, вносите на предмети за потребление през 1970 г. обезпечават едва 6-8% от стокооборота на дребно. С оглед повишаване жизненото равнище на народа в материалите на Декемврийския пленум на ЦК на БКП /1972 г./ се предвижда към 1975 г. относителното тегло на вносните стоки на вътрешния пазар да достигне 15%, а през седмата петилетка 20-25%. С изпълнението на тази програма ще се създадат условия за увеличаване обема и подобряване структурата на стоковия фонд, а с това по-пълно задоволяване потребностите на населението.

Държавните материални резерви се явяват като източник на стоков фонд само в случаите на деблокиране. Обновлението на материалните резерви не е източник на стоков фонд. Да се деблокира определен материален резерв ще рече да се намали неговият размер. В такъв случай размерът на намалението представлява източник на стоков фонд.

2. Развитие на производството на предмети за потребление

Високите темпове на развитие на текната промишленост през годините на народната власт, създадоха благоприятни условия за бързото развитие и техническото превъзпяване на всички отрасли на народното стопанство - леката и хранително-вкусовата промишленост, селското стопанство, транспорта, строителството и търговията.

През 1973 г. общата продукция на поделение "А" /производство на средства за производство/ се увеличи спрямо 1939 г. 124 пъти, а на поделение "Б" /производство на предмети за потребление / 25 пъти. За същия период от време общата продукция на селското стопанство се увеличи над два пъти.

Бурно развитие получиха хранително-вкусовата, текстилната, обувната, стъкларската и др. промишлености. Това доведе до увеличаване производството на предмети за потребление и издигане на още по-високо равнище народното потребление.

Развитието на производството на някои по-важни предмети за потребление се вижда от данните в следната таблица:

Производство на по-важни видове хранителни и нехранителни стоки по години

Видове стоки	Млрд-та	1939г.	1956г.	1960г.	1966г.	1970г.	1973
а	1	2	3	4	5	6	7
Месо, добито в кланици	х.т.	50	107	148	224	253	323
Месни произведения	х.т.	5	18	34	49	53	68
Улов на риба	х.т.	5	6	8	24	84	96
Зеленчукови консерви	х.т.	5	79	153	240	243	327
Плодови консерви	х.т.	6	71	124	171	223	261
Млечни масла	х.т.	1	5	11	12	14	15
Сирене	х.т.	13	24	43	75	70	75
Канкавал	х.т.	3,5	3,4	9,6	10,5	14	15
Растителни масла	х.т.	39,8	67,3	88,3	119	161	165
Захар	х.т.	25	107	171	354	371	374

а	1	2	3	4	5	6	7
Захарни изделия	х.т.	6	40	51	80	112	119
Радиоапарати	х.бр.	-	92	152	184	145	71
Телевизори	х.бр.	-	-	0,4	90	193	74
Домашни хладилници	х.бр.	-	-	3	47	134	157
Домашински порцелан	млн.бр.	1	8	22	25	33	34
Памучни тъкани	млн.м.	34	142	218	299	319	333
Вълнени тъкани	млн.м	5	13	19	22	27	30
Копринени тъкани	млн.м	1	3	8	12	21	26
Трикостажна конфекц.	млн.бр.	6	22	33	49	60	69
Чорапи	млн.щф.	6	17	27	35	37	47
Обувки /без домашни/	млн.щф.	-	4	8	12	14	18

Успоредно с увеличаването на общия обем на стоковете продукция на промишлеността и селското стопанство, настъпиха значителни изменения и в структурата на произвежданата продукция. С развитието на някои нови отрасли, като цветната металургия, химическата промишленост, машиностроенето и с внедряването на техническия прогрес в хранително-вкусовата, текстилната, кожарската, обувната, стъкларската и други отрасли на промишлеността, се създадоха условия за производството на редица нови стоки и за повишаване на качеството им. Наблизоха широко в обта на населението такива стоки, като телевизори, хладилници, леки коли, тъкани с изкуствени влакна, различни химически препарати и други, с което се повиши още повече равнището на народното потребление.

В резултат на грижите на партията и правителството за увеличаване обема на производството, подобряване качеството на произвежданите предмети за потребление и нарастването на материалното и културното благосъстояние на народа, непрекъснато се увеличава обемът на реализираните стоки в търговията на дребно. През 1973 г. спрямо 1952 г. продажбата на някои по-важни групи стоки в търговията на дребно се е увеличила, както следва: месо - 4,6 пъти, месни произведения - 7,4 пъти,

растителни масла - 4,3 пъти, захар - 6,0 пъти, захарни изделия - 7,7 пъти, сирене и кашкавал - 4,6 пъти, мляко - 8,0 пъти, пресни зеленчуци - 2,4 пъти, пресни плодове - 2,7 пъти, зеленчукови консерви - 7,2 пъти, плодови консерви - 2,9 пъти, памучни тъкани - 2,5 пъти, вълнени тъкани - 4,9 пъти, памучен трикотаж - 4,5 пъти, вълнен трикотаж - 23 пъти, обувки - 7,8 пъти.

С още по-бързи темпове нарастват продажбите на стоки с културно-битово предназначение. Общият обем на продажбите в търговията на дребно през 1973 г. спрямо 1960 г. за някои групи стоки са се увеличили, както следва: телевизори - 38 пъти, хладилници - 53 пъти, електрически перални машини - 2,3 пъти, леки коли - 17 пъти и т.н.

Тази тенденция на непрекъснато увеличаване продажбите на стоките за потребление ще се запази и в перспектива. Гаранция за това са високите темпове, с които нараства производството на предмети за потребление и подобряване на материалното и културното благосъстояние на населението.

В народностопанския план за шестата петиметка се предвижда през 1975 г. спрямо 1970 г. производството на отраслите, произвеждащи предмети за потребление, да нарасне с 50%. През 1975 г. производството на памучни тъкани да достигне 370 млн. м, на вълнени тъкани - 34 млн.м, на обувки /без гумените и домашните/ - 20-21 млн.чф. На селскостопанската продукция производството ще се увеличи със 17-20% и пр.

На проблема за развитието на производството на предмети за потребление на Декемврийския пленум на ЦК на БКП /1972 г./ беше дадена нова постановка. На въпроса за съотношението между паричните доходи и предлагането на стоки трябва да се гледа не само от икономическа гледна точка, но и като проблем, който има политическо, идеологическо и социално значение. Оптималното решаване на този проблем предполага привеждането в пълно съответствие на покупателния фонд със стоките предлагани по отношение обем, асортимент и качество на предлаганите стоки и тяхното разпределение по място и време. В материалите на Пленума се предвижда бързо развитие на дребните стоки за потребление, текстил, обувки и облекла, мебели, метални изделия, месо и месни произведения, мляко и млечни изделия, безалкохолни на-

питки, хлебни изделия, детски храни и др. Нащо повече, предвидя се дори при необходимост в определени периоди от време развитието на отраслите от подделение "Б" да става с по-високи темпове от тези в група "А".

Националният доход през шестата петилетка ще нарасне с 47-50%, а относителната част на фонд Потребление да бъде 74-76%. Увеличаването на националния доход и неговото правилно разпределение между фонд Натрупване и фонд Потребление, а също така стабилизирането и намаляването цените на някои стоки, ще доведе до нарастване на реалните доходи на населението. През шестата петилетка те ще нарастват с 25-30%. Всичко това ще доведе до подобряване обема и структурата на народното потребление. Стокооборотът на дребно ще нарасне с 38-40%, а потреблението на някои по-важни групи стоки на лице от населението ще се увеличи, както следва: на месо и месни произведения с 29%, на риба с 98%, на мляко и млечни произведения с 33%, на плодови консерви с 44%, на зеленчукови консерви с 26%, на памучни тъкани с 25%, на вълнени тъкани с 21%, на обувки с 29%.

С още по-бързи темпове ще нарасне потреблението на някои стоки с културно-битово предназначение. През 1975 г. спрямо 1970 г. потреблението на 100 семейства на телевизори ще нарасне с 51%, на хладилници със 102%, на леки коли със 148%, и т.н.

3. Видове стокови фондове

В зависимост от подхода при планирането стоковият фонд се дели на две основни групи:

- а. централизиран стоков фонд;
- б. децентрализиран стоков фонд.

В централизирания стоков фонд се включват стоките, чиито източници на постъпления и разпределения по предназначение се планират в народно стопанския план в натурално и стойностно изражение.

Критерият за включването на определена стока в централизирания стоков фонд е нейното значение за народното стопанство и снабдяването на населението. С развитието на произво-

дителните сили и изменението на потребителското търсене се изменя и значението на различните видове стоки. Поради това номенклатурата на стоките, включени в централизиран стокос фонд непрекъснато се изменя. Стоките, които се включват в този фонд, се определят от Държавния комитет за планиране. В приложения списък към Наредбата за планиране са определени следните по-важни стокосни групи, като централизиран стокос фонд: месо и месни произведения, захар, ориз, брашно, мляко и млечни произведения, растителни масла, яйца, памучни, вълнени и копринени тъкани, памучен и вълнен трикотаж, обувки и др.

Съществува тенденция номенклатурата на стоките, включени в централизиран стокос фонд непрекъснато да се намалява. С развитието на производителните сили непрекъснато ще се намалява дефицитността на стоките и тяхното планиране ще става по взаимно споразумение между производствените и търговските предприятия и организации в зависимост от нуждите на потребителите.

В децентрализиран стокос фонд се включват всички останали стоки, които не фигурират в номенклатурата на централизиран стокос фонд. Те се планират в народностопанския план само в общ стойностен обем. По вид и количество те се планират чрез взаимно договаряне между производствените и търговските предприятия и организации.

В зависимост от предназначението си, стокосата продукция се дели на следните две основни групи:

- а. пазарен фонд;
- б. извънпазарен фонд.

Пазарният фонд включва стоките, предназначени за задоволяване потребностите на населението. Една незначителна част от пазарния фонд е предназначена за задоволяване нуждите на предприятията, организацията и учрежденията с предмети за домашински цели и извършване на текущ ремонт.

Извънпазарният фонд включва останалите стоки, предназначени за задоволяване нуждите на промишлеността, строителството, транспорта, селското стопанство, за основен ремонт, за специално снабдяването се ведомства и др.

Изхождайки от номенклатурата на стоките, стоковият фонд може да бъде фонд за хранителни стоки, фонд за нехранителни стоки, или фонд за различните видове стоки - обувки, трикотаж, тъкани и пр.

4. Планиране на стоковия фонд

Планирането на стоковия фонд обхваща следните основни моменти:

- а. установяване на необходимия стоков фонд;
- б. разпределение на стоковия фонд по окръзи, населени места, ведомства, търговски предприятия и магазини;
- в. придвижване на стоковия фонд от доставчиците до получателите.

П л а н и р а н е п о т р е б н о с т т а о т с т о к о в ф о н д . Потребността от стоките, включени в централизиранния стоков фонд, се установява чрез съставянето и утвърждаването на материални баланси. Те се разработват от ДМП и се утвърждават от Министерския съвет. Материални баланси се разработват за всички стоки, включени в списъка, приложен към Наредбата за планиране.

Значителна част от стоките, отразени в този списък, имат характер на средства за производство и за тях не се предвижда пазарен стоков фонд. Останалата част от стоките са или само предмети за потребление и се планират като пазарен стоков фонд, или са едновременно предмети за потребление и средства за производство и се планират едновременно като пазарен и извънпазарен фонд.

Съставянето на материални баланси за стоковата продукция има голямо значение за планомерното и пропорционалното развитие на народното стопанство. Чрез тях се установява обективно съществуващата взаимна връзка и зависимост между отделните отрасли на народното стопанство и насоките на тяхното развитие. С материалните баланси се разкриват и мобилизират съществуващите резерви за увеличаване производството на стоки за задоволяване нуждите на народното стопанство и потребностите на населението. Разработването на материални баланси за основната стокова продукция дава възможност да се спазят изискванията на за-

кона за планомерното и пропорционалното развитие на отделните отрасли и на цялото народно стопанство.

Материалните баланси биват планови и отчетни. Те се съставят за годината с разбивка по тримесечия. При съставянето на перспективните планове за развитие на страната те се разработват за целия планов период с разбивка по години.

Материалните баланси се съставят по следната примерна схема:

Баланс на /вид на продукцията/
Марка.

Показатели	Отчет 197 г.	План 197 г.	Тримесечия			
			I	II	III	IV
А. Ресурси - всичко						
1. Наличност в началото на годината						
2. Постъпления от производството						
3. Внос						
4. Деблокиран държавен материален резерв						
Б. Разпределение - всичко						
1. Пазарен фонд						
а. за населението						
б. за обмяна и поощрение						
2. Извънпазарен фонд						
а. за производствено-експлоатационни нужди						
б. за специално снабдяване						
3. Износ						
4. Материални резерви						
5. Загуби от стоки						
6. Наличност в края на годината						

В раздела за ресурсите се отразяват източниците за постъпление на стоките, а в раздела за разпределение се отразява направлението на стоквата продукция.

Запасите в началото на периода включват стоките, намиращи се в производствените предприятия, на път, в търговските бази и предприятията за търговия на едро. Когато плановият баланс се съставя преди да е изтекъл текущия планов период, запасите в началото на годината се изчисляват като очаквана величина.

Постъпленията от производството се установяват в съответствие с производствената програма на отраслите, които не произвеждат определена вид продукция. Поради сезонността на производството постъпленията понякога имат неравномерен характер.

Постъпления от внос се планират само за някои от стоките. Вносът за едни от стоките е основен източник, а за други - допълнителен източник на постъпления.

Държавните материални резерви се планират като източник за постъпления на стоки само в случаите на деблокиране.

Една от най-важните задачи при съставянето на материалните баланси е правилно да се определи обемът на пазарния стокос фонд. Неговото предназначение е да задоволи потребностите на населението чрез търговската мрежа и заведенията за обществено хранене и някои от нуждите на организациите, учрежденията и предприятията. Една част от пазарния фонд се използва за поосррение на производителите на селскостопански произведения.

Размерът на пазарния фонд за отделните групи стоки се установява на базата на материалите от изучаването на платежоспособното потребителско търсене. Тук трябва да се вземат под внимание действията на редица фактори, като: растежът на покупателния фонд, числеността на населението, нормите за потребление, прирастът на домакинствата, възможностите за заменяемост на стоките и пр. Необходимо е да се отчетат и факторите, обуславящи нуждите на ведомствата и обема на стокосния фонд, предназначен за обмяна и поосррения. Планиращият орган трябва да предвиди такъв обем на пазарния фонд, че да обезпечи най-пълно задоволяване потребностите на населението.

При установяване на недостиг на стоките за пазарен фонд

е необходимо да се вземат мерки за увеличаване обема на производството, за ограничаване на износа и разширяване на вноса.

Извънпазарният фонд включва продукцията като суровина при производството на други стоки, за задоволяване нуждите на различните бюджетни организации, за производството на работно и специално облекло, което се полага на работниците и служителите, за задоволяване нуждите на МНО и МВР и др.

За правилното установяване обема на извънпазарния фонд голямо значение има разработването на правилни, средни норми за разход на суровини при производството на единица продукция, разработването на рационални норми за износване на полагащото се работно и специално облекло.

Необходимостта от суровини и материали за производството се изчисляват, като се изхожда от обема на производствената програма и средните разходни норми за производство на единица продукция.

Нуждата от работно и специално облекло се определя, като се изхожда от броя на работниците и служителите, на които се полага такова, от установените норми за износване и от състоянието на производството на съответните облекла.

Износът на продукция за други страни се определя, като се вземат под внимание склучените спогодби за износ и внос на стоки на нашата страна с другите страни.

Държавните материални резерви включват продукцията, необходима за преодоляване на диспропорции в производството и снабдяването на населението, предизвикани от бедствия и други извънредни обстоятелства, за обезпечаване отбраната на страната и пр.

Показателят "Загуби" отразява необходимостта от продукция за покриване на неизбежните загуби от стоки в резултат на естеството на стоките.

Запасите в края на годината включват стоките, намиращи се в производството, на път и в търговията на едро. Те имат предназначение да задоволяват нуждите през следващия планов период и се явяват като наличности в началото на този планов период.

След установяването на пазарния стоков фонд от ДКП и не-

ловото утвърждаване от МС, той се предоставя на Министерството на вътрешната търговия, което го разпределя по окръзи и ведомства.

Установеният стоков фонд по номенклатурата на наблюдаваните стоки при новата система на ръководство на народното стопанство има задължителен характер за всички звена на производството и търговията. Те нямат право да изменят контролните цифри, които са им определени от висшестоящата организация.

Вътрешно-груповата асортиментна структура на стоките от централизирания стоков фонд се планира от търговските предприятия и организации. На основата на определените им контролни цифри те разработват спецификации по видове стоки, които съгласуват с търговските бази на ДСО "Търговия на едро" и производствените предприятия, определени им за доставчици. Всички спорове, възникнали при сключването на договорите за доставка на стоките от централизирания стоков фонд, се разрешават със съдействието на висшестоящите организации на производствените и търговските предприятия, а при невъзможност да се постигне споразумение между страните, спорът между тях се разрешава от Държавния арбитраж.

Освен за стоките от централизирания стоков фонд, контролни цифри на търговските предприятия се дават и за някои от стоките от децентрализирания стоков фонд, които имат дефицитен характер. Тези стоки се определят от Министерството на вътрешната търговия. Номенклатурата на наблюдаваните стоки от децентрализирания стоков фонд има непостоянен характер. Тя се изменя в зависимост от развитието на производството и изменението на потребителското търсене.

Регламентът за договарянето и доставката на стоките от централизирания стоков фонд и на дефицитните стоки, включени в децентрализирания стоков фонд, се определя от Министерството на вътрешната търговия. Доставката на тези стоки за търговските предприятия и организации се възлага на търговските бази на ДСО "Търговия на едро", които сключват договори с производствените предприятия. Стоковите спецификации за доставка на стоките, които са неразделна част от договорите, са тристранни; те се подписват от производствените предприятия, търговските бази на

ДСО "Търговия на едро" и търговските предприятия-купувачи.

Планирането на стоките от децентрализирания стокос фонд, които нямат дефицитен характер и не се наблюдават от Министерството на вътрешната търговия, става от търговските предприятия и организации на основата на материалите от изучаването на потребителското търсене. Контролни цифри за тези стоки не се дават от висшестоящата организация. Техните количества и асортимент се определят по взаимно споразумение между производствените и търговските предприятия.

Планирането на стоките от децентрализирания стокос фонд създава значително по-големи затруднения за търговските предприятия, в сравнение с планирането на стоките от централизиран стокос фонд, тъй като за тези стоки не се дават контролни цифри за обема на стокския фонд и не се определят източниците за доставката им. Това налага планиращият орган в търговското предприятие да познава много добре не само потребителското търсене, но и производствената номенклатура на предприятията-доставчици и техните капацитетни възможности.

Планирането на стоките от централизирания стокос фонд става на два етапа. Първият от тях обхваща работата по изготвянето на проектозаявките от поделенята на търговията за необходимите им стоки. Тези заявки се представят на производствените предприятия и висшестоящата организация. На основата на тези проектозаявки, отразени в проектоплановете на окръжните народни съвети и собствени наблюдения и проучвания Министерството на вътрешната търговия, с активното участие на обединенята и останалите централни ведомства, съставя проектоплан за необходимия пазарен фонд, който представя в Държавния комитет за планиране. С разработването и утвърждаването на материалните баланси, чрез които се установява величината на пазарния фонд, започва вторият етап от планирането на стоките от централизирания стокос фонд.

При стоките от децентрализирания стокос фонд този порядък не се спазва. Величината на стокския фонд тук се установява по взаимно споразумение между търговските и производствените предприятия. За целта търговските предприятия и организации представят на производствените предприятия своите заявки за необходимите им стоки. На базата на представените

ли затруднения и пр., а в други райони стоките фондове са недостатъчни за задоволяване потребностите на населението и не обезпечават изпълнението на плана за стокооборота на дребно, което води до натрупване на пари у населението и забавяне на паричното обръщение и влошаване на стопанските резултати в предприятията. Важко това налага да се подхожда много внимателно при разпределянето на стокския фонд.

П л а н и р а н е н а п р и д в и ж в а н е т о н а с т о к о в и я ф о н д . Планирането на придвижването на стокския фонд от доставчиците до купувачите /търговските предприятия/ е последната фаза от планирането на стокския фонд. Правилното планиране на придвижването на стоките предполага установяването на рационални връзки между доставчиците и получателите на стоките и оптимално използване на различните видове транспорт и транспортни средства.

Доставката на наблюдавания стокос фонд от производство до търговските предприятия става от търговските бази на ДСО "Търговия на едро", а на стоките от ненаблюдавания стокос фонд търговските предприятия могат да възлагат направо на производствените предприятия или на търговските бази.

За доставката на стоките, търговските бази на ДСО "Търговия на едро" съставят графици, като изхождат от производствената програма на предприятията-доставчици и сключените договори за доставка на стоки с търговските предприятия. При разработването на графиците и подготовката на стоките за доставка те се ръководят от изискванията за ритмично постъпление на стоките в търговията, максимално използване на товароподемността и товарместимостта на превозните средства, избор на най-подходяща транспортна връзка и вид транспортно средство, с оглед постигане на рационална организация на стокопридвижването. За да се подобри още повече работата в това отношение е целесъобразно разходите по придвижването на стоките от производството до търговските предприятия да се поемат от търговските бази.

Създаването на рационални връзки между районите за производство и районите за потребление изисква съставянето на районни баланси за производството и потреблението. Чрез тях се

установяват излишъците от стоки в едни райони и нуждата от същите в други райони. Излишъкът и нуждата от определен вид стока се установява, като се балансират началните стокови запаси, производството, потребността и крайните стокови запаси. Салдото между началните стокови запаси и производството, от една страна, и потреблението и крайните стокови запаси от друга страна, представлява излишък при положително салдо и нужда при отрицателно салдо.

След като се установят излишъците от стоки в едни райони и нуждата от същите в други райони, те се свързват помежду си. При това трябва да се спазват принципите за рационална организация на стокопридвижването - най-къси разстояния, най-ниски разходи, най-ефективно използване на транспорта и транспортните връзки и обогатяване асортимента на стоките.

Когато стоките се произвеждат само в един район на страната възможностите за избиране на варианти за доставката им са ограничени. В такива случаи резервите за рационализиране на стокопридвижването трябва да се търсят преди всичко в уплътняване на транспортните средства и избора на най-подходящ вид транспорт и транспортно средство.

5. Ролята на търговията за увеличаване на производството, разширяване на асортимента и подобряване качеството на стоките

По-пълното задоволяване нуждите на населението със стоки изисква създаването на съвършени връзки между търговията и производството. Отчитайки голямата роля на търговията в процеса на социалистическото възпроизводство и издигане равнището на народното потребление, партията и правителството през последните няколко години утвърдиха редица документи за подобряване и усъвършенстване на връзките между търговията и производството, за разширяване производството на стоки за потребление и подобряване на тяхното качество.

За увеличаване на производството и разширяване асортимента на стоките за широко потребление голямо значение имат приетите 27-мо ПМС от 1964 г. и 23-то ПМС от 1965 г., изменени и допълнени с 35-то ПМС от 1968 г. Изходна база за съста-

вянето на производствената програма на предприятията от лека-та и хранително-вкусовата промишленост след приемането на тези постановления са заявките на търговските предприятия за необходимите им стоки. Даде се право на търговските предприятия при нужда сами да организират производството на стоки чрез собствени цехове или чрез организиране на надомно производство. Премахна се монополното право, което имаха някои предприятия при производството на определени стоки. Набелязаха се редица мероприятия за подобряване на материално-техническата база на предприятията от местната промишленост и за тяхното снабдяване със суровини и материали. Опрости се системата на ценообразуване, като се разшири номенклатурата на стоките, чиито цени се утвърждават от окръжните народни съвети и по взаимно договаряне между производството и търговията. Даде се възможност да се договорят такива търговски отстъпки за някои стоки, които да стимулират предлагането на стоките на населението. Значително се разшири и търговската мрежа от павилиони, сергии и разнос за продажба на стоките за широко потребление. Това даде възможност да се приближи търговската мрежа до потребителите и да се подобри тяхното обслужване. Подбери се и материалното стимулиране на търговските работници, чрез използване на подходящи системи за заплащане на техния труд.

С изпълнението на посочените постановления се увеличи производството на стоки за широко потребление, обогати се техния асортимент, разшири се търговската мрежа за продажбата им, а това даде благоприятно отражение върху снабдяването на населението.

Търговията като свързващо звено между производството и потреблението играе съществена роля. От нея в значителна степен зависи икономическата ефективност на отделните отрасли на народното стопанство и особено на тези, произвеждащи предмети за потребление. Оценявайки тази роля, в 44-то ПМС от 1967 г. и решенията на Влския пленум на ЦК на БКП от 1968 г., е отделено специално място за повишаване активната роля на търговията върху производството на стоки за потребление, за подобряване на връзките между производствените и търговските предприятия, за подобряване на организационната

структура на търговията и методите за изучаване на потребителското търсене, за използване на по-широка основа новите форми на търговия, за повишаване ролята на първичните звена - магазините, заведенията за обществено хранене и складовете, за разширяване вноса на стоки по линията на ширпотреба и пр.

Повишаването ролята на търговията при обезпечаване на необходимия стокос фонд, с оглед по-пълното задоволяване потребностите и повишаване жизненото равнище на народа, е особено подчертана в материалите на Декемврийския пленум /1972г./ на ЦК на БКП. Тук се поставят въпросите за създаване на разгърната система на търговско обслужване, поставянето на научна основа изучаването на потребителското търсене, внедряване автоматизирана система за управление на стокооборота, усъвършенствуване на МТБ и поставяне нейното развитие на нормативна основа, издигане равнището на културното обслужване до равнището на най-напредналите страни, задълбочаване концентрацията на складовото стопанство и търговската мрежа, усъвършенствуване технологията на продажбите, разработване на прогресивни норми за потребление и пр. Специално място е отделено и на въпроса за подобряване системата на планиране на стокосите фондове и усъвършенствуване взаимоотношенията между търговията и производството.

Взаимоотношенията между търговията и производството се основават на общественото разделение на труда и стоящата пред тях обща цел - по-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и културни потребности на населението. Търговията, като свързва производството и потреблението има възможност активно да им въздействува.

Подобряването и усъвършенствуването на взаимоотношенията между търговията и производството и повишаване активната роля на търговията за обезпечаване на необходимите стоки по обем, асортимент и качество от производството, може да стане на следната принципна основа:

а. Засилване въздействието на търговията върху производството чрез използване акта на покупко-продажба, т.е. акта на реализация на стоките.

б. Засилване въздействието на търговията върху производ-

ството чрез създаване на по-голяма материална заинтересованост на база използване на по-широка основа икономическите лостове - цени, печалба, кредит, лихви, мита, премии, данъци и др.

Използване акта на реализация на стоките за въздействие на търговията върху производството за обезпечаване на необходимите стоки по обем, асортимент и качество, предполага надичето на достатъчни производствени мощности и създаване на условия за ликвидиране дефицитността на стоките за потребление. Търговските предприятия трябва да имат възможност сами да избират своите доставчици на стоки. Това ще рече, че определен вид стока трябва да се произвежда не от едно, а от повече предприятия.

В настоящия етап от развитието на народното стопанство този принцип за въздействие на търговията върху производството не е възможно да се приложи напълно, тъй като някои от стоките имат все още дефицитен характер и значителна част от тях се произвеждат от едно единствено предприятие в страната. Със засилване процеса на специализация и концентрация на производството, което е целесъобразно и изгодно за народното стопанство, възможностите за използването на този принцип ще се ограничат още повече.

Използването акта на покупко-продажба за въздействие на търговията върху производството се ограничава и от обстоятелството, че все още заявките на търговията за необходимите стоки не са се превърнали в основна предпоставка при разработването на производствените програми на отраслите, произвеждащи предмети за потребление.

Недостатъчно се прилага също така системата на договорите за укрепване на връзките между търговията и производството и използването им като средство за изпълнение на плана за доставка на необходимите стоки. В редица случаи сключените договори имат формален характер, тъй като не се търси материална отговорност от производството, неизпълнило своите договорни задължения спрямо търговията.

Вътрешните стокови изложби играят съществена роля за рационализиране на взаимоотношенията между търговията и производството и за укрепване на връзките между тях. Но в редица слу-

чак те се подценяват и не дават необходимите резултати.

За да се използва по-активно акта на реализация на стоките за въздействие на търговията върху производството, за обезпечаване на необходимите стоки за потребление, трябва да се усъояват по-пълно производствените мощности за увеличаване обема и разширяване асортимента на стоките, а също така да се разширява вносът, като се използват по-ефективно предоставените лимити за валута и разширяване на вноса по линията на ширпотреба. С това ще се създадат благоприятни условия за ликвидиране дефицитността на стоките за потребление и действие на пазарния механизъм.

Нужно е заявките на търговията за необходимите стоки за задоволяване потребностите на населението да се превърнат действително в основна предпоставка за разработване на производствените програми. Това с особено голяма сила се отнася за предприятията, разполагащи с достатъчни производствени мощности, материални и трудови ресурси. За да изпълнят своето предназначение на основна предпоставка за планиране на производството, заявките на търговията трябва да бъдат научно обосновавани и да отразяват действителните нужди на населението и ведомствата, обслужвани от търговията. Изучаването на потребителското търсене трябва да се постави на научна основа, като се разработи подходяща методика за установяването му за различните групи стоки. За тази цел трябва да се създадат необходимите органи не само в национален мащаб, а и в рамките на отделните окръзи и търговски предприятия. Целесъобразно е при изучаването на потреблението и потребителското търсене на различните групи стоки да се обединят усилията на производството и търговията. Тази задача е обща и не бива да се предоставя само на търговията.

При сегашните условия на недостиг на някои стоки се дават контролни цифри, които имат задължителен характер, както за производството, така и за търговията. За да се използва по-пълно принципът на реализацията на продукцията за въздействие на търговията върху производството за разширяване асортимента и подобряване качеството на произвежданите стоки, даваните контролни цифри за доставка на стоки, трябва да определят само максималната граница, която не може да се превъзвеша. Вътрешно-

груповият асортимент на стоките е целесъобразно да се определя от търговските предприятия. При положение, че техните искания не бъдат удовлетворени по видове стоки в рамките на контролната цифра за цялата група стоки, те не бива да се задължават да договарят определени им контингент стоки.

Активното въздействие на търговията върху производството за доставка на стоките по обем, асортимент и качество чрез акта реализация на стоките, изисква ефективността на производството да се оценява не на база произведена валова продукция, а на база реализирана продукция и цялостно изпълнение на договорите за доставка на стоките по обем, асортимент и качество. Това ще повиши ролята на договорите и ще укрепи договорната дисциплина между стопанските организации. В това отношение при условията на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство са създадени благоприятни условия, тъй като едно от условията за премиране на ръководните кадри и специалисти в производствените и снабдителните организации е изпълнението на договорите за доставка на договорената продукция.

Освен текущите договори между търговските предприятия и производството е целесъобразно да се сключват и дългосрочни договори. С това ще се създадат по-благоприятни условия за правилното насочване на капиталните вложения за изграждане на производствените мощности, а с това и по-пълно задоволяване потребностите на населението със стоки.

Ще бъде целесъобразно системата на договорите да обхваща и поделенията на търговията. Сключването на договори между търговските предприятия за търговия на едро и дребно ще засили възквателността на търговията на едро спрямо производството за изпълнение на договорите за доставка на стоките. Ще се създадат условия за по-пълно използване на съществуващите резерви за доставка на стоки за потребление и подобряване на методите за изучаване на потребителското търсене. Уместно ще е също така да се разширяват преките връзки между търговията на дребно и производството без посредничеството на търговията на едро. При това трябва да се имат предвид конкретните условия и характера на стоките.

За да се повиши още повече ролята на вътрешните стоко-

ви изложби по отношение засилване въздействие на търговията върху производството, трябва да се проведат редица допълнителни мероприятия за подобряване организацията на тяхното провеждане. Преди всичко те трябва да се провеждат в подходящо време, като се спазват установените срокове за изготвяне на плановете за развитието на производството и търговията.

Показаните експонати на изложбите трябва да имат утвърдени цени на дребно и по качество да отговарят на серийно произвежданите стоки. Обемът на тяхното производство да бъде съобразен с капацитетните възможности на предприятието, с наличните суровини и трудови ресурси.

На вътрешностоките изложби трябва да става окончателно сключване на договорите за доставка на стоките. Всички спорове между договарящите страни трябва да се решават на място със съдействието на висшестоящите организации и Държавния арбитраж.

За разширяване асортимента и подобряване качеството на стоките трябва да се координират усилията на производството и търговията. Решаването на тази задача у нас е предоставено изключително на производството. В това отношение е полезен опитът на някои социалистически страни. В Съветския съюз е създадена Всесъюзна постоянна изложба с филиали в републиките и областите. На тази изложба са показани образците на новите стоки, произвеждани в страната и чужбина. Изложбата възлага и кредитира усвояване производството на тези стоки от различни производствени предприятия в страната. У нас би могло също така да се организира подобна изложба. Тази задача може да се възложи на Центъра за нови стоки и мода, ДСО "Търговия на едро" или друга стопанска организация в търговията.

Използването на втория принцип - засилване на материалната заинтересованост в производството за увеличаване обема, разширяване асортимента и подобряване качеството на произвежданите стоки, предполага използване на по-широка основа икономическите лостове - цени, печалба, кредит, лихвен процент, данъци, преки, мита и др. Някои от посочените икономически лостове за засилване на материалната заинтересованост на производството са разглеждани в разделите "Цени и ценообразуване", "Финанси" и други, поради което тук те няма да бъдат разглеж-

дани задълбочено. Освен това някои от тях са обект на други дисциплини.

За да се засили въздействието на търговията върху производството чрез цената на дребно, трябва да се използва по-активно стимулиращата и наказателната функция на цената.

Чрез печалбата на производственото предприятие, влячена като елемент на цената на дребно на стоките, трябва да се стимулира непрекъснатото увеличаване обема, разширяване асортимента и подобряване качеството на произвежданата продукция. За да изпълни това свое предназначение печалбата, включена в цената на дребно трябва да има такъв размер, че да обезпечи образуването на всички фондове със специално предназначение - фонд "Разширение и техническо усъвършенстване", фонд "Социално-битови и културни мероприятия", фонд "Допълнително материално стимулиране" и др.

Цената на дребно на стоките трябва да стимулира и активното им предлагане. За целта търговската отстъпка /надбавка/, като елемент на цената на дребно, трябва да обезпечи покриването на всички разходи на стоковото обръщение при висока култура на обслужване на населението и достатъчен размер на печалба, с оглед образуване на всички фондове със специално предназначение.

За да стимулира по-активно производството и предлагането на новите асортименти стоки и непрекъснато повишаване на тяхното качество е целесъобразно да бъдат с по-голяма икономическа изгода за производствените и търговските предприятия. С нормализиране на производството и потребителското търсене тази изгода трябва да намалява. Това регулиране може да се постигне чрез прилагането на по-широк фронт пределните и минимално-максималните цени, а също така чрез разширяване номенклатурата на стоките, цените на които се определят по взаимно договоране.

Разширяването на производството на стоките с високо качество и богат асортимент може да се стимулира и чрез отпускане на кредити с подходящ лихвен процент, даване на премии и пр.

За повишаване качеството на стоките голямо значение има стандартизацията на производството. При разработване на

стандартите на стоките една от основните задачи е да се повишат изискванията за високо качество, което трябва да отговаря на изискванията на международния пазар.

Търговските предприятия чрез своите специалисти трябва да упражняват системен контрол за качеството на стоките не само в процеса на реализацията, но и в процеса на производството. В това отношение е необходимо да се завиши отговорността на работниците от търговията на едро, които са в непосредствени преки връзки с производствените предприятия.

За контролиране качеството на стоките у нас има създаден специален институт - Държавна инспекция по качеството на стоките. Местни органи на този институт са отделите "Търговия" при народните съвети. При констатиране на нарушения на държавните стандарти и технически условия на стоките, споменатите органи имат право да налагат санкции и да спират производството на лошокачествените стоки.

Г Л А В А IV

ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПОКУПАТЕЛЕН ФОНД НА НАСЕЛЕНИЕТО

1. Потребности, потребление, потребителско търсене и стоково предлагане при социализма

Потребностите представляват определена съвкупност от материални и духовни блага природно дадени или произведени, чрез които се осигурява съществуването и развитието на човека като индивид и на обществото като цяло.

Потребностите са обективна, историческа и социално-икономическа категория, присъща само на човека като индивид, социална група или общество. Потребностите имат исторически характер, те трябва да се разглеждат винаги във връзка с отделните етапи от развитието на обществото.

Обекти на потребностите могат да бъдат природно дадени блага или блага, създадени чрез трудово-производствената дейност на човека. Обекти на потребностите могат да бъдат и продуктите на общественото съзнание. Следователно, потребностите се обуславят не само от производствените отношения, но и от различни обществени надстроечни отношения, като: политика, морал, идеология, култура, религия и др.

Потребностите са динамична категория. Те непрекъснато се развиват и обогатяват в количествено и качествено отношение. За формирането и развитието им действуват голям брой фактори, свързани непосредствено с процеса на възпроизводството на общественния продукт /производство, разпределение, размяна и потребление/ или със сложната система на обществени отношения.

За формирането и развитието на потребностите решаващо значение имат икономическите фактори – развитието на производителните сили, характера на производствените отношения, общественото разделение на труда, темповете на нарастване на общественния продукт, развитието на отраслите, извървящи услуги и пр.

За формирането и развитието на индивидуалните и обществените потребности съществено значение имат и неикономическите

фактори, като: природно-географски условия, биологически изисквания за развитието на човека, социално-надстроечни - политика, право, морал, култура, изкуство, естетическо възпитание, традиции, религия, състав на населението по пол, възраст, професии, социални и национални групи и пр. Важно значение има и индивидуалният фактор - психика, съзнание и пр. на отделния индивид, социална група или дадено общество.

Потребностите, формирани се под действието на икономическите и неикономическите фактори, придобиват относителна самостоятелност и оказват много активно въздействие върху развитието на производителните сили и характера на производствените отношения, върху развитието на цялостния общественно-политически, културен, идеологически, морален, психологически и религиозен живот.

Формирането и развитието на човешките потребности и произтичащата от тях подбуда за задоволяването им, води до разкриване и усъвършенстване на производителните сили, чрез които се произвежда продукта на потреблението. Доказателство за това е съвременната научно-техническа революция. Развитието на потребностите оказва активно отражение и върху разделението на труда, формирането на различните пропорции в народното стопанство, разпределението на националния доход между фонд "Потребление" и фонд "Нагрупване" и пр.

Между потребностите и производството съществува непрекъснато противоречие, предизвикано от по-бързото развитие на потребностите в сравнение с производството. Развитието на производителните сили довежда до пораждање на нови потребности, които поради неравномерното развитие на производителните сили не могат да се задоволят с произвежданите материални блага. Незадоволените потребности са движеща сила за развитието на производството.

При класово-антагонистическия характер на производствените отношения при капитализма, противоречието между потребности и производство има антагонистичен характер, което намира израз в противоречието между интересите на експлоатирваната и експлоататорската класа.

В условията на социализма и прехода към комунизма противоречие между потребности и производство съществува също,

но то няма антагонистичен характер. С развитието на производителните сили, с увеличаване производителността на труда, с подобряване сферата на услугите, с усъвършенстване на социалистическата търговия и социалистическия характер на производствените отношения, голяма част от противоречията между потребностите и производството ще бъдат преодоляни, но не напълно.

В условията на социалистическото общество се дава предпочитане на обществените потребности и на тази основа непрекъснато разгръщане на индивидуалните, семейните и колективно-груповите потребности.

Непрекъснато се изменя и подобрява структурата на потребностите. Стимулира се развитието с високи темпове на рационалните, на сложните и по-комплексни потребности. Съществува тенденция към относително изравняване на структурата, обема и степента на задоволяване на жизнено необходимите материали и духовни потребности за различните социални групи – работници, селяни и интелигенция. Разбира се, това не значи, че ще настъпи абсолютно изравняване на потребностите на лицата, принадлежащи към отделните социални групи. Индивидуалността в потребностите не се запази и при изграждането на комунистическото общество.

При условията на социалистическото общество се създават по-големи възможности за регулиране и преодоляване на неразумните и обществено вредните потребности, а се стимулира развитието на рационалните, здравните и обществено полезни потребности в членовете на обществото.

Социалистическият начин на производство и характерът на производствените отношения създават благоприятни условия за съгласуване интересите на отделната личност с интересите на колектива и цялото общество.

Потреблението е процес на задоволяване на обществените и индивидуалните потребности с едни или други материали и духовни блага. При всички обществено-исторически формации потреблението е заключителната фаза на цялостния възпроизводствен процес. При условията на социализма то е крайна цел на производството. Основното, което определя икономическо-

то съдържание на потреблението, е непосредственото задоволяване на потребностите на членовете на обществото. Само в процеса на потреблението потребностите се реализират, а заедно с това обектът на потребление се реализира като жизнено средство, като предмет за потребление.

В производството се създават обектите за задоволяване на потребностите. При разпределенияте в зависимост от специфичните закони на обществото се разпределят произведените материални блага, при размяната те отново се преразпределят, а при последната фаза - потреблението, продуктът, създаден в производството отпада от общественото движение. Или производството създава предмета на потреблението, а потреблението създава подбудата към трудово-производствената дейност. В този процес решаващото си остава производството. То създава предмета за потребление и определя начина на потреблението, чрез което се задоволява една или друга потребност.

При социализма личното потребление се обуславя от следните по-важни фактори:

а. обемът на номиналните доходи на членовете на обществото, които в основни линии зависят от темповете на нарастване на националния доход и начина на неговото разпределение и преразпределение;

б. изменението на цените на стоките и услугите за лично потребление;

в. обемът и структурата на обществените фондове за потребление;

г. наситеността на пазара със стоки, тяхното качество, състоянието на търговската мрежа и културата на обслужване;

д. размерът на спестяванията и тяхното изменение по време;

е. миграцията на населението, промените в модата, потребителските навици в зависимост от условията на труда, бита и пр.

Степента на влияние на споменатите фактори при потреблението на различните видове стоки не е еднаква, при това то не винаги може да се изрази количествено и е необходимо да се изучава по косвен път.

Потребностите и потреблението са неразривно свързани

понежму сѣ. Съществуването на едната категория обуславя съществуването на другата. Независимо от това потреблението има решаващо значение. Чрез изучаването обема и структурата на потреблението и на незадоволеното потребителско търсене могат да се определят измененията, които биха настъпили в потребностите на членовете на обществото. Но това не значи, че не бива да се изучават обективните и субективните фактори, които обуславят развитието на потребностите на обществото и неговите членове. Напротив, изучаването им е задължително условие за правилното определяне на обема и структурата на потребителското търсене и издигане равнището на народното потребление. В условията на социализма изучаването на потребностите на обществото и неговите членове е необходима предпоставка за плановете ръководство на народното стопанство, обективно условие за създаване на оптимални пропорции между производството и потребителското търсене.

В своето развитие потребностите изпреварват потреблението. Незадоволените потребности на обществото и неговите членове представляват стимул за развитието и усъвършенстването на производството.

Производството и потреблението, като крайни фази на обръщението на обществения продукт, взаимно се обуславят. "Без производство - пише К.Маркс - няма потребление, обаче и без потребление няма производство, тъй като производството би било в такъв случай безцелно"^{1/}. Само в процеса на потреблението става ясно доколко производството отговаря на обусловените от него потребности и възможности за потребление. От друга страна, само след потреблението на произведените материални блага става възможно подновяването на процеса на тахното производство.

При капитализма съществува непреодолимо противоречие между производството и потреблението. Непрекъснато увеличаване на производството и на националния доход не винаги води към подобряване на народното потребление. По този повод

^{1/} К.Маркс, "Към критика на политическата икономия", Изд.БКП, 1949 г., стр.234.

Ленин пише: "... ние не можем да си представим капитализма без противоречие между производството и потреблението, без съвместимостта на гигантския растеж на производството със съвсем слабия растеж /или дори застой и влошаване/ на народното потребление"^{1/}.

В условията на социалистическото общество развитието на производителните сили е поставено изцяло в подчинение на човека за задоволяване на неговите постоянно растящи материални и духовни потребности. Премахнати са антагонистичните противоречия между производството и потреблението. Създадени са благоприятни условия за непрекъснато развитие на производителните сили, за непрекъснато нарастване на националния доход и повишаване равнището на народното потребление. През 1973 г. спрямо 1948 г. националният доход в нашата страна е нарастнал 7,3 пъти, а спрямо 1952 г. - 5,3 пъти. С високи темпове се характеризира нарастването на националния доход и на едно лице от населението. През 1973 г. спрямо 1948 г. той е нарастнал 6,0 пъти, а спрямо 1952 г. 4,4 пъти. Само през годините на петата петилетка националният доход се е увеличил с 52%, а през периода 1971-1975 години той ще нарастне с 47-50%. Тези бързи темпове на нарастване на националния доход бяха непознати за капиталистическа България. Те не са познати и за развитите капиталистически страни.

Фонд "Потребление" представлява основната част от националния доход. Той се дели на две части - фонд "Лично потребление" и фонд "Колективно /обществено/ потребление".

В състава на фонд "Лично потребление", който представлява основната част от фонд "Потребление" се включват: купените хранителни и нехранителни стоки от държавната, кооперативната и кооперативно-пазарната търговия; получените продукти като натурално заплащане труда на кооператорите от ТКЗС и личните стопанства на кооператорите, работниците и служителите; амортизацията на жилищата; битовото потребление на електроенергия и вода от населението и др.

Разпределението на фонд "Лично потребление" между членовете на социалистическото общество става на основата на низкиянията на закон за разпределението според количеството^{1/} Ленин, съч. т.4, Изд. БКП, 1951 г., стр.161.

качеството на труда, положен от отделните членове на обществото. Този принцип на разпределение е основен източник и направление за повишаване жизненото равнище на народа. Той се използва като мощен икономически лост за засилване на материалната заинтересованост на членовете на социалистическото общество за увеличаване производителността на труда и обема на произвежданата продукция.

Колективното /общественото/ потребление включва: безплатното медицинско обслужване, просвета, култура, наука; общественото осигуряване /издръжка на самотни и многодетни майки, отпускане на помощи на нетрудоспособни, пенсии и др./; ползване на санаториуми, почивни домове, детски градини и пр. Дялът на фонд "Колективно потребление" е по-малък, в сравнение с фонд "Лично потребление", но той се развива с по-бързи темпове.

Разпределението на фонд "Колективно потребление" между членовете на социалистическото общество става според техните нужди. Чрез колективното потребление в известна степен се намалява неравенството в задоволяването на потребностите на членовете на обществото, предизвикано от личното потребление на базата на количеството и качеството на труда на отделните членове на обществото.

В резултат на бързото развитие на производителните сили, нарастването на националния доход и неговото правилно разпределение, непрекъснато се увеличава номиналната и реалната работна заплата на трудещите се в нашата страна, което се отразява благоприятно върху равнището на народното потребление. За периода 1956-1973 години реалните доходи на едно лице от населението са нараствали 3,1 пъти. През шестата петилетка се предвижда те да нарастнат с 25-30 %.

Системната и последователна политика на партията и правителството за непрекъснато повишаване на материалното и културното благосъстояние на населението и постепенното приближаване жизненото равнище на населението от различните социални групи, се отразява благоприятно върху структурата на народното потребление. С бързи темпове се увеличава потреблението на висококалорични и богати на витамини хранителни стоки, за сметка на потреблението на нискокалорични и бедни на витамини

стоки. Например, потреблението на едно лице от населението на месо и месни произведения от 21,3 кг през 1952 г. се увеличава на 50,0 кг през 1973 г., на растителните и животински мазнини от 9,3 кг на 17,4 кг, на мляко и млечни произведения /без млечни масла/ превърнати в мляко от 80,2 л на 130,5 л, на яйца от 68 бр. на 135 бр., на захар и захарни изделия от 6,5 кг на 33,0 кг, и др. Бързо нараства потреблението на готова и полуготова храна в заведенията за обществено хранене.

С още по-бързи темпове се характеризира потреблението на предметите с културно-битово предназначение - радиопарати, телевизори, перални машини, прахосмукачки, мебели, леки коли и други.

В Директивите за развитието на народното стопанство през шестата петилетка се предвижда потреблението на лице от населението за някои по-важни стоки да се увеличи, както следва: на месо и месни произведения с 29%, на риба с 93%, на мляко и млечни произведения с 33%, на яйца с 33%, на захар и захарни изделия с 9%, на плодове с 44%, на зеленчуци с 26%, на памучни тъкани с 25%, на вълнени тъкани с 21%, на обувки с 29%. Предвижда се също така потреблението на 100 семейства на телевизорите да нарастне с 51%, на хладилниците със 102%, на леките коли със 148% и пр.

С увеличаването на доходите на населението и непрекъснатото подобряване условията на живот народното потребление непрестанно ще се приближава до рационалните норми на потребление, до потребностите на членовете на социалистическото общество. Ще се преодолява постепенно различието в потреблението между градското и селското население, между населението от различните социални групи и райони на страната. Разбира се, това не значи, че ще се постигне стандартизация на потреблението на членовете на обществото. Тъй като рационалните норми за потребление не отчитат индивидуалните особености на потребление на членовете на обществото, предизвикани от различието на нравите, обичаите, национални и битови особености и пр., различието в индивидуалното потребление ще се запази и в бъдеще. Това налага потребителското търсене да се изучава системно и задълбочено, както по обем, така и по структура.

Потребителското търсене представлява форма на проявление на потребностите във сферата на стокното обръщение. Потребителското търсене на стоките за лично потребление, обезпечено с паричните доходи на населението, е прието да се нарича платжеспособно потребителско търсене.

Общият обем на платжеспособното потребителско търсене е равен на сумата на паричните доходи на населението, предназначена за покупка на стоки. Следователно, неговият обем зависи от величината на националния доход, предназначена за лично потребление и от развитието на производството на предмети за потребление.

Изучаването на платжеспособното потребителско търсене е задължително условие за правилното планиране на производството и потреблението на стоките по обем и структура, за създаване на оптимални пропорции между производството и потреблението на стоките. Това с още по-голяма сила се налага при условията на новия икономически механизъм на ръководство на народното стопанство, при който заявените стоки от търговията и сключените договори за доставката им са основа за изготвянето на производствената програма на предприятията и отраслите, произвеждащи предмети за лично потребление. Без системното и задълбочено изучаване на потребителското търсене, търговията не би изпълнила своето назначение на свързващо звено между производството и потреблението.

На платжеспособното потребителско търсене на пазара противостои стокното предлагане. То представлява масата на стоките, предназначени за продажба, и услугите, които могат да извършат предприятията за културно-битови услуги. Стокното предлагане се определя от К.Маркс като "... продукт, който се намира на пазара или може да бъде доставен на него"^{1/}. Стокното предлагане зависи от обема и структурата на производството и от начина на разпределение на произведената продукция за пазара и за други цели. Обемът на стокното предлагане се влияе и от равнището на цените.

^{1/} К.Маркс, "Капиталът", т. III, Изд. БКП, 1969 г., стр. 200

Постъплението на стоките на пазара се измерва в натурални и стойностни показатели за определен период от време или към определена дата. Изразяването на стоковото предлагане към определена дата не дава възможност да се проследи неговата динамика и да се съпостави с платежоспособното потребителско търсене. Това налага то да се изразява за определен период от време.

Стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене са две противостоящи взаимосвързани категории. Противоречието между тях се разрешава чрез определяне на оптимални пропорции между обема и структурата на стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене. Несъответствието между тях води до нарушаване равновесието на пазара, което има много сериозни последствия за развитието на народното стопанство. Това налага системно и задълбочено да се изучават предпоставките, които обуславят обема и структурата на стоковото предлагане и платежоспособното търсене в страната и отделните райони.

Съответствието между стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене не значи, че те трябва да бъдат равни по обем. Стоковото предлагане трябва да превишава по обем платежоспособното потребителско търсене със сумата на планираните намаления на цените, размерът на стоковите загуби от стоки и прирастът на стоковите запаси.

Обемът на производството на предмети за потребление трябва да превишава платежоспособното потребителско търсене и стоковото предлагане, тъй като то обезпечава освен тях и необходимите материални резерви, обвързване на външно търговския баланс на страната, задоволяване нуждите на обществените фондове и пр. Освен това всяко текущо производство има предназначение да задоволява бъдещо потребителско търсене, което по обем е винаги по-голямо от текущото.

2. Поглъщаемост и конюнктура на пазара

Вътрешният пазар на стоките за народно потребление представлява съвкупност от всички социални и икономически условия, които обуславят тяхната реализация. От гледна точка на стоко-

вите групи, предлагани на пазара, може да се говори за пазар на хранителни стоки, на нехранителни стоки, на плодове и зеленчуци и пр. От географска гледна точка вътрешният пазар бива национален, районен и местен. Съществува още организиран пазар, който включва държавната и кооперативната търговия, и неорганизиран пазар, който включва частната и кооперативно-пазарната търговия.

Основните елементи на пазара са:

- а. стоковото предлагане;
- б. платежоспособното потребителско търсене на стоките;
- в. цените на стоките, по които се извършва реализацията им.

Тези елементи са взаимно свързани и обусловени помежду си. Те непрекъснато се изменят под влияние на обуславящите ги фактори.

Стабилността на пазара зависи от равновесието между обема и структурата на стоковото предлагане от една страна, и от обема и структурата на платежоспособното потребителско търсене от друга. В това отношение значителна роля играе също така относителната стабилност на цените и съответствието им със стойността на стоките.

Платежоспособното потребителско търсене на населението в основни линии определя поглъщаемостта на пазара за предмети за потребление. Чрез пазара се реализират и част от стоките, предназначени за колективно потребление, поради което е нежелателно да се има предвид и тази част от потребителското търсене при определяне поглъщаемостта на пазара.

Под п о г л ъ щ а е м о с т на пазара за стоки за народно потребление трябва да се разбира количеството стоки, които могат да се реализират срещу определен размер на платежоспособното потребителско търсене на населението и покупките на предприятията, учрежденията и организациите, при определен равнище на цените.

В условията на нашето социалистическо развитие платежоспособното потребителско търсене и поглъщаемостта на пазара непрекъснато нарастват. Основните фактори, които обуславят непрекъснатото увеличаване поглъщаемостта на пазара за предмети за потребление са:

- бурното развитие на отраслите на материалното производство, което способствува за непрекъснато увеличаване числеността на заетите лица в народното стопанство;
- нарастването на градското население с по-бързи темпове, в сравнение със селското население;
- непрекъснатото нарастване номиналната работна заплата на работниците и служителите;
- нарастване на паричните доходи на селското население и намаляване относителното тегло на натуралното заплащане труда на кооператорите в ТКЗС;
- увеличаване размера на пенсиите, стипендиите, детски-те добавки, помощите и др. за сметка на обществените фондове;
- увеличаване изкупните цени на селскостопански произведения;
- намаляване на данъците, таксите и други налози на населението;
- непрекъснатото увеличаване обема на общественото потребление, значителна част от което се задоволява чрез вътрешния пазар.

Намалението равнището на цените на дребно на стоките също така дава благоприятно отражение върху поглъщаемостта на пазара, тъй като с намалението на цените на стоките се увеличава поглъщаемостта на пазара в натурално изражение.

Успоредно с развитието на пазара в количествено изражение, настъпват и съществени качествени изменения. Те са свързани с подобряването на структурата на народното потребление.

Развитието на пазара за предмети за потребление в условията на социализма е поставено в неразривна връзка с развитието на всички отрасли на народното стопанство и обществото като цяло. Създават се благоприятни условия за равновесие между стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене. Но в определени моменти, под влиянието на редица обективни и субективни фактори, възникват диспропорции между стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене, в резултат на което се нарушава равновесието на пазара. Това е характерно за някои стокви групи в рамките на цялата страна или в отделните райони.

Непрекъснатото развитие и усъвършенствуване на производителните сили предизвиква постоянно изменение в обема на стоковото предлагане и неговата структура, поради което не може да се постигне пълно и трайно съответствие между стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене. От друга страна, и потребителското търсене непрекъснато се развива и води до нарушаване на това равновесие.

Поддържане на равновесието между стоковото предлагане и платежоспособното потребителско търсене, трябва да става предимно чрез регулиране на производството, вноса и износа на стоките, предназначени за лично и колективно потребление. Използването на цените, като средство за регулиране на това равновесие, трябва да се използва по изключение, тъй като всяко отклонение на цената под и над стойността на стоките за по-продължителен период от време води до задълбочаване на неравновесието на пазара.

При условията на новата система на ръководство на народното стопанство са създадени добри условия за поддържане на равновесието между стоковото предлагане и потребителското търсене и чрез системата на ценообразуването. За тази цел е необходимо да намерят по-широко приложение договорните цени, пределните и минимално-максималните цени на стоките за потребление.

Използването на икономическите лостове за поддържане съответствието между стоковото предлагане и потребителското търсене изисква непрекъснато и задълбочено да се изучава конюнктурата на пазара.

К о н ю н к т у р а т а н а п а з а р а представлява определено съотношение между стоковото предлагане и потребителското търсене за определен период от време при дадено равнище на цените, по които се реализират стоките и конкретните условия, които обуславят развитието на народното стопанство.

Конюнктурата на вътрешния пазар бива обща и частна. Общата конюнктура характеризира условията, които определят реализацията на стоките през даден период от време в рамките на цялата страна. Частната конюнктура се отнася до регионалния /районния/ пазар или до пазара на отделна група или

вид стоки. Общата конюнктура на вътрешния пазар се формира от проявлението на частните конюнктури.

Съставна част на конюнктурата на вътрешния пазар е търговската конюнктура. Последната се характеризира с условията, при които протича дейността на търговските предприятия през определен период от време. Колебанията, които настъпват в стоковото предлагане, потребителското търсене и равнището на цените, изменят условията на търговската дейност на предприятията. Те активно влияят върху темповете на развитието на стокооборота, величината на стоковите запаси, скоростта на стоковото обръщение и на паричното обръщение и пр.

Основните фактори, които обуславят конюнктурата на вътрешния пазар на предмети за потребление за определен период от време са:

- а. обемът и темповете на нарастване на стоково предлагане на предмети за потребление;
- б. степента на насищане на пазара с предмети за потребление;
- в. размерът и темповете на нарастване на паричните доходи на населението;
- г. равнището и съотношението на цените на дребно на различните видове стоки за потребление.

Върху конюнктурата на вътрешния пазар оказват влияние и други фактори, които имат второстепенно значение. В някои случаи обаче тези фактори, макар и за кратък период от време, могат да се окажат решаващи. Такива фактори са:

- а. организацията на работа на апарата, осъществяващ придвижването на стоките от производството до потребителите;
- б. стихийни бедствия и значително отклонение на метеорологическите условия от нормалните /продължителни снеговалежи, засушавания, бури и др./;
- в. други фактори, които влияят непредвидено, положително или отрицателно върху потребителското търсене и стоковото предлагане.

Споменатите фактори влияят в различна степен върху конюнктурата на вътрешния пазар за предмети за потребление. В резултат на съвкупното им действие се формира една или друга конюнктура на пазара.

Конюнктурата на капиталистическия пазар е свързана с цикличния характер на производството и стихийния характер на действие на обуславящите я фактори, а конюнктурата на социалистическия пазар е подчинена на планомерното и пропорционално развитие на народното стопанство и обществото като цяло. Създават се благоприятни условия за регулиране на потребителското търсене и стоковото предлагане и за прогнозиране на конюнктурата в перспектива.

В условията на капитализма конюнктурата на вътрешния пазар е определящ фактор за развитието на капиталистическото стопанство, а в условията на социализма тя има спомогателно значение при направляване развитието на народното стопанство. В това се състои и основното различие между конюнктурата на социалистическия и капиталистическия вътрешен пазар на предмети за потребление.

При плановете развитие на производството и стокооборота не винаги може да се предвиди точно степента на влияние на всички фактори, обуславящи обема и структурата на стоковото предлагане и потребителското търсене, поради което на пазара се наблюдават непрекъснати конюнктурни изменения. Тези изменения се отразяват върху обема и структурата на стокооборота, величината на стоковите запаси и скоростта на стоковото обръщение, върху степента на задоволяване на потребителското търсене и размера на спестяванията и пр.

Изменението на конюнктурата на вътрешния пазар предполага системно и задълбочено изучаване на факторите, от които тя зависи. Това ще даде възможност да се открият и своевременно отстранят възникналите диспропорции между стоковото предлагане и потребителското търсене.

Задачите по изучаването на конюнктурата на вътрешния пазар могат да се формулират приблизително така:

а. групировка и описание на настъпилите конюнктурни изменения на вътрешния пазар;

б. изследване и обяснение измененията в условията на развитието на народното стопанство;

в. установяване значението на конюнктурните колебания и тяхното влияние върху потребителското търсене и стоковото

предлагане в перспектива, т.е. разработване на прогноза за развитието на конюнктурата на вътрешния пазар.

С изпълнението на посочените задачи ще се създадат условия за развитието на общия и регионалния пазар на предмети за потребление и по-пълно задоволяване потребностите на населението.

3. Покупателен фонд - същност и планиране

Населението разходва паричните си средства в две направления: а. за покупка на стоки, с които задоволява своите потребности от храна, облекло, обзавеждане на дома, задоволяване на културни потребности и др. и за заплащане на комунално-битови услуги, транспорт, съобщения, кино, театър, данъци, таксъ, членски вноски, погасяване на земи, пребиваване в почивни домове, детски градини, ясли, спестявания и др.

Първата група парични разходи се наричат стокови разходи и по същество представляват покупателния фонд на населението, а втората група разходи са нестокови разходи.

Покупателният фонд следователно е тази част от паричните средства на населението, която се използва за покупка на стоки и заплащане на получени производствени услуги.

Покупателният фонд на населението се определя чрез баланса за паричните доходи и разходи на населението. Той е положителната разлика между паричните доходи, от една страна, и нестоковите разходи и прираста на спестяванията от друга страна, като се вземе под внимание и изменението на наличните пари у населението.

Основните фактори, които обуславят величината на покупателния фонд на населението са: размера на номиналната работна заплата, пенсията и стипендията; равнището на изкупните цени на селскостопанските произведения; равнището на цените и тарифите на услугите; размера на ползваните услуги; размера на данъците, таксите и членските вноски; спестяванията и др. Изменението равнището на цените на стоките не дава пряко отражение върху величината на покупателния фонд на населението.

Покупателната способност на населението не се покрива с покупателния фонд. Те не са идентични понятия. Покупателната

способност на населението изразява количеството стоки, които населението може да купи с определена парична сума в даден период от време. Следователно, покупателната способност на населението зависи едновременно от факторите, които обуславят покупателния фонд и равнището на цените на дребно на стоките.

Да се планира покупателният фонд на населението ще рече да се определи обемът на платежоспособното потребителско търсене на населението. Планирането на покупателния фонд /платежоспособното потребителско търсене/ на населението става чрез разработването на баланса за паричните доходи и разходи на населението. Този баланс е неразделна част от общата система на балансите, посредством които се установяват основните пропорции за развитието на народното стопанство в нашата страна. Чрез него се определя съотношенията между паричните доходи и разходи на населението, което дава възможност на планиращите органи да поддържат правилно пропорции между тях, с оглед по-пълното задоволяване на потребностите му. При това се имат предвид и възможностите на страната да удовлетвори тези нужди, като обезпечи необходимия стокос фонд.

Балансът за паричните доходи и разходи на населението определя размера на националния доход, който постъпва у населението, като парични доходи и начина на неговото използване. В този баланс не се отразяват натуралните доходи на населението.

Балансът се разработва общо за страната /от 1950 г./ и за окръзите /от 1959 г./ за същите периоди от време, за които се разработва планът за развитието на народното стопанство - година, пет години или за по-дълъг период от време. Той се разделя по периоди, тримесечия или години при разработването му за по-голям период от време. Показателите на баланса се разработват и за основните социални групи от населението - работници и служещи, от една страна, и от друга - селяни.

Освен планови баланси се съставят и отчетни баланси за паричните доходи и разходи на населението. Плановите баланси в национален мащаб се разработват от ДКП, съгласувано с Министерството на финансите и БНБ. В окръжен мащаб те се разработват от окръжните народни съвети, съвместно с клоновете на БНБ. Отчетните баланси се разработват от ЦСУ и неговите подразделения по места.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
5.	Мадъни и такси											
6.	Застрахователни и осигурителни вноски											
7.	Членски внос в обществени организации и дялови вноски в кооперации											
8.	Погасяване на заеми											
9.	Други парични разходи											
10.	Преводи и изнасяне на пари											
Всичко нестокови разходи /от 1 до 10/												
11.	Спестявания - прираст на спестовните влогове											
	Стокови разходи											
12.	Покупка на стоки и продукция на обществено хранене - по к у п а т е л н ф о н д											
	в това число:											
	а. от държавни и кооперативни търговски организации и предприятия											
	б. от ТКЗС											
Б.	Парични разходи за покупка на стоки и за оказани услуги между населението											
1.	Разходи за покупка на стоки											
2.	Разходи за оказани услуги											
Всичко парични разходи /А + Б/												
Превизаване на доходите над разходите												
Б а л а н с												

При съставянето на баланса за паричните доходи и разходи на населението, първо се разработва подразделение "А" в разделите "Парични доходи" и "Парични разходи". Паричните доходи и разходи, включени в подразделение "А", отразяват парич-

ните отношения на населението със социалистическите предприятия, организации и учреждения.

След като се разработи подразделение "А" на баланса, се пристъпва към разработването на подразделение "Б" в разделите "Парични доходи" и "Парични разходи". Паричните доходи и разходи на населението в това подразделение на баланса, отразяват паричните отношения между членовете на социалистическото общество. Тук се отразява преразпределението на паричните доходи между отделните обществени групи на населението. Това преразпределение на паричните доходи не дава отражение върху общия обем на покупателния фонд на населението. Преразпределението на паричните доходи между отделните групи от населението дава отражение върху изменението на техните доходи и върху структурата на потребителското търсене на стоки за широко потребление. Поради това планирането на подразделение "Б" има голямо значение при планирането на групово-асортиментната структура на продажбите в търговията.

Планирането на отделните показатели на баланса за паричните доходи и разходи на населението става чрез изготвянето на разчети. Изготвянето на тези разчети предполага познаването на съдържанието на всеки показател и източниците за наблюдение на необходимата информация, поради което в следващото изложение те ще бъдат разглеждани последователно.

Фонд Р а б о т н а з а п л а т а. Фондът на работната заплата е един от основните източници на парични доходи на населението, поради което правилното му определяне има решаващо значение за оптималността на баланса и на плана за обема на покупателния фонд на населението.

Във фонда на работната заплата се включва брутното възнаграждение на работниците и служителите от списъчния и извънсписъчния състав на предприятията, организацияте и учрежденията. Тук се включват и премияте, които работниците и служителите получават при изпълнение на определените им показатели по плана на предприятията.

В национален мащаб плановият размер на фонда на работната заплата се установява от ДКП, съгласувано с М-вото на финансите. В околните източници за наблюдение на данни са плановете за фонд "Работна заплата" на предприятията, организацияте и учреж-

денята на територията на окръга. Някои от данните се наблюдават чрез отделите "Финанси" при народните съвети.

От фонда на работната заплата се изключват натуралните плащания на работниците в някои отрасли и дейности на народното стопанство. Изключва се също така фондът на работната заплата, изплащан в чужбина.

П а р и ч н и д о х о д и о т Т К З С. В този показател на баланса се включват паричните доходи на кооператорите, получени от ТКЗС за отработените трудови дни в основната или спомагателните дейности на стопанствата. По значение за формиране на паричните доходи на населението този източник е на второ място, след фонд "Работна заплата". Освен паричните доходи на кооператорите тук се отразяват и паричните доходи на управленческия персонал, специалистите и обслужващия персонал в ТКЗС.

За определяне на паричните доходи, получени от ТКЗС, се използва балансът за паричните доходи и разходи на ТКЗС, който се разработва на базата на отчетите на ТКЗС и балансите за селскостопанската продукция. В окръжен мащаб се използват производствено-финансовите планове на ТКЗС, техните отчети и плановете на изкупвателните организации. При изменение равнището на цените за изкупуване на селскостопанските произведения е необходимо да се внасят изменения и в баланса на паричните доходи и разходи.

П а р и ч н и д о х о д и о т п р о д а ж б а н а с е л с к о с т о п а н с к а п р о д у к ц и я на изкупвателните организации. Тук се планират паричните доходи на кооператорите, на частните земеделски стопани, на работниците и служителите от продажба на селскостопански произведения на изкупвателните организации.

Данни за планирането на тази група парични доходи се черпят от баланса на селскостопанската продукция и плановете на специализираните изкупвателни организации.

П е н с и и п о м о щ и. Размерът на доходите на населението, получени от пенсии, се установява на базата на отчетни данни за броя на пенсията, техният прираст през плановата година и средният размер на пенсията, предвиден по плана за дадения период.

Плановият размер на помощите се установява чрез изчисляване на коефициент, определен на базата на отчетни данни за фонда на работната заплата и изплатените помощи през отчетния период. Вземат се под внимание и мероприятията, които ще се проведат за увеличаване на помощите през плановия период.

С т и п е н д и и. В този показател се планират паричните доходи на населението от стипендии, изплатени на учащите се във висши и средни учебни заведения. В национален мащаб техният размер се установява по данни на отделните министерства и ведомства, а в окръжен мащаб по данни на учебните заведения, предприятията и организации, които отпускат стипендии за издръжка на учаци се. В окръзите стипендиите, отпускани от предприятията и организациите за издръжка на учаци се в други окръзи и в чужбина не се вземат под внимание.

П а р и ч н и п о с т ъ п л е н и я о т ф и н а н с о в о - к р е д и т н а т а с и с т е м а. Към паричните постъпления от финансово-кредитната система се отнасят лихвите от влогове, обезщетения по застраховки и лични заеми от банковите институти.

Лихвите от влогове се планират едновременно в приходната и разходната част на баланса. Те се явяват като паричен доход на населението, но обикновено остават за увеличаване на влоговете, поради което се отразяват и в разходната част на баланса, заедно с прираста на спестяванията. По такъв начин вниманието им върху покупателния фонд на населението се елиминира. Данни за планирането се вземат от ДСК.

Планът за паричните доходи на населението от обезщетения по застраховки се разработва на базата на данните за размера на обезщетенията, които ДЗИ изплаща.

Данни за отпусканите заеми на населението от кредитните институти за индивидуално жилищно строителство, за закупуване на стоки и пр. се черпят от клоновете на БНБ, ДЗИ, взаимомомагаателните каси при профкомитетите на предприятията и др.

Д р у г и п а р и ч н и д о х о д и. Тази статия отразява паричните доходи, които поради различието в характера им не са отнесени в разгледавите досега показатели на баланса. Такива парични доходи са: командировки, еднократни парични награди, доходи от продажба на вторични суровини, печалби от Дър-

жавната лотария и Спортния тотализатор, наеми, плащани на населението от държавни, кооперативни и обществени предприятия и организации, доходи от продажба на движими и недвижими имоти на държавни, кооперативни и обществени предприятия и организации, върнати дялови вноски от кооперации, взаимноспомогателни каси и др. Данни за планирането на паричните доходи по този показател се вземат от съответните предприятия, учреждения и обществени организации, извършващи плащания.

П р е в о д и и в н а с я н е н а п а р и. Планирането на този показател има голямо значение за установяване размера на закупателния фонд на населението и наличните пари у него. Тук се отразяват преводите и пренасянето на пари от и за чужбина в общия баланс за цялата страна, а в окръжните баланси преводите и пренасянето на пари от и за окръга. В баланса по тази статия се отразява само разликата между постъпленията от преводи и внасяне на пари и разходите от преводи и изнасяне на пари. Когато тази разлика е положителна се отнася в приходната част на баланса, а когато е отрицателна в разходната му част.

Данни за размера на преводите на пари за окръга и извън него се набират от пощенските станции и поделенията на БНБ. По-трудно се установяват изнасянето и внасянето на пари от и за окръга от населението на ръка. За да се направи това е необходимо да се извършат наблюдения и изследвания.

Както бе изтъкнато в подразделение "Б" се отразяват взаимоотношенията между отделните групи от населението. В приходната част на баланса се показват доходите от продажба на стоки и оказани услуги между населението.

Обемът на паричните доходи от продажба на стоки със селскостопански характер се определя от наблюденията на продажбите на кооперативните пазари. Тук се вземат под внимание всички фактори, от които зависи обема на продажбите на кооперативните пазари от кооператори, частни стопани, работници и служители. Такива фактори са: размерът на посевните площи, средните добиви, натуралното заплащане труда на кооператорите, планираната за изкупуване продукцията от изкупвателните организации, равнището на цените на кооперативните пазари и др.

Доходите от оказани услуги между населението обхващат паричните доходи на некооперираните занаятчии и лицата със свободни професии - лекари, зъболекари и др. Данни за планирането на тази група парични доходи се вземат от финансовите отдели на народните съвети.

Подразделение "А" в разходната част на баланса се планира в две основни направления - нестокови разходи и спестявания, от една страна, и от друга - стокови разходи. Стоковите разходи по същество представляват покупателния фонд на населението.

Нестоковите разходи ще бъдат разглеждани в последователност, както са отразени в баланса.

Разходи за комунално-битови услуги. Тук се отнасят разходите на населението за наемни, вода, канализация, чистота, електрическа енергия за осветление и домакински нужди, бръснаро-фризьорски услуги, фотография, хотели, перални, химическо чистене и др. Данни за планирането на тези разходи се набират от предприятията и организацията, които извършват тези услуги.

Разходи за транспорт и съобщения. В тази статия на баланса се отразяват разходите на населението при пътувания и превоз на багаж с различните видове транспорт, а също така за изпращане на колетни претки, писма, телеграми, водене на телефонни разговори, радиофикация и пр. Планирането на споменатите парични разходи става по данни на министерствата и ведомствата и техните подразделения по места. Тъй като тези ведомства и техните подразделения извършват услуги и на предприятията и организации, трябва от общите приходи за извършените услуги да се отделят тези, които представляват разходи за населението. За тази цел често пъти се налага да се извършват специални наблюдения и изследвания.

Разходи за посещения на кина, театри и др. Планирането на тази група парични разходи става чрез финансовите планове на предприятията на народните съвети, които са разработени на базата на отчетни данни и разширяване на мрежата от кина, театри, циркове, стадиони, изложби и др.

Разходи за пребиваване в почивни домове, санаториуми, детски гради-

и и др. Паричните разходи на населението по този показател се установяват по данни на отделите "финанси" при народните съвети, на окупните комитети на профсъюзите и органите на М-вото на народното здраве. Вземат се под внимание също така прирастът на легловия фонд и почивните домове и санаториуми, разширението на детските градини и ясли и таксите, плащани при ползването им от населението.

Д а н ъ ц и и т а к с и. Планирането на разходите за плащане на данъци и такси и тяхното разпределение по социални групи става по данни на финансовите отдели при народните съвети. Най-голямо относително тегло на тези разходи има данъкът върху общия доход, който се установява на базата на фонда на работната заплата, изплащан на работниците и служителите. За селското население той се установява въз основа на средния данък на домакинство за предплановия период и броя на домакинствата през плановия период.

Планирането на данъка върху сградите става на базата на данните за оценка на сградите, платения данък през предшествувания период и прирастът на сградите през плановия период.

В таксите на горското стопанство не се включва стойността на дървата на корен, на вършината, шумата и пр., тъй като те се включват в стокооборота на дребно.

Останалите данъци и такси се планират на базата на отчетни данни и измененията, които ще настъпят през плановия период в резултат на различни нормативни документи.

В тази статия на баланса не се вземат под внимание данъците и таксите, плащани от предприятията, организациите и учрежденията.

З а с т р а х о в а т е л н и и о с и г у р и т е л н и в н о с к и. Тук се включват паричните вноски на населението по задължителни и доброволни застраховки към ДЗИ, а също така осигурителните вноски, плащани от кооперирателите занаятчии, частни занаятчии и лица със свободни професии към Съвета за взаимно осигуряване членовете на ТПК.

Ч л е н с к и в н о с к и в о б щ е с т в е н и о р г а н и з а ц и и и д я л о в и в н о с к и в к о о п е р а ц и и. В тази статия се планират членските вноски, които населението плаща към различните обществено-политически орга-

кizations, дяловите вноски в ТПК, потребителните кооперации и встъпнителните вноски към взаимоспомагателните каси. Планирането на членските вноски става на базата на прираста на членовете на обществено-политическите организации и фонда на работната заплата. Данни за планирането им се набират от самите организации.

П о г а с я в а н е н а з а е м и. По този показател се планират вноските, които населението прави за погасяване на ползвани заеми от поделенията на БНБ, ДЗИ и взаимоспомагателните каси. Необходимата информация за планирането им се набира от институтите, които отпускат кредити на населението.

Д р у г и п а р и ч н и р а з х о д и. Тук се включват парични разходи с различен характер, които не могат да се отнесат към разглежданите по-горе показатели. Такива разходи са: услуги от юридически консултации, обучение в различни курсове, преработка на селскостопански произведения от държавни и кооперативни предприятия и организации, разходи за закупуване на лотарийни билети и спортното, купуване на имоти от държавни и обществени предприятия и организации и др.

Показателят **п р е в о д и и з н а с я н е** на паричен бе изяснен при разглеждането на показателите в приходната част на баланса.

След планирането на нестоковите разходи в отделна статия се планират и **с п е с т я в а н и я т а** на населението. В този показател на баланса се планира само прирастът на спестяванията. Ако спестяванията на населението се планират с намаление, размерът на намалението се отнася в приходната част на баланса в показателя "Постъпления от финансово-кредитната система". Данни за планирането на спестяванията се вземат от БНБ и нейните поделения. Този показател зависи изключително от ръста на паричните доходи, обемът и структурата на стоковите фондове.

С т о к о в и т е р а з х о д и /п о к у п а т е л н и я т ф о н д/ на населението се планира като разлика между паричните доходи на населението, от една страна, и нестоковите разходи и прираста на спестяванията - от друга, като се вземе под внимание изменението на остатъка от налични па-

ри у населението.

Изменението на наличните пари у населението се определя чрез планирането на превизионното на паричните доходи над паричните разходи или на разходите над доходите на населението. В зависимост от това дали разликата е положителна или отрицателна се отнася в приходната или разходната част на баланса. Превизиването на паричните доходи над паричните разходи показва остатъка на пари у населението. При разработването на окръжните баланси, трябва да се има предвид, че част от остатъка на пари у населението може да се разходва в други окръзи. Изменението на наличните пари у населението е в пряка зависимост от ръста на паричните доходи, нестоковите разходи, покупателния фонд на населението, спестяванията, обема и структурата на стоковите фондове.

Покупателният фонд се разпределя на две части: за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия и продукцията на общественото хранене; за покупка на стоки от ТКЗС.

Покупката на стоки от ТКЗС се определя на базата на производствено-финансовите планове на ТКЗС, като от общата сума на покупките се приспадат покупките за ведомствени нужди. Остатъкът представлява покупка на стоки от населението.

Паричните разходи на населението за покупка на стоки от държавните и кооперативните търговски предприятия и организации и продукцията на общественото хранене се планират, като от общата сума на покупателния фонд на населението се приспадат разходите за покупка на стоки от ТКЗС.

Разпределението на покупателния фонд на населението на две части - за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия, от една страна, и от друга - от ТКЗС, има съществено значение за разработването на оптимален план за стокооборота общо за страната и отделните окръзи, а също така за отделните предприятия.

В разходната част на подразделение "Б" на баланса се планират паричните разходи на населението за покупка на стоки от кооперативно-пазарната търговия, без покупката на стоки от ТКЗС, а също така заплащането на услуги, извършени от частни занаятчии и лица със свободни професии. Планирането на тези разходи се извършва изключително чрез наблюдения, изследвания и

данни от финансовите отдели на народните съвети за облагаемите доходи на занаятчните и лицата със свободни професии с данък върху общия доход.

Разработването на баланса за паричните доходи и разходи на населението има извънредно голямо значение за планирането на търговската дейност, особено при планирането на обема и структурата на стокооборота.

За да изпълни по-пълно своето предназначение е целесъобразно балансът за паричните доходи и разходи на населението да се разработва не само в национален и окръжен мащаб, но и за отделните градове.

За правилното планиране на платежоспособното потребителско търсене на населението не е достатъчно да се определи само обемът на покупателния фонд на населението. Необходимо е правилно да се определи и неговата структура. Планирането на структурата на покупателния фонд /платежоспособното потребителско търсене/ на населението предполага изясняването на всички фактори, които обуславят тази структура.

Структурата на платежоспособното потребителско търсене се изменя под влиянието на редица фактори, като: промени в цените на дребно на стоките, промени в паричните доходи и спестяванията, промени в натуралните доходи, жилищните условия, промени в състава на населението по пол, възраст, социално положение, професии, култура, нрави и обичаи, природно-климатични условия и др. Поради голямото разнообразие на факторите, които обуславят потребителското търсене, не е възможно за неговото изучаване да се предложи един универсален метод.

Методите за изучаване на платежоспособното потребителско търсене на населението могат да се класифицират в няколко групи:

а. Нормативен метод. Този метод предполага разработването на физиологически и рационални норми за потребление на населението в перспектива. При съставянето на тези норми се вземат предвид достигнатото равнище на потребление, развитието на производителните сили, възможностите за подобряване на материалното благосъстояние на населението, биологическите нужди на човека и пр. Нормите за потребление не бива да се разглеждат като вечни. Необходимо е с изменението на условията - разви-

тието на производителните сили, характера на производствените отношения, покупателната способност на населението и др., да се въвеят изменения в съществуващите норми.

Нормативният метод се използва за изучаване на потребителското търсене и за неговото планиране за по-дълъг период от време. Това налага при текущото планиране, нормите за потребление да се съгласуват с покупателната способност на населението, тъй като нормите за потребление отразяват потребностите на населението в определен период от време, а не платежоспособното потребителско търсене.

Освен това при планиране на необходимия стокос фонд за задоволяване платежоспособното потребителско търсене чрез физиологичните и рационални норми за потребление трябва да се има предвид, че населението задоволява част от своите потребности извън пазара. За предметите с характер на дълготрайно потребление е наложително да се отчита и степента на задоволяване на потребностите и тяхното физическо и морално износване. Нормативният метод не отчита и различието в потребителското търсене на населението, предизвикано от доходите, нравите, обичаите, културата, професиите, възрастта и пр. Той не е пригоден за изучаване и вътрешногруповата структура на потребителското търсене. Това налага при използването му да се подхожда много внимателно.

б. Метод на преките контакти с потребителите. За изучаване на незадоволеното и формиращото се потребителско търсене при този метод се използват различни средства - анкетни карти, беседи с купувачите, провеждане на стокоски изложения, модни ревюта, конференции и пр. Чрез непосредствения контакт с потребителите се цели да се установи до каква степен са задоволени потребностите на населението и насоките на изменение на потребителското търсене.

в. Метод на изучаване платежоспособното потребителско търсене чрез данните на оперативната, счетоводната и статистическата отчетност. При този метод чрез изучаване на данните за продажбите, стокосите постъпления, движението на стокосите запаси и тяхната обръщаемост се получава представа за степента на задоволяване на потребителското търсене през отчетния период и насоките на неговото изменение в перспектива.

г. Математико-статистически методи. Тук се отнасят методът на корелационния и регресивен анализ, методът на линейното програмиране, методът на изчисляване еластичността на потребителското търсене и др. Тези методи независимо, че все още нямат голямо практическо приложение имат голямо познавателно значение и са с бъдеще. Разбира се, успоредно с тяхното приложение в перспектива ще се използват и останалите методи, тъй като не всички фактори, които влияят върху обема и структурата на потребителското търсене, могат да се изразят количествено, чрез използването на статистико-математическите методи.

Чрез използването на метода на корелационния и регресивия анализ се отстранява влиянието на случайните фактори и се създава възможност по-точно да се изрази зависимостта на потребителското търсене от основните фактори, изразени във вид на математически функции или като уравнения на регресиата.

Регресиата бива проста и множествена. Простата регресия е функция на потребителското търсене с един фактор, т.е. с една независима променлива, а множествената регресия е функция на потребителското търсене с два и повече фактори.

Простата регресия може да бъде изразена с уравнениата на правата линия, параболата от втора степен, на параболата от n -та степен, хиперболата, показателното уравнение и др. В най-общ вид простата регресия може да се изрази с уравнението:

$$y = f(x)$$

Ако приемем, че зависимостта между потребителското търсене и независимата променлива /изучавания фактор/ има линейен характер, то уравнението на регресиата ще бъде:

$$y = a + bx,$$

където: y изразява зависимата променлива, т.е. потребителското търсене; a и b са параметри на уравнението; x е независимата променлива, т.е. факторът, чието влияние се изучава.

Уравнениата на множествената регресия могат да бъдат линейни, криволинейни и смесени. В най-общ вид множествената регресия може да се представи с уравнението:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$$

Ако приемем, че зависимостта между потребителското търсене и изучаваните фактори, които го обуславят или линейен характер, то уравнението на регресиата ще има следният вид:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n$$

където: y е зависимата променлива /потребителското търсене/; a_0, a_1, a_2, a_n са параметри на уравнението; x_1, x_2, x_n са независимите променливи: т.е. факторите, които обуславят потребителското търсене.

Много важен момент в работата по изучаването на потребителското търсене чрез метода на корелационния и регресионния анализ е да се определи правилно зависимостта между потребителското търсене и факторите, които го обуславят и най-точно да се изрази тази зависимост с подходящо математическо уравнение.

Корелационният и регресионният анализ може да се използва и за прогнозиране на потребителското търсене, но не за по-дълъг от 6-7 годишен период. Това е така, защото този метод предполага пренасяне на определена закономерност при реализираното потребителско търсене за бъдещ период от време. А потребителското търсене в перспектива се изменя под влиянието на изменението на силата и насоката на факторите, които го обуславят. Но при планомерното и пропорционално развитие икономиката на страната за посочения период от време не настъпва рязко изменение на факторите, които обуславят потребителското търсене.

За изучаване на потребителското търсене може да се използва и методът на коефициента на еластичността на потребителското търсене в зависимост от дохода, цената или други фактори.

Коефициентът на еластичност $/K_e/$ показва процентното изменение на потребителското търсене под влияние на изменението на възприетия фактор - парични доходи, стокооборот, цена и пр. с един процент. Например ако възприемем, че коефициентът на еластичност на потребителското търсене от дохода $/K_{e,d}/$ за стока "А" е 0,75, то значи, че с увеличението на доходите на населението с 1%, потребителското търсене за същата стока ще нараства с 0,75. Ако приемем, че през плановия период се превидва доходите на населението да нарастнат с 10%, то разходите за покупка на стоката "А" ще нарастнат със 7,5% $/10 \times 0,75/$.

Коефициентът на еластичността на потребителското търсене е винаги положителна величина. Когато той е по-голям от единица $/K_e > 1/$ е прието потребителското търсене да се нарича еластично, когато той е по-малък от единица $/K_e < 1/$, потребителското търсене е нееластично, а когато коефициентът на еластичността е равен на единица $/K_e = 1/$ казваме, че потребителското търсене е твърдо, т.е. не се влияе от изменението на изследваните фактори - цена, доход, качество на стоките или други фактори^{1/}.

Коефициентът на еластичност може да се използва и за прогнозиране на потребителското търсене по групи и видове стоки, но само, ако през изтеклия период от време, на чиято база е изчислен той, е имало нормално задоволяване на потребностите на населението. В противен случай е наложително империчните данни за разходите за покупка /стокооборота/ за дадената група /вид/ стоки да се коригира до степен пълно задоволяване на потребностите на населението. При положение, че не се извърши подобна корекция, изчисленият коефициент за еластичност на потребителското търсене е нереален, което дава отражение и върху прогнозата.

Изучаването на структурата на платежоспособното потребителско търсене чрез използването на различни методи е основна предпоставка при планиране на продажбите по групи стоки и задоволяване по-пълно потребностите на населението.

^{1/} Проблемите, свързани с използването на статистико-математическите методи в икономиката и планирането на вътрешната търговия, се разглеждат в учебното помагало "Приложение на математическите методи в икономиката и планирането на вътрешната търговия", ДИ Варна, 1970 г. с автори Л.Станев и Кр.Александров.

Г Л А В А V

С Т О К О О Б О Р О Т Н А Д Р Е Б Н О

1. Понятие, състав и значение на стокооборота на дребно

Стокооборотът на дребно обхваща последната, заключителната фаза на стокото обръщение на предметите, предназначени за лично и колективно потребление. След размяната на паричните доходи на населението срещу необходимите му предмети за потребление, стоките напускат окончателно сферата на стокото обръщение и преминават в сферата на личното и колективното потребление. Те загубват стокския си характер и приемат формата на предмети за потребление. Тази размяна е необходимо условие за завършване процеса на стокото обръщение. От този момент стоките не подлежат на по-нататъшна препродажба и преработка.

Размяната на паричните доходи на населението срещу стоки за потребление определя икономическия характер на стокооборота на дребно. Като икономическа категория стокооборотът на дребно е присъщ на всички общественно-икономически формации, където съществува стокско производство. В условията на социалистическото общество, той изразява стокско-паричните отношения между социалистическите предприятия и населението.

Стокооборотът на дребно по обем не се покрива с личното и колективното потребление, независимо, че той представлява основната част от него. Една част от потреблението на населението се задоволява извън пазара за сметка на продукцията, получена от личните стопанства на кооператорите, работниците и служителите и натурално заплащане труда на кооператорите в ТКЗС. Тук се отнасят преди всичко някои селскостопански произведения. Освен това в потреблението се включват битовото потребление на вода, електрическа енергия, амортизацията за жилищния фонд и някои специфични фондове за колективно потребление, които не се отчитат като стокооборот на дребно. По-голямата част от предметите за потребление навлизат в сферата на личното и колективно потребление чрез стокооборота на дребно, т.е. чрез размяна-

та на паричните доходи на населението срещу стоки.

От изложеното по-горе следва, че стокооборотът на дребно представлява размяната на част от паричните доходи на населението срещу стоките за потребление.

За осъществяване на стокооборота на дребно са необходими две основни предпоставки - наличието на стоки за потребление, от една страна, и от друга - наличието на парични средства у населението.

Стокооборотът на дребно отразява освен продадените стоки за лично потребление на непосредствените потребители и продадените стоки на държавни, кооперативни и обществени предприятия и организации, предназначени за колективно потребление и задоволяване на някои стопански нужди.

Състав на стокооборота на дребно. В стокооборота на дребно се включват всички продажби на стоки непосредствено на населението, извършени от стационарната и нестационарна търговска мрежа - магазини, павилиони, автомати, сергии, разносната и развозната търговия. Включват се и продажбите, извършени направо от производствените предприятия, заготвителните пунктове и складовете за търговия на едро на населението, независимо от това дали са заплатени в брой или чрез отпуснат кредит.

В стокооборота на дребно се включват още: продажбата на стоки на населението за обмяна и поощрение срещу изкупените селскостопански произведения, продажбата на строителни материали за индивидуално и кооперативно строителство на жилища /без тези, влагани от строителните организации/, продажбата на дърва на корен, вършина, шума, ломен камък, пясък, на формено и специално облекло на работниците и служителите, на които се полага такова, предадените на населението предмети, спечелени от Държавната лотария.

Като стокооборот на дребно се отчитат и някои продажби на стоки на предприятия, организации, учреждения и ТКЗС, като: продажбата на спомагателни материали и резервни части на предприятията за извършване на услуги на населението; продажбата на стоки за домакински нужди и извършване на текущ ремонт, продаж-

бата на стоки за храна на обслужваните лица от болници, санаториуми, почивни домове, детски ясли и други, които не са търговски организации и не отчитат стокооборота на дребно; стоките давани като противострови на работниците в предприятията; продажбата на брашно от ДСО "Зърнени храни" на фурните на ТКЗС за хлебопечене.

В стокооборота на дребно се отчитат и оборотите от услугите, които имат производствен характер, извършвани от държавните и кооперативните предприятия и организации на населението. Таква услуги са: поръчки на нови и поправка на употребявани мебели, облекла, обувки, домакински уреди, радиоапарати, телевизори и предмети за задоволяване на спортни и културни потребности на населението.

Чрез тези услуги се създава нова потребителна стойност и се увеличава стойността на предметите за потребление. Освен това те съдействуват за продължение времето на тяхното потребление. В стокооборота на дребно се вълчва само новосъздадената стойност, а не цялата стойност на предмета.

В състава на стокооборота на дребно се отразяват също така всички продажби на готови стоки и храна, произведена в различните типове заведения за обществено хранене на населението.

Оборотите на кооперативно-пазарната и частната търговия са също стокооборота на дребно, но те се планират от държавата, поради което се отчитат със специални отчетни форми отделно.

Не се отразяват в стокооборота на дребно продажбите на стоки от една на друга търговска организация на търговия на дребно, включително и предприятията за обществено хранене и столовете за по-нататъшна препродажба и преработка; продажбата на стоки и материали на промишлени предприятия за преработка в други стоки; стойността на върнатите от купувачите стоки; продадените отоплителни материали на предприятията за производствени цели; начетите на материално-отговорните лица.

Не се вълчват и оборотите на някои видове комунално-битови услуги, като: доходите от пране, гладене, химическо чистене, строително боядисване, текстилно боядисване, каменоделство, напрана на водопроводни и електрически инсталации, бръснаро-фризьорски услуги; продажбата на билети за кино,

театър, опера, спортни състезания, Държавната лотария; доходите от държавните и кооперативните предприятия и организации за изработка или поправка на предмети за обзавеждане и други цели на организации, предприятия и учреждения.

От изложеното по-горе следва, че в стокооборота на дребно се включват:

а. Вещки стоки, продадени в брой или на кредит непосредствено на населението за задоволяване на неговите лични потребности;

б. Вещки продажби на стоки от фонда на населението на предприятия, организации и учреждения с предназначение за колективно потребление или за домакински нужди и извършване на малки текущи ремонти;

в. Оборотите от ателиетата на държавните и кооперативните предприятия и организации за извършване на услуги с производствен характер, непосредствено на населението.

Изхождайки от трите основни форми на търговия в нашата страна, стокооборотът на дребно се дели на откокооборот на държавната, на кооперативната и на кооперативно-пазарната търговия. От общия обем на стокооборота на дребно у нас основно място заема стокооборотът, реализиран в държавната търговия, следван от стокооборота, реализиран от кооперативната търговия. Относителното тегло на стокооборота на кооперативно-пазарната търговия е незначително: едва 1-1,5% от общия обем на стокооборота на дребно.

Н а р о д н о с т о п а н с к о з н а ч е н и е н а с т о к о о б о р о т а н а д р е б н о . Стокооборотът на дребно играе много важна роля в развитието на икономиката на страната. Обемът на стокооборота на държавната и кооперативната търговия се явява основен показател на плава за развитието на социалистическата вътрешна търговия и един от важните показатели за развитието на цялото народно стопанство. В него намират отражение развитието на промишлеността, селското стопанство и другите отрасли на народното стопанство, които произвеждат предмети за потребление. В него се отразяват също нарастването на паричните доходи на населението и непрекъснатото подобряване материалното и културното благосъстояние на народа.

Стокооборотът на дребно е синтетичен показател за развитието на народното стопанство и културата в нашата страна. Той отразява редица важни народно стопански пропорции, като: съотношението в темповете на развитие на отраслите, които произвеждат средства за производство, разпределението на националния доход между фонд "Нагрупване" и фонд "Потребление", разпределението на фонд "Потребление" между фонд "Индивидуално" и фонд "Колективно потребление", съотношението и развитието на стокното предлагане и платежоспособното потребителско търсене и пр.

Развитието на стокооборота на дребно е свързано с редица показатели, които характеризират състоянието на народното стопанство. Той е в непосредствена връзка с развитието на производството на предмети за потребление, числеността на заетите лица в народното стопанство и нарастването на фонда на работната заплата, изкупуването на селскостопански произведения, паричното обръщение, държавния бюджет, развитието на културата и т.н.

Чрез стокооборота на дребно се реализира продукцията на отраслите, които произвеждат предмети за потребление, което дава възможност да се възстановят извършените разходи на труд и материали в производството. С това се създават условия за подновяване процеса на производството на по-висока основа, за увеличаване обема, разширяване на асортимента и подобряване качеството на стоките за задоволяване потребностите на народното стопанство. С реализирането на стойността и потребителната стойност на стоките, те получават обществено признание.

Посредством стокооборота на дребно се задоволява потребителското търсене на населението с предмети за потребление и надигане равнището на народното благосъстояние. Чрез стокооборота на дребно членовете на социалистическото общество задоволяват основната част от своите материални и културни потребности, поради което от обема и структурата на стокооборота на дребно на една страна, могат да се правят изводи за материалното и културното благосъстояние на нейния народ. В нашата страна обемът на стокооборота нараства непрекъснато с високи темпове, подобрява се неговата структура, което е гаранция за непрекъснато нарастване на народното благосъстояние.

Чрез размяната на паричните доходи на населението срещу необходимите му предмети за потребление се осъществява социалистическия принцип на разпределение на материалните блага между членовете на обществото. Създават се условия за засилване на материалната заинтересованост на членовете на социалистическото общество, за увеличаване производителността на труда, обема на произвежданата продукция, разширяване на асортимента и подобряване на нейното качество.

Посредством стокооборота на дребно се осъществява икономическата връзка между отделните отрасли на народното стопанство. Той съдейства за специализацията на отраслите и тяхната оптимална концентрация и териториално разпределение, а с това непрекъснато повишаване на ефективността им.

Чрез стокооборота на дребно се осъществява стоквата връзка между районите в страната, с което се създават условия за тяхната специализация, комплексно развитие и премахване на различieto в условията на живот на населението в отделните райони на страната.

Развитието на стокооборота на дребно обезпечавя устойчивост и непрекъснатост на паричното обръщение в страната. Планът за стокооборота на дребно е органически свързан с касовия план на БНБ.

Търговията активно участва и при формирането на държавния бюджет и бюджетите на местните народни съвети. Чрез стокооборота на дребно се реализира данъкът върху оборота, който е включен като съставна част на цените на стоките с характер на предмети за потребление. Освен това търговските предприятия правят отчисления от печалбата си за републиканския и местните бюджети. По такъв начин посредством стокооборота на дребно се укрепват финансите на страната и се ускорява процесът на социалистическото строителство.

2. Закономерности в развитието на стокооборота на дребно у нас

Закономерностите в развитието на стокооборота на дребно в нашата страна се обуславят от общите закономерности, които определят развитието на икономиката и цялото общество, по пъ-

тя на социалистическото строителство. Успоредно с това, някои от закономерностите в развитието на стокооборота на дребно се определят от действието на икономическите закони във сферата на стоковото обръщение.

При реализирането на стокооборота на дребно в нашата страна се проявяват следните основни закономерности:

- а. непрекъснато нарастване обема на стокооборота на дребно и развитието му с високи темпове;
- б. подобряване структурата на стокооборота на дребно;
- в. неравномерно развитие на стокооборота на едно лице от населението в града и селото;
- г. неравномерното развитие на стокооборота на дребно на едно лице от населението по райони;
- д. неравномерно разпределение на стокооборота на дребно по сезони.

В следващото изложение ще бъдат разгледани последователно посочените основни закономерности в развитието на стокооборота на дребно в нашата страна.

Непрекъснато нарастване обема на стокооборота на дребно и развитието му с високи темпове. Проявяването на тази закономерност в развитието на стокооборота на дребно у нас се вижда от данните в следната таблица:

Т а б л и ц а
за развитието на стокооборота на дребно в НРБ

Години	Стокооборот по текущи цени в млн. лева	Индекси на стокооборота на дребно 1952 г. - 100
1952	1155,1	100,0
1956	1516,3	183,2
1960	2388,3	292,9
1965	3599,1	415,3
1970	5627,4	628,3
1972	6384,7	713,5
1973	6962,0	776,4

През 1973 спрямо 1952 г. стокооборотът на дребно е нараснал над 7,76 пъти. Тези темпове на развитие не бяха познати за капиталистическа България. Те не са познати дори и за най-развитите в икономическо отношение капиталистически страни. Така например, през периода 1963-1973 години стокооборотът на дребно в нашата страна се е увеличил 2,13 пъти, а в САЩ - 2,04 пъти, в Англия - 1,54 пъти, в ГФР - 1,09 пъти, в Швейцария - 1,98 пъти и пр.^{1/}

Доказателен факт за непрекъснатото развитие на стокооборота на дребно в нашата страна е увеличаването на абсолютната сума на стокооборота на един процент прираст. Докато през 1952 г. на един процент прираст на стокооборота съответствуват 11251 х.лв., то през 1973 г. на един процент прираст съответствуват 69620 х.лв.

В тази закономерност на развитие на стокооборота на дребно намира пряко отражение основния икономически закон на социализма - непрекъснато подобряване на материалното и културно благосъстояние на членовете на социалистическото общество.

Нисоките темпове на развитие на стокооборота на дребно у нас се обуславят от действително следните фактори:

а. Непрекъснато нарастване на националния доход. В резултат на бурното развитие на производителните сили и установяване на социалистически производствени отношения, икономиката на нашата страна укрепва за сравнително кратък период от време. Това създаде благоприятни условия за бързо нарастване на националния доход. През периода 1952-1973 г. той се увеличи 5,28 пъти. Само през годините на петата петилетка /1966-1970 г.г./ той нарасна с 22%, а през шестата петилетка /1971-1975 г.г./ се предвижда той да нарасне с 47-50 %.

б. Социалистическият начин на разпределение и използване на националния доход. По-голямата част от националния доход се използва за лично и колективно потребление. През 1973 г. съотношението между фонд "Потребление" и фонд "Нагрупване" на националния доход е било 72,3:27,7. В директивите за развитието на народното стопанство през шестата петилетка се пред-

^{1/} Статистически годишник, НРБ, 1974 г.

дребно.

д. Непрекъснато нарастване обема на стоковото предлагане и подобряване на неговата структура. С развитието и усъвършенствването на производителните сили се създават условия за увеличаване обема и разширяване асортимента на произвежданите стоки с характер на предмети за потребление. Това води до увеличаване на стоковия фонд, който е материална основа за развитието на стокооборота на дребно. В Директивите за развитието на народното стопанство през периода 1971-1975 г.г. е отделено специално място на развитието на производството на предмети за потребление. Предвижда се тяхното производство да нарастне с 50% и да се преодолее съществуващото несъответствие между потребителското търсене и стоковото предлагане на някои стоки. Ликвидирането на дефицитността на някои стоки ще се отрази положително върху развитието на стокооборота на дребно и снабдяването на населението с предмети за потребление. Върху развитието на стокооборота и потреблението на населението благоприятно ще се отрази и набелязаната програма за разширяване асортимента и подобряване качеството на стоките за потребление.

С разработената прогноза за развитието на търговията до 1990 г. от Министерството на вътрешната търговия се предвижда през периода 1971-1990 г. общият обем на стокооборота на дребно да нарасне близо 3,8 пъти. Успоредно с това ще се подобри и неговата структура.

П о д о б р я в а н е с т р у к т у р а т а н а с т о к о о б о р о т а н а д р е б н о. Развитието на производителните сили и непрекъснатото подобряване на материалното и културно благосъстояние на населението в нашата страна водят до подобряване структурата на стокооборота на дребно. Съществува трайна тенденция за нарастване на стокооборота за хранителни стоки с по-високи темпове, в сравнение с темповете на развитие на стокооборота за хранителни стоки. Това се потвърждава от данните в приложената таблица.

Т а б л и ц а

за стокооборота на дребно за хранителни и
нехранителни стоки, включително и общест-
вено хранене ^{1/}

Показатели	Г о д и н и					
	1952	1956	1960	1965	1970	1973
<u>Индекси при база</u> <u>1952=100</u>						
1. Хранителни стоки	100,0	177,5	264,8	370,7	504,2	607,5
2. Нехранителни стоки	100,0	188,7	319,6	458,0	751,1	946,6
О б щ о	100,0	183,3	292,9	415,3	628,3	776,4
<u>В процент от стоко-</u> <u>оборота</u>						
1. Хранителни стоки	48,8	47,3	44,1	43,6	40,8	39,7
2. Нехранителни стоки	51,2	52,7	55,9	56,4	59,2	60,3
О б щ о	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

През периода 1952-1973 г.г. продажбите на нехранителни стоки са нараснали 9,47 пъти, а на хранителни стоки 6,07 пъти. В резултат на това непрекъснато се увеличава относителното тегло на стокооборота, реализиран от нехранителни стоки за сметка на намаляване относителното тегло на стокооборота от хранителни стоки. През 1952 г. относителното тегло на стокооборота на дребно за нехранителни стоки е било 51,2%, а през 1973 г. то нараства на 60,3%. За същия период от време относителното тегло на стокооборота за хранителни стоки от 48,8% се намалява на 39,7%.

Тази закономерност в изменението на структурата на стокооборота на дребно ще се запази и в перспектива. С по-високи

^{1/} Статистически годишник на НРБ, 1974 г.

темпове ще се развива стокооборотът от нехранителни стоки. В концепцията за развитието на търговията се предвижда стокооборотът от нехранителни стоки да нарасне 4,0 пъти през периода 1971-1990 г.г. и относителното му тегло от общия обем на стокооборота да представлява 64%, а стокооборотът от хранителни стоки за същия период от време да нарасне 2,9 пъти и относителното му тегло да бъде 36%.

Тази прогноза е правилна, тъй като при хранителните стоки може да се постигне абсолютно задоволяване на потребностите на членовете на социалистическото общество, а при нехранителните стоки задоволяването на потребностите има относителен характер. Потреблението на по-голямата част от нехранителните стоки се ограничава не от тяхната потребителна стойност, а от покупателната способност на населението и степента на развитието на производителните сили.

С развитието на производителните сили и подобряването на материалното благосъстояние на населението, потреблението на хранителните стоки и някои видове нехранителни стоки непрекъснато ще се приближава до своята абсолютна граница и потреблението ще се увеличава главно за сметка на замяната на едни стоки с други. Потреблението на нехранителни стоки, особено на тези, които задоволяват културни потребности на населението, непрекъснато ще се увеличава. При тях не може да се постигне абсолютно задоволяване на потребностите. С повишаването на покупателната способност на населението ще се съкращават сроковете за морално износване на предметите за потребление и ще се повишават изискванията за високо качество на стоките. Това ще стимулира развитието и усъвършенстването на производството.

Структурни изменения настъпват и в стокооборота на дребно на споменатите две основни групи стоки - хранителни и нехранителни.

В групата на хранителните стоки с по-бързи темпове се развива стокооборотът в заведенията за обществено хранене в сравнение със стокооборота на магазините за хранителни стоки. През периода 1956-1973 г.г. продажбите в общественото хранене по цени на 1957 г., са нараснали 5,8 пъти, а в търговската мрежа за хранителни стоки 3,8 пъти. Тази тенденция ще бъде още по-

смяло подчертана в перспектива, тъй като общественото хранене трябва да се превърне в основна форма на хранене.

С по-високи темпове се развиват продажбите на висококалоричните и богати на витамини хранителни стоки за сметка на намаляване продажбите на нискокалоричните и бедни на витамини стоки. Например, през периода 1952-1973 г.г. продажбите на някои висококалорични стоки са нараснали съответно: на месо - 4,6 пъти, на месни произведения - 7,4 пъти, на сирене и кашкавал - 4,6 пъти, на захарни изделия - 7,7 пъти, на мляко - 8,0 пъти, а за същия период, таква нискокалорични стоки, като тестени изделия - 3,0 пъти, на ориз 2,9 пъти, на картофи - 2,0 пъти и пр.

С ускорени темпове нарасват продажбите на готовите и полуготовите хранителни стоки, които без или с минимална топлина на обработка са готови за консумация.

Подобни структурни изменения се наблюдават и при реализирането на стокооборота за нехранителни стоки. С по-високи темпове се характеризират продажбите на стоките, предназначени за задоволяване на културно-битови нужди. Само за периода 1960-1973 г.г. продажбите на телевизори са нараснали 38 пъти, на хладилници - 53 пъти, на перални машини за домакински нужди - 2,3 пъти, на леки коли - 17 пъти и др.

По-бързо нарасват продажбите на готови облекла, в сравнение с продажбите на тъкани. Във връзка с увеличаването на жилищното строителство през последните години, с бързи темпове се развиват продажбите на някои видове строителни материали и предмети за обзавеждане на новите жилища.

Посочените закономерности в изменението на структурата на стокооборота на дребно не са случайно и временно явление. Те са резултат от непрекъснатото развитие и укрепване икономиката на нашата страна. Те ще се запазят и в перспектива и структурата на продажбите непрекъснато ще се приближава към физиологичните и рационални норми за потребление.

В перспектива върху структурните изменения на стокооборота на дребно още по-силно влияние ще оказват развитието и усъвършенствването на производителните сили, разширяването на икономическите връзки на нашата страна с другите страни, увеличаването на свободното време на трудещите се, изменението на

създаването и повишаване културата на членовете на социалистическото общество.

С развитието и усъвършенствването на производителните сили ще се създадат условия за разширяване асортимента и подобряване качеството на стоките, ще се създадат нови стоки за потребление, а някои от съществуващите, като морално остарели ще отпаднат от обръщението, ще се съкратят сроците на моралното износване на стоките.

Интегрирането на икономиката на нашата страна с икономиката на другите социалистически страни ще доведе до подобряване в още по-голяма степен структурата на стокооборота на дребно и издигане равнището на народното потребление.

Н е р а в н о м е р н о р а з в и т и е н а с т о -
к о о б о р о т а н а е д н о л и ц е о т н а с е л е -
н и е т о в г р а д а и с е л о т о . С ъ щ н о с т а н а т а з и
з а к о н о м е р н о с т с е и з р а з я в а в т о в а , ч е с т о к о о б о р о т ъ т н а е д н о л и -
ц е о т н а с е л е н и е т о в с е л а т а н а р а с в а с п о - в и с о к и т е м п о в е в с р а в -
н е н и е с г р а д о в е т е . П р е з 1973 г . , в с р а в н е н и е с 1952 г . с т о к о -
о б о р о т ъ т п о с ъ п о с т а в и м и ц е н и /1957 г . = 100/ н а е д н о л и ц е о т н а с е л e -
н и е т о в с е л а т а е н а р а с н а л 8,7 п ъ т и , а в г р а д о в е т е 3,6
п ъ т и . В р е з у л т а т н а т о в а р а з л и ч и е т о в о б е м а н а с т o k o o б o р o т a
н а е д н о л и ц е о т н а с e л e н и e т o в г р a d o в e т e и с e л a т a н e п р e к ъ с н a т o
н а м а л я з а . П р e z 1952 г . с т o k o o б o р o т ъ т н а e д н o л и ц e o т н a с e л e -
н и e т o в г р a d o в e т e e б и л 5,7 п ъ т и п o - г o л я м o т т o з и н a с e л a т a ,
а п р e z 1973 г . т o в a р a z л и ч и e н а м а л я в а н a 2,4 п ъ т и . Т а з и з a k o -
н o м e р н o с т щ e с e з a п а з и и в п e р c п e к т и в a .

Проявлението на тази закономерност в развитието на стокооборота на дребно у нас се обуславя от следните фактори:

а. През последните години партията и правителството проведоха редица мероприятия за подобряване на материалното и културното благосъстояние на селското население, с оглед ликвидиране на различието в условията на живот между градското и селското население. Увеличиха се изкупните цени на редица селскостопански произведения, което се отрази благоприятно върху финансите на земеделските стопанства и заплащането на труда в тях. Проведоха се редица агротехнически и мелiorативни мероприятия, с което се увеличиха добивите в селското стопанство, а с това се повиши възнаграждението на заетите лица в селскостопан-

ското производство. Подобри се пенсионното дело, като се подобри системата на пенсиониране и се увеличи размерът на пенсията на селските стопани.

б. Намаляване относителното тегло на натуралното заплащане труда на кооператорите. С това се намалиха в значителна степен възможностите на селското население да самозадоволява своите потребности с хранителни стоки. Селското население, подобно на градското население, все по-често прибегва до услугите на търговията за задоволяване на потребностите си от хранителни стоки. Независимо от това и в перспектива възможностите на населението от село да самозадоволява своите потребности с някои хранителни стоки ще бъдат по-големи, в сравнение с градското население, поради което, въпреки и незначително, разликата в стокооборота на дребно на едно лице между градското и селското население ще се запази.

в. Оптимално разпределение на производителните сили върху територията на страната и непрекъснато развитие на местната държавна и кооперативна промишленост. Оптималното териториално разпределение на производителните сили и развитието на местната промишленост създава условия за по-пълно използване на трудовите ресурси в селата, за намаляване на сезонността в заетостта на работната ръка в селското стопанство, а с това за увеличаване на паричните доходи на селското население и нарастване на стокооборота на едно лице в селото.

г. Непрекъснато подобряване на материално-техническата база на търговията в селата и създаване на по-добри условия за снабдяване на селското население с широк асортимент стоки. В това отношение благоприятно отражение дава също така подобряване на работата на потребителните кооперации по изучаването на потребителското търсене, подобряване културата на обслужване, подобряване организацията на труда и управлението на търговската дейност.

д. Увеличаване броя на специалистите в селското стопанство, чийто квалифициран труд е сравнително добре платен и се отразява благоприятно върху паричните доходи на селското население, а с това и върху обема на реализирания стокооборот общо и на едно лице от населението.

Неравномерно развитие на стокооборота на дребно на едно лице от населението по райони. Същността на тази закономерност се изразява в това, че стокооборотът на едно лице от населението в изостаналите в миналото райони на страната, нараства с по-високи темпове, в сравнение с добре развитите райони. Това се дължи на провежданата системна политика на партията и правителството за равномерно разпределение на производителните сили върху територията на страната. В резултат на това се създават благоприятни условия за специализация и комплексно развитие на всички райони и за постепенно преодоляване на различието в икономическите и културно-битовите условия на живот в тях.

Доказателство за последователната политика на партията и правителството в това отношение са високите темпове на развитие на стокооборота на едно лице от населението по текущи цени в изостаналите в миналото райони. През периода 1952-1973 г.г. стокооборотът на едно лице общо за страната е нараснал 5,1 пъти, а за някои икономически добре развити райони, той е нараснал съответно за София - 3,0 пъти, за Перник - 4,1 пъти, за Пловдив - 4,8 пъти, за Русе - 5,2 пъти и др. За същия период от време стокооборотът на едно лице от населението в някои изостанали в икономическо отношение в миналото райони е нараснал за Разград - 7,3 пъти, за Търговище - 6,1 пъти, за Благоевград - 5,7 пъти, за Силистра - 6,5 пъти и пр.

Независимо от постигнатото в това отношение, все още някои райони в страната изостават от общото развитие, поради което нарастването на стокооборота на едно лице от населението в тях е под този на страната и на развитите в икономическо отношение райони. Например, за периода, посочен по-горе, стокооборотът на едно лице от населението за Смолян е нараснал 3,5 пъти, за Кърджали - 4,3 пъти, и т.н. Това изоставане ще бъде преодоляно в близките няколко години с изпълнението на мероприятията, утвърдени със специални постановления на Министерския съвет.

Неравномерно развитие на стокооборота на дребно по сезони. Сезонността в реализирането на стокооборота на дребно се дължи

преди всичко на сезонността на производството и потреблението на някои стоки. Тази закономерност се проявява в национален мащаб в отделните райони и населени места за общия обем на стокооборота и за стокооборота по групи и видове стоки.

При реализиране общия обем на стокооборота по тримесечия най-малък относителен дял има първото, а най-висок четвъртото тримесечие. Или, начиная от първото тримесечие, той непрекъснато нараства и през четвъртото тримесечие има най-голям обем. Тази закономерност се запазва и за стокооборота, реализиран в търговската мрежа. В общественото хранене се проявява друга тенденция. Тук през първото и четвъртото тримесечие, относителното тегло на реализирания стокооборот е по-малко, в сравнение с относителното тегло на стокооборота през второто и третото тримесечие. Най-малък е обемът на стокооборота през първото тримесечие и най-голям през третото тримесечие.

Значителни колебания при реализирането на стокооборота на дребно по сезони има и в отделните райони и населени места на страната. Тези колебания са предизвикани от специфичните особености на икономиката, нравите, обичаите и бита на населението. Закономерностите при реализирането на стокооборота на дребно по райони и населени места не винаги съвпадат с тези за страната, което налага да се изучават факторите, които ги обуславят. Например, в гр. Варна и Варненски окръг, поради силното влияние на курортния сезон най-голям е обемът на реализирания стокооборот на дребно през третото тримесечие и най-малък през първото.

Подобни колебания на стокооборота на дребно по тримесечия се наблюдават и за отделните групи и видове стоки. Например, при каучуково-обувните стоки обемът на продажбите е най-голям през четвъртото тримесечие, на вълнените тъкани и облекла от тях през четвъртото и първото тримесечия, на памучните тъкани и облекла от тях през второто и третото тримесечия, на безалкохолните и разхладителни напитки през второто и третото тримесечия и пр. Има редица стоки, като елхи и елхови украинения и други стоки, които имат още по-подчертан сезонен характер на продажби. Стокооборотът от тях се реализира само в навечерието на Нова година.

Изучаването на факторите, които обуславят сезонните ко-

лебания на стокооборота на дребно има голямо значение при неговото планиране по време - тримесечия и месеци.

Основните фактори, които предизвикват колебания при реализирането на стокооборота на дребно по сезони са: климатичните особености на страната и отделните райони, неравномерното разпределение на доходите на населението по сезони, движението на населението в страната и извън нея, запасяването на населението с някои видове стоки, посрещането на някои национални и местни празници и др.

Някои от тези фактори имат сравнително устойчив характер. Те ще действуват със същата сила и в перспектива. Други фактори имат непостоянен характер и ще бъдат преодолени напълно, или най-малко тяхната степен на действие ще бъде сведена до минимум. Например, сезонността в продажбата на стоките, предизвикана от смяната на годишните времена / сезоните / ще действа винаги, но влиянието, предизвикано от неравномерното разпределение на доходите на населението, непрекъснато ще се намалява с подобряването на организацията и условията на работа в различните отрасли на народното стопанство.

Все още, поради недостатъци в снабдяването със суровини и материали, недостатъци в планирането, организацията на труда и управлението на предприятията, заетите лица в промишлеността и строителството получават най-ниски доходи през първото тримесечие. В селското стопанство най-високи са доходите през четвъртото тримесечие.

Със създаването на изобилие от продукти и подобряване организацията на търговията ще се намали влиянието на фактора - сезонно запасяване на населението с някои видове стоки.

На второ място сезонните колебания в стокооборота на дребно се обуславят от сезонния характер на производството и дефицитността на някои стоки. Това е особено голяма сила се отнася за някои стоки, които имат селскостопански произход.

С развитието на производителните сили се създават условия за увеличаване производството на стоки за потребление от населението, за удължаване периода на производството им, а с това и периода на тяхното потребление. Така, през последните години се разшири производството на парникови плодове и зеленчуци, подобри се хладилната материална база на търговията, с

което се удължи срокът на потреблението на редица сезонно произведени селскостопански произведения. В това отношение все още не е направено всичко, което налага да се продължат усилията на различните ведомства.

На трето място трябва да се отбележи, че върху сезонността на стокооборота на дребно дават отражение и фактори със случаен характер, като провеждане на панаири, събори, изменения в модата, изменение равнището на цените на стоките и др. Тези фактори понякога оказват много голямо влияние върху сезонността на продажбите, особено на отделни групи и видове стоки.

3. Показатели на плана за стокооборота на дребно и връзката между тях

Планът за стокооборота на дребно се разработва по следните основни показатели:

1. Продажба на стоките;
2. Стокови запаси:
 - а. начални стокови запаси;
 - б. крайни стокови запаси.
3. Постъпления на стоките /стоково обезпечение/.

Продажба на стоките. Показателят продажба на стоките отразява тяхната реализация, т.е. смяната на стоковата форма на обществен продукт с парична форма /С-П/. Чрез реализацията на стойността на обществен продукт се възстановяват извършените разходи на жив и овеществен труд в процеса на неговото производство. Създават се условия за подновяване на производството на по-широка основа и за надмолвяване потребностите на населението с предмети за потребление, за увеличаване на натрупванията за обществото и ускоряване процеса на социалистическо строителство.

Чрез планирането на продажбите на стоките се създава възможност за съгласуване на потребителското търсене с производствените програми на отраслите, които произвеждат предмети за потребление, т.е. за съгласуване на покупателния фонд на населението със стоковото предлагане по обем, структура, място и време.

Фермирането и поддържането на оптимални пропорции между платежоспособното потребителско търсене /покупателния фонд/ на населението и стоковото предлагане общо и по стокви групи, има много голямо значение за развитието на отделните отрасли и цялото народно стопанство. Създават се условия за съкращаване времето на стоковото обръщение и увеличаване времето за производство за относително намаляване на загубите на материални блага и необходимостта от основни и оборотни средства. Успоредно с това се подобрява снабдяването на населението с предмети за потребление и се засилва материалната заинтересованост в трудещите се за увеличаване производителността на труда и обема на произвежданата продукция. Укрепва се стабилността на паричната единица чрез ускоряване на паричното обръщение. В крайна сметка, чрез реализацията на стоките се укрепва икономиката на страната и отделните отрасли на народното стопанство.

Посредством плана за продажбата на стоките се свързват двете крайни фази на възпроизводството на общественя продукт - производството и потреблението, и се осъществява социалистическия принцип на разпределение на материалните блага между членовете на социалистическото общество. Освен това планът за продажбите е предпоставка за изпълнението на основния икономически закон на социализма - по-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и културни потребности на членовете на обществото.

Чрез съставянето на оптимален план за продажбите на стоките се създават реални предпоставки за засилване въздействието на търговията върху производството на предмети за потребление по отношение на обема, асортимента и качеството на произвежданата продукция. Увеличават се и възможностите на търговията да въздействува върху потреблението, като непрекъснато се увеличава неговият обем и се подобрява структурата му.

Планът за продажбите е основна предпоставка за планирането на останалите показатели на плана за стокооборота - стокви запаси и постъпления на стоките. Той се използва като основна предпоставка за планиране на редица други показатели от търговско-финансовия план на търговските предприятия и организации, като: развитието на материално-техническата база, фонда на работната заплата, числеността на търговските работници, разходите на стоковото обръщение, финансите и др.

Планът за продажбите се разработва по следните два показателя:

а. общ обем на продажбите, т.е. обем на стокооборота на дребно;

б. групово-асортиментна структура на продажбите, т.е. обем на продажбите по групи и по-важни видове стоки.

Планът за продажбите /обема на стокооборота на дребно/ се разработва в стойностно изражение по текущи цени на дребно, но при извършване на анализ на продажбите за минали периоди, данните трябва да бъдат съставени. Това налага продажбите по текущи цени да се коригират с индекса на цените на стоките към дадена година.

С т о к о в и з а п а с и. Стоковите запаси представляват наличните стоки в сферата на стокото обръщение. Те имат предназначение да обезпечат непрекъснатост в продажбите и снабдяването на населението с предмети за потребление.

Чрез планирането на стоките запаси се определя техният оптимален размер, което има голямо значение за ускоряване процеса, на стокото обръщение и намаляване на нецелесъобразните разходи на жив и оцветствен труд на обществото.

Установяването на оптималния размер на стоките запаси има голямо значение и за икономията на търговията, като отразява на народното стопанство и за икономията на отделните търговски предприятия и организации.

Чрез планирането на стоките запаси се създават условия за правилно определяне величината на необходимите оборотни средства, тъй като основната част от тях са стоките запаси. Въз основа на плана за стоките запаси се планират редица показатели от дейността на търговските предприятия, като: стоките загуби в рамките на допустимите норми, необходимостта от складово стопанство, някои елементи от разходите на стокото обръщение, скоростта на стокото обръщение и др.

Планирането на стоките запаси предполага разработването на научнообосновани нормативи за стоките запаси по стоките групи и отделни звена на търговията.

П о с т ъ п л е н и я н а с т о к и т е. Постъпването на стоките представлява превръщането на паричната форма на оборотните средства, вложени в стоки в стокова форма /П-С/.

Постъпленията на стоките са материална основа на стокооборота на дребно и основен източник за попълване на стоките запаси. Те обезпечават непрекъснатост на продажбите и снабдяването на населението със стоки. Чрез тях се покриват планираните загуби от стоки в рамките на допустимите норми и се обезпечават определен резерв за обезпечаване влиянието на непредвидени фактори върху обема на продажбите и стоките запаси, а също така за обезценка на стоки.

Планът за постъпленията на стоките трябва да съответствува на плана за продажбите и прираста на стоките запаси по обем, качество и време. В противен случай той няма да изпълни своето предназначение на материална основа на продажбите.

Показателите на плана за стокооборота на дребно се разработват в следната последователност: първо се разработва планът за общия обем на продажбите, а след това планът за групо-асортиментната структура на продажбите, т.е. обемът на продажбите по групи и видове стоки. После се разработва планът за стоките запаси - начални и крайни. Накрая се планират постъпленията на стоките, чиято величина, както бе посочено, зависи от обема на продажбите, прираста на стоките запаси, планираните загуби от стоки и нуждата от определен резерв за обезценка на стоки.

Показателите на плана за стокооборота на дребно са взаимно свързани и обусловени помежду си. Те се намират в непосредствена балансова връзка, която се изразява в следното:

Схема на стокос балансе

Р е с у р с и	Използване на ресурсите
1. Стокови запаси в началото на годината /Зк/	1. Продажи от държавната и кооперативната търговия /С/
2. Постъпления на стоките /П/ а. от централизиран стокос фонд б. от децентрализиран стокос фонд	2. Загуби от стоки в рамките на допустимите норми /з/
3. Надценка в общественото хранене /На/	3. Резерв за обезценка на стоки /Р/
4. Услуги /У/	4. Стокови запаси в края на годината /Зк/

Посочената схема на баланса на показателите на стокооборота на дребно може да се изрази в опростен вид чрез следната формула:

$$Зн + П + На + У = С + ф + Р + Зк$$

където условните знаци имат значението на показателите, отразени в стокския баланс по схемата, дадена по-горе.

Чрез съставянето на стокския баланс се цели да се определи величината на стокските постъпления общо и по групи стоки, с оглед обезпечаване на продажбите, прираста на стокските запаси, покриване на стокските загуби и създаване на определен резерв за обезценка на стоки. Освен това чрез стокския баланс се отстраняват евентуално допуснатите грешки при планирането на отделните показатели на плана за стокооборота на дребно.

Постъпването на стоките се планира отделно за стоките от централизирания и децентрализирания стоксов фонд.

Надценките и стокските услуги, отразени в раздела на ресурсите на баланса, не увеличават постъпването на стоките. При планиране на постъпването на стоките те се елиминират, като се приспадат от стокооборота на дребно, тъй като надценките имат стокско покритие, а нуждите на услугите от материал се покриват чрез материално-техническо снабдяване.

При планирането на необходимите ресурси от стоки за покриване на стокските загуби се имат предвид само загубите в рамките на допустимите норми. Тези загуби се дължат на физикохимическите свойства на стоките. Те се определят със специални нормативни документи.

При планирането на стокския резерв за обезценка на стоки се има предвид не цялата стойност на обезценяваните стоки, а само размера на намалението. Такъв резерв се планира при общо намаление разницата на цените на стоките или само за отделни стокски групи.

Съставянето на стокския баланс е много труден и сложен процес, тъй като планът за стокооборота на дребно трябва да се свърже не само с потребителското търсене, но и с възможностите на народното стопанство да обезпечи необходимия стоксов фонд.

Съставянето на стокския баланс става в два етапа - проекционен /план-ваквум/ и разработване на окончателния стоксов баланс. Проектционният трябва да отразява действителните

нужди на населението и ведомствата, които се снабдяват от търговията за сметка на пазарния стокос фонд. Това налага да се изучават много задълбочено факторите, които влияят върху обема и структурата на потребителското търсене. План-заявката за стокосото обезпечаване се разработва от всички звена в търговията - предприемачата за търговия на дребно и търговия на едро, отделите "Търговия" при окръжните народни съвети, обединенията, централните ведомства и Министерството на вътрешната търговия.

Проектопланът за стокосото обезпечение за цялата страна се разработва от Министерството на вътрешната търговия на базата на собствени наблюдения и проучвания на конюнктурата на пазара и предложенията на окръжните народни съвети, които в своите предложения обобщават нуждите на всички търговски предприятия на територията на окръга, независимо от това на кое ведомство са подчинени. При разработването на проектоплана активно участвуват обединенията и централните ведомства, които имат търговска дейност.

След съставянето на проектоплана /план-заявките/ за стокосото обезпечение, той се внася за съгласуване в ДКП. Утвърждаването на плана за стокосото обезпечение става след разработването на материалните баланси за стоките по установената номенклатура. Чрез материалните баланси се обвързват нуждите на народното стопанство и възможностите на страната да обезпечи необходимите стоки.

При обобщаване на план-заявките за различните подразделения в търговията от техните висшестоящи организации, трябва да се подхожда много внимателно, тъй като в тях не винаги са отразени действителните нужди. Обикновено за дефицитните стоки заявките са завишени, а за предлаганите в достатъчни количества стоки, те са занижени. Тази вредна практика трябва да се ликвидира, тъй като тя води до заблуждаване на централните планиращи органи. В резултат на това често явление е редица стоки, за които има достатъчно производствени мощности в нашата страна, да стават в определени моменти дефицитни или произведени в повече. В такива случаи се отправят неоснователни упреци към производството, затова че то не е достатъчно гъ-

каво, и че не е в състояние да отговори на действителните нужди на народното стопанство. Необходимо е да се отбележи, че организирането на производството на една или друга стока е свързано с доставката на суровини и материали, подготовка на кадри, усвояване на нови мощности и пр., а това изисква време и то в някои случаи повече от една година. Това налага всички звена в търговията да се отнасят много сериозно към задачата за изготвянето на план-залявката за стокото обезпечение. Плановите на всички звена в търговията за необходимите стоки трябва да са научно обосновани и да отразяват платежоспособното потребителско търсене на населението и нуждите на ведомствата, обслужвани от тях.

4. Планиране на общия обем на стокооборота на дребно за страната

Платът за стокооборота на дребно на държавната и кооперативната търговия е част от народностопанския план. Той е в неразривна връзка с производствената програма на отраслите, които произвеждат предмети за потребление, с програмите за развитието на отраслите, които обслужват търговията и с програмата за повишаване на материалното и културното благосъстояние на населението.

Предпоставка за разработването на плана за развитието на стокооборота на дребно са директивите на партията и правителството относно: нарастването на националния доход и неговото разпределение между фонд "Потребление" и фонд "Нагрупване"; разпределението на фонд "Потребление" между фонд "Лично потребление" и фонд "Колективно потребление"; нарастването на реалните доходи на населението; развитието на производството на предмети за потребление; разширяването на вноса на стоки за потребление; развитието на науката и културата; развитието на техническия прогрес и пр.

За развитието на стокооборота на дребно се съставят дългосрочни, петгодишни и годишни планове. Основен план за направляване развитието на търговията, в това число и на стокооборота на дребно, са петгодишните планове. Чрез годишните планове се внасят надолжителните изменения в перспективните планове, настъ-

нили в резултат на изменението на икономическите и социалните условия в страната.

При разработването на плана за стокооборота на дребно широко се използват научно обосновани физиологични и рационални норми за потребление. При ползването на тези норми се налага те да се съгласуват с платежоспособното потребителско търсене и възможностите на народното стопанство да достави необходимия стоков фонд. Използването на нормите за потребление има по-голямо значение при перспективното планиране на продажбите.

Непосредствена основа за планиране на стокооборота на дребно общо за страната са:

- а. покупателният фонд на населението;
- б. стоковият фонд, който народното стопанство може да обезпечи през плановия период.

Посочените две основни предпоставки имат равностойно значение при планирането и реализирането на стокооборота на дребно. Покупателният фонд е паричната основа, а стоковият фонд е материалната основа на стокооборота на дребно.

Независимо от равностойното значение на тези две предпоставки, методически правилно е при разработването на плана за стокооборота на дребно да се изходи от покупателния фонд на населението, а след това той да се обвърже със стоковия фонд. Тази метода е правилна, тъй като в покупателния фонд на населението са отразени част от неговите потребности, което задоволяване е основна цел на социалистическото общество и отговара напълно на изискванията на основния икономически закон на социализма. Разбира се, покупателният фонд на населението не отразява всички потребности на членовете на социалистическото общество, а само тези, които могат да бъдат задоволени на съответния етап от развитието на страната чрез пазара. От друга страна, покупателният фонд отразява платежоспособното потребителско търсене на стоки от населението и изучаването на неговия обем и структура представлява основна предпоставка за планиране на необходимия стоков фонд.

При планирането на стокооборота на дребно за страната трябва да се има предвид, че населението не разкодва изцяло покупателния фонд за покупка на стоките от държавата и кооперативната търговия. Част от него е предназначена за покупка на стоки от ТКЗС и за плащане на стоки и услуги между на-

селението. В стокооборота на дребно се включва само тази част от покупателния фонд на населението, която е предназначена за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия. Нейното относително тегло от общия обем на покупателния фонд е около 95 %.

В стокооборота на дребно се включват и купените стоки от предприятията и организации, предназначени за колективно потребление и задоволяване на домакински и други стопански нужди. Величината на тези покупки зависи от редица фактори, като: степента на задоволяване нуждите на ведомствата през предплановия период; числеността на обслужваните от тях лица, размера на средствата, предвидени в плановете или бюджетите им, възможностите на народното стопанство да обезпечи необходимия стоков фонд и др. Ведомствените продажби представляват 8-10% от общия обем на стокооборота на дребно за страната.

От изложеното до тук следва, че общият обем на стокооборота на дребно за страната се определя, като към покупателния фонд на населението, предназначен за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия, се прибавят ведомствените продажби. Това може да се илюстрира със следния пример:

Да допуснем, че паричните доходи на населението за годината се предвижда да бъдат 6600 млн.лв., нестоковите разходи и прираста на спестяванията са 1650 млн.лв., а покупателният фонд 4950 млн.лв. От покупателния фонд на населението за покупка на стоки от ТКЗС са предвидени 60 млн.лв., и че обемът на ведомствените продажби ще бъде 510 млн.лв. В такъв случай общият обем на стокооборота на дребно за страната ще бъде:

Обем на стокооборота на дребно общо за страната
в млн.лв.

Показатели	П л а н
1. Парични доходи на населението	6600
2. Нестокови разходи и прираст на спестяванията	1650
3. Покупателен фонд /т.1-т.2/ в това число:	4950
а. за покупки на стоки от държавната и кооперативната търговия, вкл. общест. хранене	4890

1	2
б. за покупка на стоки от ТКЗС	60
4. Ведомствени продажби	510
5. Стокооборот на дребно /т.3"а" + т.4/	5400

Покупателният фонд на населението, предназначен за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия, не трябва да се включва в стокооборота на дребно с по-голям или по-малък обем от действителния му размер, тъй като това ще намалява реалността на плана и ще предизвика сериозни затруднения в икономиката на отделните отрасли и цялото народно стопанство.

При включване на покупателния фонд на населението в плана за стокооборота на дребно с по-голям обем от действителния му размер ще се създадат условия за неизпълнение на плана за стокооборота и залежаване на стоките, а при включването му с по-малък обем от действителния му размер се създават условия за натрупване на парични средства у населението и затруднения в снабдяването му със стоки.

Много важно значение за реалността на плана за стокооборота на дребно има и правилното определяне обема на ведомствените продажби. Те трябва да отразяват действителните потребности на предприятията, организацията и учрежденията. С оглед да не се отклоняват дефицитни стоки за ведомствени цели и постигане по-пълно задоволяване личното потребление на населението Министерството на вътрешната търговия и услугите е забранило редица стоки за продажба на ведомства. Номенклатурата на стоките, забранени за продажба на ведомства, постоянно се изменя. В зависимост от изменението на потребителското търсене и възможностите на производството да достави необходимите стоки, едни стоки отпадат, а други се включват в тази номенклатура. По изключение с разрешение на окръжните народни съвети някои ведомства, като детски градини и ясли, болнични заведения и други, могат да закупуват стоки, отразени в номенклатурата на забранените. Обикновено ведомствата се

снабдяват от строго определени магазини /ведомствени/, което представлява също така определено ограничение за покупка на дефицитни стоки от ведомствата.

Следващ етап от работата по разработването на плана за стокооборота на дребно за страната е неговото съгласуване със стоковия фонд. Обвързването на стокооборота със стоковия фонд е задължително, в противен случай не би могла да се осъществи бърза и цялостна реализация на обществения продукт.

Привеждането на стокооборота на дребно в съответствие със стоковия фонд не значи, че те трябва да се изравнят по обем. Стоковият фонд трябва да бъде по-голям от обема на стокооборота на дребно, тъй като той обезпечава не само продажбите, но също така прираста на стоковите запаси, покриване на стоковите загуби и създаване на определен резерв за обезценка на стоки. При това трябва да се има предвид не целият обем на продажбите /стокооборотът на дребно/, тъй като в този обем са включени надценките и услугите, които имат стоков характер. Както бе изтъкнато по-горе надценките в общественото хранене, включени в плана за стокооборота, нямат стоково покритие, а нуждите на предприятията, извървящи услуги, се задоволяват по линията на материално-техническо снабдяване.

Когато величината на стоковия фонд е значително по-голяма от обема на корегирания с надценките и услугите стокооборот на дребно и необходимите резерви за попълване на стоковите запаси, покриване на стоковите загуби и евентуални намаления на цените на стоките, е необходимо да се проведат мероприятия за увеличаване паричните доходи на населението, за намаляване цените на дребно на стоките или едновременно едното и другото - увеличаване на паричните доходи и намаляване цените на стоките.

Преди да се пристъпи към провеждането на тези мероприятия е наложително да се изясни произхода на стоковия фонд, който превишава корегирания стокооборот, дали той не се състои от еднообразни, повредени, демодирани и нетърсени от населението стоки. Ако излишният стоков фонд се състои от стоки, които са загубили своята потребителна стойност, е необходимо те да се извадят от състава на стоковия фонд, а ако те са повредени и демодирани, да се поправят или да им се намалят цените. При

годи, но с ограничено потребителско търсене стоки е необходимо да се ограничи тяхното производство. Ако след извършения анализ се установи, че е целесъобразно намаляване цените на стоките, увеличаване номиналната работна заплата или едновременно намаляване цените на стоките и увеличаване паричните доходи на населението, трябва да се има предвид, че сумата на намаляването на цените или увеличаване на паричните доходи, трябва да отговори на сумата на стоковия фонд, който е в повече от необходимия. В противен случай не би могло да се приведе в съответствие стоковия фонд със стокооборота на дребно.

Когато стоковият фонд е по-малка величина и не е в съответствие със стокооборота на дребно трябва да се организират и проведат мероприятия за увеличаване обема на производството на предмети за потребление, ограничаване износа на стоки, разширяване вноса на стоки и само в краен случай увеличаване равнището на цените на дребно и намаляване темповете на нарастване на паричните доходи на населението.

Обвързването на стокооборота на дребно /потребителското търсене/ със стоковия фонд /стоковото предлагане/ става чрез разработването на баланс на предлагането и търсенето на стоки. Този баланс има следната форма:

Баланс на предлагането и търсенето на стоки
в НРБ през 197.....година

/в хил.лв./

Показатели	Отчет за 197..г.	Очаквано изпълнение за 197..г.	План за 197...г.
а	1	2	3
А. Стокови ресурси/предлагане/ I. Начални стокови запаси и резерви - всичко към 1.1.197..г. 1. В производството /промишленост и селско стопанство/ 2. В изкупвателни, снабдителни и външотърговски предприятия и организации			

а	1	2	3
3. В системата на вътрешната търговия - на едро, на дребно, в обществено хранене			
4. Р е з е р в и			
II. Стокови постъпления в системата на вътрешната търговия /от производствените предприятия, от изкупвателни, снабдителни, външотърговски предприятия и организации и от населението/			
1. Стокови постъпления в организираната търговия - държавна и кооперативна /вкл. и за ведомства/			
2. Стокови постъпления в неорганизираната търговия, включително и комисионната търговия за продажба чрез ТКЗС и свободните кооперативни пазари			
III. Прираст на запасите в производствените и изкупвателните предприятия и организации			
IV. Общо стокови ресурси I + II + III			
Б. Т ъ р с е н е			
1. Покупка на стоки			
а. от организираната държавна и кооперативна търговия			
б. от ТКЗС на кооперативни пазар			
в. от населението на кооперативни пазар			
2. Покупка на стоки от предприятия, учреждения и организации			
Б. Презишаване на предлагането над търсенето А - Б			
/Запаси в края на периода, потенциално предлагане/			
1. В производството			
2. В изкупвателни, снабдителни и външотърговски предприятия и организации			
3. В системата на вътрешната търговия			
4. Р е з е р в и			

а	1	2	3
<p>Г. Потенциално търсене /Спестявания и ивлични пари у населението, намалени с предполагаемото изразходване за нестокови цели/</p> <p>Д. Превинения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На потенциалното предлагане над потенциалното търсене 2. На потенциалното търсене над потенциалното предлагане 3. Потенциално предлагане в % към потенциалното търсене 			

Предлаганата методика за планиране на стокооборота на дребно за страната за период от една година може да се използва и при планирането на стокооборота за по-дълъг период от време.

Планът за развитието на стокооборота на дребно се разработва от Министерството на вътрешната търговия и услугите в няколко варианта, които се внасят за съгласуване в ДКП. Оптималният вариант на плана за развитието на стокооборота на дребно се приема и включва в народностопанския план, след като се обсъдят всички варианти от Министерския съвет. Планът за стокооборота на дребно приема формата на задължителен план за изпълнение, след като се утвърди от Народното събрание.

След разработването на плана за общия обем на стокооборота на дребно е неговото обвързване със стоковия фонд, той се разпределя по състав, тримесечия, ведомства и окръзи.

Разпределение на стокооборота на дребно по състав. Да се разпредели обемът на стокооборота по състав ще рече да се определи обемът на продажбите на търговската мрежа и заведенята за обществено хранене.

При разпределението на стокооборота на дребно между търговската мрежа и общественото хранене трябва да се имат предвид следните основни предпоставки: задачите, които се поставят пред търговската мрежа и общественото хранене в перспектива;

проектоплановете на министерствата, ведомствата и окръжните народни съвети; достигнатото равнище на стокооборота и тенденциите на неговото развитие в перспектива в едното и другото поделение; състоянието на материално-техническата база на търговската мрежа и общественото хранене; състоянието на кадрите и пр.

За правилното разпределение на стокооборота на дребно по състав голямо значение има анализът на данните за предплановия период. Чрез него се установяват темповете на развитие на стокооборота, достигнатото равнище и проявите се закономерности при реализирането на стокооборота в едното и другото поделение на търговията. Той дава възможност също така да се определи състоянието на материално-техническата база и на кадрите. Но това не е достатъчно, тъй като установилите се пропорции при реализирането на стокооборота в предплановия период между двете подразделения може да не отразяват действителните потребности на населението. Следователно, тези пропорции не бива да се пренасят механически и за плановия период. Необходимо е да се вземат предвид освен базисните данни за състоянието на търговската мрежа и кадрите, достигнатото равнище, динамиката на развитието на стокооборота, образувалите се пропорции и задачите, които се поставят от директивите на партията и правителството пред търговската мрежа и общественото хранене.

В перспектива с по-бързи темпове ще нараства стокооборотът в общественото хранене. То трябва да се превърне в основна форма на хранене на населението. Освен това върху развитието на стокооборота в това подразделение голямо отражение има развитието на почивното дело и туризма в нашата страна. Благоприятно ще се отрази и непрекъснатото подобряване на материалното и културно благосъстояние на населението и увеличаването на неговото свободно време, което ще се използва за туризъм, отмора и развлечения. Трябва да се имат предвид и големите предимства на общественото хранене пред домашното, поради което темповете на развитие на стокооборота в общественото хранене ще бъдат значително по-високи, в сравнение с търговската мрежа за хранителни стоки.

Разпределението на стокооборота на дребно по състав не

быва да става механически, а на базата на самостоятелно разработване на плана за стокооборота за търговската мрежа и общественото хранене, като се разкриват неизползаните резерви за тахното развитие. Така разработеният план за обема на стокооборота на дребно за търговската мрежа и общественото хранене, трябва да се покрива с общия обем на стокооборота по плана за цялата страна.

Разпределение на стокооборота на дребно по тримесечия. Разпределението на общия обем на стокооборота на дребно за страната, в това число на стокооборота на търговската мрежа и общественото хранене по тримесечия става на базата на установените закономерности при реализирането на стокооборота по тримесечия за предплановите периоди. Както бе установено, динамиката в развитието на общия обем на стокооборота за страната и тази на търговската мрежа и общественото хранене по тримесечия не е еднаква и трябва да се има предвид при разпределението на стокооборота общо и по състав за отделните тримесечия.

Проявилите се закономерности при реализирането на стокооборота на дребно по тримесечия не бива да бъдат единствен критерий при разпределението на стокооборота. Необходимо е да се вземат под внимание факторите, които не влияят върху сезонните колебания през плановия период. Трябва да се отчита изменението на покупателния фонд на населението по тримесечия, изменението на потребителското търсене по сезони, удължаването на срока за производство на някои стоки, изменението на материално-техническата база за съхраняване на необходимите стоки за потребление, действието на факторите със случаен характер и пр.

Разпределение на стокооборота на дребно по ведомства. Чрез разпределението на стокооборота на дребно по министерства и ведомства се дава направление, т.е. адресиране на плана. Тази задача е доста трудна, тъй като трябва да се определи за всяко ведомство не само общият обем на стокооборота, но и неговото разпределение по състав - търговска мрежа и общественото хранене, а след това стокооборотът по състав да се разпредели и по тримесечия.

При разпределението на стокооборота на дребно по министерства и ведомства се имат предвид следните основни предпос-

тавки: задачите, които са поставени с народно стопанския план пред отделните министерства и ведомства; значението на отрасъла, обслужван от търговията на съответното ведомство за развитието на народното стопанство; състоянието на материално-техническата база и на кадрите, с които разполага търговията на ведомството; разпределението на покупателния фонд на населението по социални групи, място и време; плановете на министерствата и ведомствата за развитието на стокооборота на дребно; характерът на стоките, с които търгуват отделните ведомства.

Когато се разпределя стокооборотът на дребно на отделните министерства и ведомства по състав и тримесечия, трябва да се има предвид, че поради специфичните условия на дейност динамиката на стокооборота по тримесечия не съвпада с динамиката на стокооборота по сезони за цялата страна.

Стокооборотът по състав и тримесечия на всички ведомства, трябва да се покрива със стокооборота по обем, състав и тримесечия за цялата година.

У нас търговия на дребно осъществяват Министерството на вътрешната търговия и услугите, Централният кооперативен съюз, Комитетът за отдих и туризъм при МС, Министерството на земеделието и хранителната промишленост, Министерството на просветата, Министерството на транспорта и др. Основната част от стокооборота на дребно се реализира от предприятията на Министерството на вътрешната търговия и услугите и подразделенията на Централния кооперативен съюз.

Разпределение на стокооборота на дребно по окръзи. Разпределението на стокооборота на дребно по окръзи се извършва по обем, състав и тримесечия. Така разпределеният стокооборот по окръзи, трябва да се покрие с общия обем на стокооборота за страната, в това число по състав и тримесечия.

При разпределението на стокооборота на дребно по окръзи, трябва да се имат предвид следните основни предпоставки: обемът на покупателния фонд на населението; социал-икономическите особености на окръга - състоянието на промишлеността, селското стопанство, почивното дело и туризма, строителството, транспор-

та, състоянието на кооперативно-пазарната търговия и пр.; демографски и климатични особености на окръга; състояние на материално-техническата база на търговията и кадрите, с които тя разполага мястото и значението на окръга в икономиката на страната; плановете на окръзите за развитието на стокооборота и неговото разпределение по състав и тримесечия; данните от анализа на текущия и минали периоди за динамиката на стокооборота общо, по състав и тримесечия и пр.

От правилното разпределение на стокооборота на дребно общо, в това число по състав и тримесечия за отделните окръзи, зависи твърде много неговото изпълнение и задоволяване потребностите на населението със стоки. Чрез оптималното разпределение на стокооборота и стоковия фонд по окръзи се постига решаване на задачата за преодоляване различието в потреблението на населението между отделните окръзи и се засилва материалната заинтересованост на трудолюбите се за изпълнение на поставените задачи в различните отрасли на народното стопанство. Разбира се, тук не става дума за стандартизиране на потреблението във всички окръзи, а за относително изравняване на потреблението. Поради различието в климатичните особености, нравите и обичаите, индивидуалността в потреблението на населението в отделните окръзи ще се запази.

5. Планиране на общия обем на стокооборота в окръга

Методиката за разработване на плана за стокооборота на дребно за окръга и отделното населено място е подобна на тази за съставяне на плана за стокооборота на дребно за цялата страна. Поради това тук ще бъдат изтъкнати само специфичните особености, характерни само за методиката за разработване на плана за стокооборота в окръга.

Много важно условие при планирането на стокооборота на дребно за окръга /селището/ е да се вземе под внимание разликата между внесенния и изнесенния покупателен фонд за окръга /селището/. В зависимост от това дали тази разлика е положителна или отрицателна, стокооборотът на дребно се увеличава или намалява. При положителна разлика обемът на стокооборота на дребно се увеличава, а при отрицателна той се намалява. Разли-

ката между внесенния и изнесенния популателен фонд в окръга се установява чрез баланса за паричните доходи и разходи на населението. Чрез него се установява и размерът на популателния фонд на местното население в окръга.

Движението на популателния фонд на населението между отделните окръзи се обуславя от действието на различни фактори, които могат да имат обективен или субективен характер. Такива са: развитието на промишлеността, селското стопанство, строителството, транспорта и другите отрасли на народното стопанство, наличието на големи административни и културни центрове, географски и климатични особености, състоянието на материално-техническата база на търговията, състоянието на кадрите, организацията на труда и управлението на търговската дейност и др.

Разработването на плана за стокооборота на дребно в окръга /селището/ се предпоставя от задълбочен анализ на реализирания стокооборот общо и на едно лице от населението. Чрез анализа се определя динамиката и тенденциите на развитието на стокооборота общо и по стокови групи и се разкриват неизполваните резерви от търговските предприятия и организации за увеличаване на продажбите и по-пълно задоволяване потребностите на населението със стоки. Установява се достигнатото равнище в развитието на стокооборота, което е база за планиране общия обем на стокооборота за плановия период.

За разработването на оптимален план за развитието на стокооборота на дребно в окръга /селището/ не е достатъчно да се ползват само базисните данни за динамиката и състава на стокооборота, за достигнатото равнище на развитието му, за състоянието на материално-техническата база и кадрите на търговията и пр. Необходимо е да се отчете и вземе под внимание и действието на факторите, които ще обуславят развитието на стокооборота на дребно през плановия период. Преди всичко, трябва да се отчете влиянието на факторите, от които зависи обемът и структурата на популателния фонд и популателната способност на населението, а също така възможностите за увеличаване обема, разширяване асортимента и подобряване качеството на стоките, влячени в стоковия фонд.

Като предпоставка за планиране на стокооборота на дребно в окръга /селището/ се използват също така плановете на тър-

говските предприятия и организации, които осъществяват търговията на дребно.

Методиката за планиране на общия обем на стокооборота на дребно в окръга може да се онагледя чрез следния пример: да допуснем, че паричните доходи на населението в окръг "А" са 240 млн.лв., от които нестоковите разходи и прираста на спестяванията са 60 млн.лв. От покупателния фонд на населението за покупка на стоки от ТКЗС е предвидено да се разходват 4 млн.лв., а разликата между внесените и изнесените покупателен фонд е положителна и представлява 10 млн.лв. Предвижда се също така да се реализират 14 млн.лв. ведомствени продажби. В такъв случай общият обем на стокооборота ще бъде 200 млн.лв. /вж.приложената схема/.

П л а н
за общия обем на стокооборота на
дребно в окръга /селището/

/в млн.лв./

П о к а з а т е л и	П л а н
1. Парични доходи на населението в окръга	240
2. Нестокови разходи и прираст на спестяванията	60
3. Покупателен фонд на населението в окръга /т.1 - т.2/ в това число:	180
а. за покупка на стоки от държавната и кооперативната търговия;	176
б. за покупка на стоки от ТКЗС	4
4. Разлика между внесените и изнесените покупателен фонд	10
5. Ведомствени продажби	14
6. Стокооборот на дребно /т.3 "а" + т.4 + т.5/	200

След като се разработи планът за общия обем на стокооборота на дребно за окръга, той се разпределя по състав и тримесечия между отделните търговски предприятия и организации за

търговия на дребно.

При планирането на общия обем на стокооборота на дребно за отделното населено място се срещат значително по-големи затруднения, в сравнение с планирането за окръга. Тези затруднения се дължат на обстоятелството, че за отделните населени места не се разработва баланс за паричните доходи и разходи на населението и е трудно да се определи обемът на покупателния фонд на населението, който ще се включи в стокооборота.

Следователно, тази методика може да се използва само за планиране обема на стокооборота в тези селища, за които се разработва баланс за паричните доходи и разходи на населението. На този етап от нашето развитие подобни селища са единици.

Планирането обема на стокооборота в селищата, където не се разработва баланс за паричните доходи и разходи на населението става по методика, приближителна на тази в търговското предприятие, която ще бъде изяснена в следващото изложение.

6. Планиране обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие

Стокооборотът на дребно е основен показател в търговско-финансовия план на предприятията за търговия на дребно. На базата на общия обем на стокооборота на дребно се планират търговската мрежа, фонда на работната заплата, числеността на търговските работници, производителността на труда, разходите на стоковото обръщение, финансите на предприятието и пр.

При планирането на общия обем на стокооборота на дребно в търговското предприятие е необходимо да се има предвид мястото и ролята на предприятието при реализирането на стокооборота в населеното място. Това предполага обемът на стокооборота на дребно на предприятието да се свърже с покупателния фонд на населението в района или селището, а също така със стоковия фонд, необходим за задоволяване нуждите на населението и обслужваните от търговията ведомства.

В зависимост от характера на стоките, с които търкуват предприятията се определя динамиката на развитието на стокооборота на дребно. Предприятията, в чиято номенклатура са включени хранителни стоки имат по-ниски темпове на развитие на сто-

кооборота, в сравнение с предприятията, в номенклатурата на която е застъпена продажбата на нехранителни стоки. Темповете на развитие на стокооборота на дребно в предприятието зависят още от редица фактори, като: численост на местното и приходящо население, обслужвано от предприятието, структурата на доходите - парични и натурални, изменение равнището на цените на стоките, развитието на нестоковите разходи и спестявания, обема на ведомствените продажби, състоянието на стоките фондове, на търговската мрежа и кадрите, организацията на труда и управлението на търговската дейност и др.

Много важен момент при планирането на стокооборота на дребно в предприятието е извършването на анализ на реализирания стокооборот през предплановия период, с оглед установяване степента на изпълнение на плана, разкриване на недостатъците в работата и причините за това, неизползваните резерви за увеличаване обема на продажбите и пр. Качественият и задълбочен анализ дава възможност да се отстранят недостатъците в работата и да се даде простор на положителните прояви.

Анализът трябва да се проведе в следните направления: анализ на продажбите и постъпленията общо и по групи стоки, което дава възможност да се свържат продажбите с постъпването на стоките; анализ на стокооборота по състав - търговска мрежа и обществено хранене; анализ на изпълнението на общия обем на стокооборота за предприятието и по обекти, с което се установява степента на изпълнението на плана за предприятието и отделните обекти и се разкриват неизползваните резерви за увеличаване обема на продажбите; анализ на изпълнението на плана за стокооборота по време - месеци и тримесечия, с оглед установяване ритмичността на изпълнението на плана и сезонните колебания; анализ на продажбите, извършени на населението и ведомствата; анализ на продажбите по форми на търговия; анализ на продажбите в брой и чрез отпуснат кредит и пр.

При извършване на анализа, трябва всички данни да се направят съпоставими. В противен случай изводите и оценките на планиращия орган ще бъдат неправилни и могат да се окажат фатални при планирането на стокооборота на дребно.

Необходимо е да се вземе под внимание и дейността на останалите търговски предприятия и организации на територията

на селището и района. В това отношение сериозно отражение дават и оборотите на кооперативно-пазарната търговия.

Много важно значение при планиране обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие имат изменението, които ще настъпят в социаликономическото развитие на района през плановия период - развитието на промишлеността, селското стопанство, строителството, почивното дело, туризма и другите отрасли на народното стопанство, числеността на населението и неговия състав. Тези предпоставки имат пряко влияние върху покупателния фонд на населението, а с това и върху обема на стокооборота.

При планирането на стокооборота на дребно в търговското предприятие съществено значение имат също така и данните от изучаването на потребителското търсене и по-специално данните за незадоволеното и формиращото се потребителско търсене.

Реалността на плана за стокооборота на дребно в значителна степен зависи от правилното определение на очакваното изпълнение на плана за стокооборота за текущия период. Планът за стокооборота на дребно се изготвя преди да е изтекъл текущия планов период, което налага да се определи очакваното изпълнение на плана за продажбите, което служи за база при разработването на плана за стокооборота за следващия планов период.

В практиката се подхожда различно при определяне на очакваното изпълнение на плана за стокооборота на дребно. Едни икономисти предлагат към фактическото изпълнение на плана за стокооборота на дребно за изтеклия период да се прибави планът за останалия период от време до края на годината. Други предлагат към фактическото изпълнение на плана за изтеклия период да се прибави разликата до изпълнението на плана за периода, а трети като към фактическото изпълнение на плана за изтеклия период се прибави таква изпълнение на плана за неизтеклия още период, което е изчислено с темпа на прираста на стокооборота за изтеклия период. Тези методи за определяне очакваното изпълнение на плана за стокооборота са едностранични и несъстоятелни. При изчисляване на очакваното изпълнение на плана за стокооборота на дребно, трябва да се отчете влиянието на всички фактори върху обема на продажбите, които са действували до момента на разработването на плана и ще действуват до

изтичането на текущия планов период.

Много важен момент при планиране на общия обем на стокооборота на дребно в търговското предприятие е също така да се установи средногодишният темп на прираста на стокооборота през анализираният години на предплановия период и влиянието на факторите, които са го обуславяли. На базата на реализираните темпове на развитието на стокооборота и строга преценка на факторите, които ще действуват върху обема на продажбите през плановия период може да се определи правилно с какви темпове ще се развива стокооборотът на дребно през плановия период. Преди всичко, трябва да се отчете влиянието на факторите, които обуславят числеността на населението, обслужвано от търговското предприятие, нарастването на паричните доходи /покупателния фонд / на населението, нарастването на натуралните доходи, изменението равнището на цените на стоките, възможностите за обезпечаване на необходимия стоков фонд. Това е наложително, тъй като в основни линии тези са предпоставките, които обуславят обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие.

Средногодишният темп на нарастване на стокооборота на дребно за анализираният няколко години на предплановия период, респективно при планиране на обема на стокооборота за няколко последователни години може да се установи, като се използва формулата на средногеометричната величина:

$$\bar{x} = \sqrt[n]{\frac{a_n}{a_0}}$$

където:

\bar{x} е коефициент на прираста на стокооборота /среден годишен темп на ръста на стокооборота/;

a_n, a_0 са значения на последния и първия член на динамичния ред;

n е броят на членовете на динамичния ред^{1/}.

Нека приемем, че е необходимо да се разработи план за развитието на стокооборота за периода 1970-1975 г. в едно търговско предприятие с разбивка по години за цялата петилетка. За тази цел е необходимо, както бе изложено по-горе, да се установи преди всичко средногодишният темп на развитие на стокооборота за предшестващата петилетка. Нека приемем, че през

1/Л. Станев, Кр. Александров - "Приложение на математическите методи в икономиката и планирането на вътрешната търговия" ДИ Варна, 1970 г., стр. 127.

1965 г. в предприятието е реализиран 17 500 лв. стокооборот, а през 1970 г. се очаква да се реализира 25 000 лв. стокооборот. В такъв случай средногодинният темп на развитие на стокооборота за този период ще бъде $7,4\% / \bar{x} = \sqrt[5]{\frac{25\ 000}{17\ 500}}$; $\bar{x} = \sqrt[5]{\frac{25\ 000}{17\ 500}}$

$= \frac{\log 25\ 000 - \log 17\ 500}{5} = 0,0309$. Антилогаритъмът на това число е 1,074, което значи, че средногодишно стокооборотът през този период се е увеличавал с 7,4%.

Много важен момент при планиране на стокооборота на дребно е да се установят факторите, силата и посоката на действието им, които са обуславяли този темп на развитие на стокооборота, а също така дали те ще действуват, с каква сила и посока през плановия период. Ако приемем, че през плановия период се очаква нарастване на населението и паричните му доходи с по-високи темпове, в сравнение с предплановия период, което е в резултат на интензивното развитие на района, обслужван от търговското предприятие, то може да се допусне увеличаване на темповете за развитие на стокооборота през плановия период. Обратно, ако някои от действащите фактори през предплановия период няма да съществуват или ще съществуват, но ще действуват с по-малка сила, може да се допусне намаляване на темповете на развитието на стокооборота на дребно. Нека приемем, че в резултат на интензивното развитие на икономиката на района и действието на други фактори, които обуславят развитието на стокооборота, планиращият орган в предприятието предвижда средногодинният темп на развитие на стокооборота в предприятието от 7,4% през предплановия период да се увеличи на 8% през плановия период. В такъв случай не е трудно да се определи обемът на стокооборота за 1971 г. и за останалите години на плановия период, а също така за цялата петилетка /1971-1975 г./.

Общият обем на стокооборота за всяка година на петилетката може да се определи, като се използва зависимостта на геометричната прогресия, при която всеки следващ член $/C_i + 1/$ от реда се получава от произведението на предшестващия го член $/C_i /$ и предвидения коефициент на прираст на стокооборо-

та $/K_p/$, който в нашия случай е приет за 1,08. За тази цел може да се използва формулата $C_t + 1 = C_t \cdot K_p$. В такъв случай обемът на стокооборота през 1971 г. ще бъде $C_{71} = C_0 \cdot K_p$, където C_0 е стокооборотът през базисната /1970/ година. Или $C_{71} = 25\ 000 \times 1,08 = 27\ 000$ лв. Стокооборотът за 1972 г. ще се изчисли по същата формула $/C_{72} = C_{71} \cdot K_p/$ или той ще бъде 29 160 лв. $/C_{72} = 27\ 000 \times 1,08/$. Общият обем на стокооборота за последната година /1975/ на плановия период може да се изчисли по формулата $C_n = C_0 \cdot K_p^{n-1}$, където C_n е стокооборотът за 1975 г., C_0 е обем на реализирания стокооборот през базисната /1970/ година, а n е брой на годините, включително базисните. В нашия случай обемът на стокооборота на предприятието към 1975 г. ще бъде 36 720 лв. $/C_{75} = \log 25\ 000 + 5 \log 1,08 = 4,5649$, антилогаритъма на което е 36 720, което значи, че през 1975 г. ще се реализира 36 720 лв. стокооборот^{1/}.

Тази методика за планиране на стокооборота в търговското предприятие /селището/ може да се използва само при равномерно развитие на стокооборота. Но при положение, че той се развива скокообразно в резултат на резки промени в действително на факторите, които го обуславят, тя не може да се приложи. В такъв случай се налага да се подхожда диференцирано при избора на икономико-математически модели за планиране на неговото развитие. За целта могат да се съставят различни еднофакторни и многофакторни модели, чрез използване на корелационния и регресионния анализ.

При еднофакторните модели развитието на стокооборота $/y/$ може да се разглежда като функция на един фактор $/x/$, което може да се изрази чрез уравнението $y = f/x/ + E$. При многофакторните модели развитието на стокооборота се разглежда като функция на няколко фактора, което и в най-общ вид може да се изрази чрез уравнението $y = f/x_1/, x_2, x_3, \dots, x_n/ + E$, където y е развитието на стокооборота, а $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ факторите, които обуславят развитието на стокооборота и са включени в ма-

^{1/} При последователното изчисляване на стокооборота по години през 1975 г. ще се получи незначително отклонение в сравнение с този, изчислен напред към тази година. Това се дължи на закръгленията в таблицата.

тематическия модел, Е - влиянието на другите фактори.

Моделирането развитието на стокооборота в търговското предприятие /селище/ чрез използването на еднофакторни и многофакторни модели обхваща следните основни моменти:

1. Набиране и обработка на необходимата информация за развитието на стокооборота и обуславящите го фактори за период 5-7 години.

2. Логически анализ на данните за развитието на стокооборота и факторите, които го обуславят, с оглед определяне характера на връзката и зависимостта между тях.

3. Построяване на графика въз основа на империчните данни за развитието на стокооборота и факторите, с оглед определяне на зависимостта между тях.

4. Избор на математическо уравнение /модел/ за изразяване на връзката и зависимостта между стокооборота и обуславящите го фактори.

5. Решаване на математическия модел и определяне параметрите на уравнението.

6. Определяне теснотата на връзката между стокооборота и обуславящите го фактори чрез изчисляване коефициента на корелацията. Когато коефициентът на корелацията се приближава до единица, силата на връзката между стокооборота и факторите е по-голяма и моделът по-пригоден за моделиране развитието на стокооборота. Обратно, колкото той е по-близко до нулата, силата на връзката е по-слаба и моделът е непригоден за използване при моделиране развитието на стокооборота.

В случаите, когато коефициентът на корелация е изчислен от данни, набрани от недостатъчен брой случаи, е наложително да се определя и неговата надеждност, чрез използване методите на математическата статистика за определяне на "стандартната грешка" и "коефициентът на определението".

7. Набиране на необходимата информация или разработване на проблема чрез изготвяне на отделни разчети за развитието на факторите, които обуславят развитието на стокооборота през плановия период и са включени в математическия модел.

Нека приемем, че за планиране развитието на стокооборота в предприятието е приет еднофакторен модел, изразен чрез

уравнението на правата $y = a + vx$, където y е обемът на стокооборота, a и v са параметри на уравнението, а x е възприетият фактор /парични доходи/, който обуславя развитието на стокооборота. Планиращият орган е набрал, обработил необходимата информация за развитието на стокооборота и паричните доходи и чрез метода на най-малките квадрати е определил параметрите на уравнението, като е решил системата от уравнения

$$\begin{cases} na + v \sum x = \sum y \\ a \sum x + v \sum x^2 = \sum xy \end{cases}$$

Установено е, че значението на параметъра "а", който изразява влиянието на факторите, които не са включени в модела е 2,42 /а = 2,42/, а значението на параметър "в" /коэффициент на регресиата, изразяващ количествената връзка и зависимост между развитието на стокооборота и паричните доходи /е 0,62/в = 0,62/. Освен това е установено, че през базисната година е реализиран 25 000 лв. стокооборот и се предвижда през плановата 1971 г. паричните доходи на населението да нарастнат о 9%. В такъв случай, ако приемем, че факторите, които са обуславяли развитието на стокооборота през предплановия период не действуват със същата сила и посока и през плановия период /1971 г./, в предприетното не се реализира 27 000 лв. стокооборот /у = а + vx; у = 2,42 + /0,62.9/ = 8; 25 000 + $\frac{25\ 000 \times 8}{100}$ / = 27 000 лв.

Преди да се пристъпи към използването на избрания модел /у = а + vx/ за планиране развитието на стокооборота, е необходимо да се провери силата на количествената връзка между стокооборота и обуславяния го фактор - паричните доходи на населението. Това може да стане чрез изчисляване коэффициента на корелация /r/ по формулата $r = \frac{\sum x/y - \bar{x}/\bar{y}}{\sqrt{\sum x^2/\bar{x}^2 - \sum x/\bar{x}} \sqrt{\sum y^2/\bar{y}^2 - \sum y/\bar{y}}}$.

В случая приемаме, че коэффициентът на корелацията е изчислен от достатъчен брой случаи и е равен на 0,953, което значи, че се приближава много до единица, т.е. силата на връзката между стокооборота и паричните доходи е силно изразена и моделът е пригоден за планиране развитието на стокооборота.

Методиката за моделиране развитието на стокооборота чрез използване на многофакторни модели не се различава съществено от тази при еднофакторните модели. Последователността на работа е същата, но обемът на работа е по-голям. Нека приемем, че планиращият орган е приел при моделиране развитието на стокооборота /у/ да вземе под внимание три фактора x - парични доходи от фонд "Работна заплата", z - нестокови разходи и прираст на спестяванията и V - други парични доходи. След обстоен логически анализ и графическо изобразяване на зависимостта между стокооборота и обуславящите го фактори е избрано следното уравнение за изразяване на зависимостта между тях $y = a_0 + a_1x + a_2z + a_3V$, където a_0, a_1, a_2, a_3 са параметри на уравнението, а значението на останалите символи е посочено по-горе. След решаването на долната система от уравнения по метода на най-малките квадрати са определени параметрите на уравнението.

$$\begin{cases} a_0 + a_1x + a_2z + a_3V = y \\ a_1^2x + a_1a_2xz + a_2^2z + a_3^2V = x^2y \\ a_0a_1x + a_1a_2xz + a_2a_3zV = xzy \\ a_0a_2z + a_1a_2xz + a_2a_3zV = zzy \\ a_0a_3V + a_1a_3Vx + a_2a_3zV = Vzy \end{cases}$$

Тяхното значение е $a_0 = 0,6, a_1 = 1,6, a_2 = -0,9$ и $a_3 = 0,7$. Освен това плановият орган е установил, че през базисната година е реализиран 25 000 лв. стокооборот в предприятието, и че през плановата /1971/ година паричните доходи на населението от ФРЗ / x / ще нарастнат с 8%, нестоковите разходи и прираста на спестяванията / z / с 10%, а другите парични доходи / V / с 5%. В такъв случай стокооборотът през плановия период ще нарасне с 8% / $y = a_0 + a_1x + a_2z + a_3V$, или $y = 0,7 + 1,6 \times 8 + -0,9 \times 10 + 0,7 \times 5 = 8$ /. Ако приемем, че през плановата година посочените фактори ще действуват със същата сила и посока, както са предвидени, то в предприятието ще се реализира 27 000 лв. стокооборот на дребно / $25\ 000 \times 8 / 100$ /. И тук преди да се използва избрания модел за планиране развитието на стокооборота е необходимо да проверим до каква степен този модел изразява точно връзката и зависимостта между стокооборота и обуславящите го фактори. Това

става чрез изчисляване коефициента на множествената корелация по формулата $R_{xy} = \sqrt{1 - \frac{S_y^2}{S_x^2}}$, а след това да се провери неговата надеждност.

За да се обезпечи изпълнението на плана за стокооборота на дребно на търговското предприятие е необходимо той да се обвърже с пропускателната възможност на търговската мрежа. Тя може да се изчисли по следната формула:

$$E = Tп \cdot Др \cdot Кс \cdot См^2, \text{ където}$$

- E - пропускателна способност на търговската мрежа;
- Tп - търговска площ /площ на търговските зали/;
- Др - среден брой на работните дни на магазините през годината;
- Кс - коефициент на сменност на работа на магазините;
- См² - стокооборот на м² търговска площ при нормално работно време.

Определянето на пропускателната способност на търговската мрежа по горната формула предполага предварително да се определят средния брой работни дни през годината на магазините и коефициента за сменност на работа в рамките на денонощието.

Методиката за определяне средния брой на работните дни през годината на магазините е отразена в следната таблица:

Среден брой на работните дни на магазините през годината

Група магазини в зависимост от работните дни през годината	Търговска площ в м ²	Брой на работните дни в годината	Всичко работни дни /1 x 2/
а	1	2	3
I група магазини	7000	300	2 100 000
II група магазини	5000	330	1 650 000
III група магазини	4000	350	1 400 000
В с и ч к о	16000	322	5 150 000

Средният брой на работните дни на магазините общо за предприятието /322/ са определени като сумата на отработените дни от магазините от трите групи /5 150 000/ е разделена на площта на търговските зали на магазините /16 000/. Или $5\ 150\ 000 : 16\ 000 = 321,9$, закръглено 322 работни дни.

Отношението между средния брой на работните дни на предприятието и законно установените работни дни представлява коефициента на непрекъснатост на работа на търговската мрежа на предприятието.

Методиката за определяне коефициента за сменност на работа на търговската мрежа на предприятието е подобна на тази за определяне коефициента на непрекъснатост на работа. Тя е отразена в следната таблица:

Средна продължителност на работа през деенощието

Група магазини в зависимост от продължителността на работа през деенощието	Търговска площ в м ²	Продължителност на работа в часове	Всичко работни часове /1 x 2/
а	1	2	3
I група магазини	10 000	8	80 000
II група магазини	6 000	12	72 000
В с и ч к о	16 000	9,5	152 000

Средната продължителност на работа през деенощието - 9,5 часа е определена, като сборът на отработените часове от всички магазини е разделен на търговската площ /площта на търговските зали/ - $152\ 000 : 16\ 000$.

Коефициентът на сменност се определя, като средната продължителност на работния ден за всички магазини се раздели на законно установената. В случая той е $1,2 /9,5 : 8,0 = 1,19$, закръглено 1,2/.

При по-значителни отклонения на стокооборота на дребно от пропускателната възможност на търговската мрежа, трябва да се планират и проведат мероприятия за увеличаване на пропускателната способност на търговската мрежа. Увеличаването на про-

пускателната способност на магазините може да се постигне чрез увеличаване на работните дни на обектите през денонощието, увеличаване на работните дни на магазините през годината и пр. При това трябва да се подходи диференцирано за всеки обект, тъй като в някои случаи проведените мероприятия може да се окажат без икономически ефект.

За увеличаване на пропускателната способност на търговската мрежа много важно е да се разкрият неизползваните резерви за увеличаване производителността на труда на търговските работници и стокооборота на m^2 търговска площ. За тази цел могат да се проведат редица мероприятия, като: внедряване на прогресивните форми на търговско обслужване в магазините, повишаване квалификацията на търговските работници, подобряване организацията на труда и управлението в магазините, разширяване асортимента на стоките, засилване на материалната заинтересованост чрез използване на подходящи системи на заплащане труда на търговските работници и др.

Привекдането на пропускателната способност на търговската мрежа в съответствие със стокооборота на дребно не бива да става чрез намаляване обема на стокооборота, тъй като той отразява потребностите на населението от стоки и всяко намаляване ще доведе до влошаване на неговото снабдяване. Намаление може да се допусне само в случай, когато размерът на намаляването се поеме от друго търговско предприятие, което търгува със същата номенклатура стоки.

Като слабост в работата на търговските предприятия при планирането на стокооборота на дребно може да се отбележи, че недостатъчно се ползват данните за покупателния фонд на населението и недостатъчно се познават социаликономическите особености за района на дейност на предприятията. Тези и други недостатъци при планиране на стокооборота на дребно и на търговската дейност въобще се дължат на незадоволителната информация, която предприятията получават от висшестоящата организация, а също така недостатъци в работата на планиращите органи в предприятията.

7. Планиране на групово-асортиментната структура на продажбите в търговското предприятие

Планът за продажбите в търговското предприятие, освен за общия обем, следва да се разработва също по групи и по-важни видове стоки. Това значи, че трябва да се разработва план за групово-асортиментната структура на продажбите.

Планът за групово-асортиментната структура на продажбите има много голямо значение за правилното планиране дейността на търговските предприятия. Той е една от основните предпоставки за планиране на редица други показатели от търговско-финансовия план, като: величината на стоките запаси и скоростта на тяхното обръщение по групи стоки, постъпването на стоките по групи стоки, структурата на търговската мрежа, числеността на търговските работници и производителността на труда им, фонда на работната заплата, разходите на стокото обръщение и др.

Чрез плана за групово-асортиментната структура се обезпечават изпълнението на общия обем на стокооборота на дребно и се постига по-пълно задоволяване потребностите на населението със стоки.

При съставянето на разчетите за продажбите по групи стоки трябва да се има предвид, че те се влияят от различни фактори.

Обемът на продажбите почти на всички стоки за потребление много сериозно се влияе от изменението на доходите на населението /парични и натурални/ и от изменението равнището на изходите на дребно.

С нарастването на паричните доходи на населението, продажбите на хранителни стоки относително намаляват, а продажбата на нехранителни стоки относително нараства. При това настъпват и вътрешни структурни изменения. С по-високи темпове нарастват продажбите на висококалоричните и богати на витамини хранителни стоки и продажбата на стоките, които задоволяват културно-битовите потребности на населението. При намаляване на паричните доходи на населението се наблюдава обратна тенденция.

При намаляване равнището на цените на дребно на стоките, нараства покупателната способност на населението, което се отразява върху структурата на потреблението и стокооборота на

дребно. При намаляване равнището на цените на стоките нараства в определени граници тяхното потребление, а с това и обемът на техните продажби. Обратна е тенденцията при увеличаване равнището на цените. Необходимо е да се има предвид, че изменението на цената на дадена стока се отразява върху обема на продажбите не само на нея, но и на други стоки, които задоволяват същите потребности. Например, изменението на цената на дребно на месото дава сериозно отражение не само на продажбите на месо, но и на месни произведения, риба, месни и рибни консерви, растителни и животински мазнини и пр.

Подобно на паричните доходи, изменението на натуралните доходи на населението дава също така много сериозно отражение върху обема на продажбите на редица стоки. Това с особена сила се отнася за стоките, които имат селскостопански произход.

Обемът на продажбите на значителна част от стоките зависи от числеността на населението, обслужвано от търговското предприятие. Тук се отнасят стоките, които задоволяват физиологични нужди на населението. Това налага планиращите органи да разполагат с данни за броя на постоянното и временно пребиваващото население на населеното място и района, с данни за естествения и механичен прираст на населението общо за годината и по периоди. Това е особено важно за големите административни културни и туристически центрове, където в определени периоди на годината, приходящото население дава много голямо отражение върху обема на продажбите на някои стоки. Например в град Варна през м.м. яни и август приходящото население от страната и чужбина превъзминава числеността на местното население.

Продажбата на част от стоките зависи от състава на населението по пол, възраст, социални групи, професии и националности, особености на нравите, обичаите и пр. При планирането на продажбите за всяка стокова група, трябва да се подхожда конкретно, като се отчита степента на влияние на различните демографски фактори.

Стоките, които имат характер на домакинско обзавеждане, зависят от броя на домакинствата и техния прираст, от броя на изгражданите и предаваните за обитаване жилища, от степента на обзавеждане на наличните и новите жилища с мебели, бойлери и други предмети, с характер на обзавеждане и трайно потребление.

Безависимо, че територията на нашата страна е малка и в различните райони няма резки промени в климата, все пак климатичните особености дават отражение върху обема на потреблението и продажбите на някои групи и видове стоки по райони.

Върху обема на продажбите на стоките, които имат селскостопански произход много сериозно отражение дават оборотите на кооперативно-пазарната търговия. Това обстоятелство е наложително да се има предвид от планиращите органи в предприятията, които търгуват с плодове, зеленчуци и други стоки със селскостопански произход.

При планиране на продажбите на стоките, трябва да се има предвид и възможността на тяхната взаимна заменяемост. В редни случаи потреблението на една стока може да замести или намали потреблението на друга, а с това да се намалат продажбите от нея. Примери за взаимна заменяемост на стоките могат да се дадат много - месо, месни произведения и риба, захар и захарни изделия, тъвани и готови облекла и пр. Продажбите на взаимно-заменяемите стоки не бива да се планират изолирано една от друга, а в непосредствена зависимост една от друга.

Върху потреблението и обема на продажбите на някои стоки, сериозно отражение може да даде изменението на икономиката на района. Например, с електрификацията на селището или района, се увеличава продажбата на електрически уреди - котлони, осветителни тела, ел. лампи, ел. вилки, ел. печки, а продажбата на други стоки, като газ, газени лампи, плии и печки с твърдо гориво и други се намалява. Развитието на транспорта, строителството, промишлеността, селското стопанство, туризма и почивното дело, също така дават отражение върху продажбата на отделните групи стоки.

Особено значение при планирането на асортиментната структура на продажбите има комплексността на стоките и резервните части за тях. Например, продажбата на арматурите на осветителните тела е свързана с наличното на богат асортимент стъкла за тях, продажбата на фенерчетата, от наличното на батерии и крушки и пр. Подобно значение имат и резервните части на стоките, особено на тези, които се изнасят бързо.

При планирането на асортиментната структура на продажбите, особено внимание трябва да се обърне на вътрешно-групово-

ния асортимент. Общият обем на продажбите на определена стокова група може да е правилно планиран и да отговаря на обема на платежоспособното потребителско търсене, но ако вътрешно-груповият асортимент не е правилно планиран, планът за продажбите на стоковата група може да не се изпълни и нуждите на населението да останат незадоволени. Например, при планирането на стоковата група обувки, трябва да се има предвид не само общия обем на продажбите, но и продажбите по видове - детски, мъжески, дамски, мъжки, разпределението им по номера, модели, начин на изработка, цвят на кожата, и пр.

Много важно условие при планирането на групово-асортиментната структура на продажбите е правилното планиране на същите по сезони. Някои от стоките имат подчертан сезонен характер на потребление и продажби, и ако не се отчете този фактор, няма да се постигне пълна реализация на стоките, а потребителското търсене ще остане незадоволено.

Изходна база при планиране продажбите на почти всички стокосни групи е определяне на степента на задоволяване на потребителското търсене през отчетния /предплановия/ период. То се установява чрез извършване на задълбочен анализ на продажбите, чрез анализ на движението на стоките запаси и постъплената на стоките. Анализът трябва да се задълбочи по видове стоки, с цел да се установят причините, които са довели до колебания в продажбите на различните видове стоки. За това може да са допринесли качеството на стоките, тяхната цена, разфасовка и опаковка, или влиянието на други фактори.

След като се определят незадоволеното потребителско търсене и прогностите се закономерности при реализацията на отделните групи и видове стоки през предплановия период, е необходимо да се установи степента на влияние на различните фактори върху продажбите на стоките през плановия период. При това, както бе изтъкнато, се подхожда диференцирано по групи и видове стоки.

При планиране продажбите на някои от стоките могат да се използват разработените физиологични и рационални норми за потребление, а за стоките, за които не са разработени такива, може да се използват данните за потреблението им в някои напреднали страни. Разбира се, те трябва да се коригират със сле-

цифичните условия в нашата страна. Нормите за потребление имат по-голямо значение при перспективното планиране на продажбите. При текущото планиране, нормите за потребление трябва да се съгласуват с платежоспособното потребителско търсене на населението и възможностите на народното стопанство да достави необходимите стоки.

Физиологичните и рационалните норми са разработени по стокски групи. Те не са диференцирани по видове стоки, т.е. по вътрешногрупов асортимент, което ги прави непригодни при планиране на вътрешногруповата асортиментна структура на продажбите. Тези норми не са диференцирани и по отклонение доходността на населението и неговия състав по пол, възраст, социален и професионален състав, националности, нрави, традиции, обичаи и пр. Тахното използване при планиране на продажбите води в значителна степен до уравниловка в потреблението. Независимо от това те могат и трябва да се използват за планиране на продажбите по групи стоки, с оглед сравняване показателите на потреблението, задоволено чрез пазара в отделните райони на страната с предвидените норми за потребление общо за цялата страна.

При планирането на продажбите по групи стоки, по-голямо значение имат разчетните норми за потребление на населението, утвърждавани в петгодишните планове за социално-икономическото развитие на страната. Тези норми са етап от постигане изпълнението на физиологичните и рационални норми за потребление на населението и са съобразени с развитието на покупателската способност на населението и възможностите на народното стопанство да обезпечи необходимите стокски фондове.

При използването на нормите за потребление за планиране продажбите по групи стоки, е необходимо да се има предвид, че част от потребностите населението задоволява извън пазара, чрез продукцията, получена като натурално заплащане труда, личното стопанство на кооператорите, стопанствата на работниците, служителите и пр. Нужно е общата потребност от стоки, изчислена като произведение между числеността на населението и нормите за потребление, да се коригира с коефициента на стокското потребление /стоките, придобити чрез пазара/. Този коефициент се изчислява като отношение на стоките, придобити чрез

пазара и обема на цялото потребление, предвиден по нормите.

Примерно, ако предположим, че нормата за потребление за дадена стока е 100 единици, но чрез пазара се придобиват 85 единици, то значи, че коефициентът на стоковото потребление ще бъде 0,85. Определението на продажбите в стойностно изражение става, като планираните количества стоки се умножат до средната планова цена за отделните стокосни групи. Или ако приемем, че числеността на обслужваното население от търговското предприятие през плановия период е $75\ 000 \times /Ч_{\text{п}}/$, нормата за потребление на стока "А" от едно лице е $50 \text{ единици} /Н_{\text{п}}/$, коефициентът на стоково потребление $0,85 /К_{\text{сп}}/$, средната цена за една единица $1,2 /Ц_{\text{с}}/$, то обемът на продажбите в стойностно изражение на стокова група "А" може да се изрази чрез формулата $Ч_{\text{п}} \times Н_{\text{п}} \times Ц_{\text{с}} \times К_{\text{сп}}$, а обемът на продажбите за тази стокова група в стойностно изражение ще бъде $3\ 825\ 000 \text{ лв.} /75\ 000 \times 50 \times 0,85 \times 1,2 = 3\ 825\ 000/$.

Когато нормата за потребление се отнася за предмети с трайно потребление, е необходимо да се отчита едновременно степента на задоволеност на потребностите и физическото и моралното износване на предметите за потребление. Обикновено, тези предмети за потребление се придобиват чрез пазара и тук не е необходимо да се изчислява коефициент на стоково потребление, т.е. предмети, придобити чрез пазара. Физическото износване зависи от интензивността на експлоатация на предметите за потребление и от качеството на тяхната изработка. Моралното износване се обуславя преди всичко от равнището на материалното и културното благосъстояние на народа, а също така от развитието на техническия прогрес. В болшинството случаи нормите за потребление за предметите с трайно потребление се разработват за 100 домакинства, но някои от тях се отнасят за едно лице от населението. В случаите, когато нормата за потребление се отнася за 100 домакинства, вместо численост на населението се вземат предвид броят на домакинствата. В такъв случай обемът на продажбите за подобни групи стоки може да се определи по формулата $\frac{Б_{\text{д}} \times Н_{\text{п}}}{100} - /П_{\text{у}} \times К_{\text{сп}}/$ $\times Ц_{\text{с}}$, където $Б_{\text{д}}$ е брой на домакинствата през плановия период, $Н_{\text{п}}$ е норма за потребление на 100 домакинства, $П_{\text{у}}$ е налични в упот-

реба предмет за потребление, $K_{\text{фм}}$ е коефициент на физическо и морално износване и Π_c е средна планова цена на единица стока от стоквата група. Ако предположим, че в даденото селище, обслужвано от търговското предприятие, има 22 000 домакинства Π_y , нормата за потребление Π_n е 85 бр. от дадената стока на 100 домакинства, наличните в употреба предмети от тази група Π_y са 17 000 бр., коефициентът на физическо и морално износване $K_{\text{фм}}$ е 0,25 и средната цена Π_c е 325 лв. за единица стока, то обемът на продажбите през плановия период в стойностно изражение ще бъде $1\ 933\ 751$ лв. $\frac{22\ 000 \times 85}{100} \times 17\ 000 \times 0,25 \times 325 = 1\ 933\ 750$ лв./.

При планирането на групово-асортиментната структура на продажбите на широка основа, могат да се използват икономико-математическите модели за прогнозиране. Те могат да бъдат еднофакторни или многофакторни, в зависимост от това дали се отчита влиянието само на един или на няколко фактора върху продажбите на стоките. Чрез тези модели може да се отчита зависимостта на продажбите на различните видове и групи стоки, под влиянието на всички фактори, които имат количествено изменение, като: паричните и натуралните доходи на населението, изменението равнището на цените на стоките, изменение качеството на стоките и пр.

Във връзка с това ще разгледаме следния пример:

Динамиката на изменението на паричните доходи на едно лице от населението и продажбите на стока "А" се характеризират с данните, отразени в следната таблица:

Т а б л и ц а
за динамиката на доходите и продажбата на стока
"А" на едно лице от населението

Година	Парични доходи на едно лице от населението /x/	Продажи на едно лице на стока "А" /y/	x^2	xy
1	2	3	4	5
1969	320	26	102 400	8320

1	2	3	4	5
1970	337	28	113 569	9436
1971	352	30	123 904	10560
1972	374	33	139 876	12342
1973	410	36	168 100	14760
В с и ч к о	1793	153	647 849	55418

От данните, отразени в таблицата се вижда, че зависимостта между паричните доходи на едно лице от населението и оборотите от продажбата на стока "А" е праволинейна и може да се изрази с уравнението:

$$Ух = а + вх,$$

където:

У е продажба на стока "А" на едно лице от населението;

х е парични доходи на едно лице от населението;

а и в са параметри на уравнението.

Значенето на параметрите на уравнението могат да се изчислят чрез решаването на следната система уравнения:

$$\begin{cases} \lambda a + v \leq x = \leq y \\ a \leq x + v \leq x^2 = \leq xy \end{cases}$$

В системата уравнения $\lambda = 5$ /пет години/; $\leq x$ е сумата на доходите на едно лице от населението - 1793; $\leq y$ е сумата на продажбите на стока "А" на едно лице от населението - 153; $\leq x^2$ е сумата на квадратите на доходите на едно лице от населението - 647 849 и $\leq xy$ е сумата от произведението между доходите и продадените количества от стока "А" на едно лице от населението - 55 418.

Като заместим в горната система уравнения значенето на: λ , $\leq x$, $\leq y$, $\leq x^2$ и $\leq xy$, получаваме обикновена система уравнения с две неизвестни - а и в. Тя има следният вид:

$$\begin{cases} 5 a + 1793 v = 153 \\ 1793a + 647849v = 55418 \end{cases}$$

В резултат на решаването на тази система уравнения получаваме значението на параметрите на уравнението, а именно: $a = -10$ и $b = 0,1132$.

Или уравнението на зависимостта на продажбите на стока "А" к паричните доходи на едно лице от населението получава следния вид:

$$\bar{y}_{\text{ж}} = -10 + 0,1132x$$

Ако допуснем, че през 1974 г. паричните доходи на едно лице от населението ще нараснат на 450 лв., тогава може да се предположи, че разходите за покупка /продажбите/ на стока "А" ще нараснат от 36 лв. през 1973 г. на 40,94 лв. през 1974 г. / $\bar{y}_{\text{ж}} = -10 + 0,1132 \cdot 450 = -10 + 50,94 = 40,94$ /.

При желание да се отчете влиянието не само на един, а на няколко фактора върху продажбите на стока "А", може да се приеме многофакторен модел, като при това се отчете характерът на зависимостта на продажбите и изследваните фактори.

Подобен модел е показан при планирането на общия обем на стокооборота в предприятието. По принцип използването на подобни модели не се различава при планирането на продажбите по групи стоки. Различното се заключава само в това, че се набира информация не за развитието общия обем на стокооборота, а за развитието на продажбите за съответната група или вид стока.

При планирането на продажбите по групи и видове стоки на широка основа може да се използва коефициента на еластичност на потреблението /потребителското търсене/, изчислен на базата на данни за развитието на паричните доходи или общия обем на стокооборота и разходите за покупка на отделните групи /видове стоки/. Набирането на подобни данни става от статистиката на домакинските бюджети, статистическата и счетоводната отчетност на търговското предприятие. За практиката на търговските предприятия особено значение има коефициентът на еластичност на потребителското търсене от стокооборота, тъй като е мярка на необходимата информация, а освен това този коефициент сравнително пълно изразява развитието на потребностите на населението и тяхното задоволяване. Единствен недостатък на този коефициент е, че при резки изменения на продажбите, под и над нормалните за

отделните групи и видове стоки, в резултат на действието на различните фактори, използването му не дава реален резултат при планиране на продажбите. В такива случаи се налага икономическите данни за развитието на продажбите за отделните групи /видове/, стоки да бъдат условно коригирани - завишени или занижени до нормалните и на тази база да се изчислява коефициентът на еластичност от стокооборота.

Нека приемем, че разполагаме със следните данни за стоките групи А, В, С, а именно:

Стокови групи	Коефициент на еластичност от стокооборота	Продажи /разход за покупка/ на стоките през базисната година на едно лице в лв.
А	0,865	22,0
В	1,000	15,0
С	1,255	27,0

Освен това се предлага, че през плановия период общият обем на стокооборота ще нарасне с 8%, а числеността на обслужваното население от търговското предприятие ще бъде 75 000 х.

В такъв случай при положение, че K_{ec} е изчислен на базата на реални данни, обемът на продажбите по групи стоки ще бъде, както следва:

Стокова група А = 1,763,9 х.лв. $22 \cdot \frac{22/0,865 \times 8/}{100} / 75000/$

Стокова група В = 1,215,0 х.лв. $15 \cdot \frac{15/1,000 \times 8/}{100} / 75000/$

Стокова група С = 2,228,2 х.лв. $27 \cdot \frac{27/1,255 \times 8/}{100} / 75000/$

Коефициентът на еластичност на потребителското търсене /потреблението/ от паричните доходи, стокооборота и пр. могат да се използват за планиране на вътрешногруповия асортимент на продажбите. За целта е необходимо да са известни разходите за покупки на различните видове стоки, включени в дадена група и да са предварително изчислени коефициентите за еластичност на потребителското търсене за всяка от тях.

Техниката на изчисляване не се различава от тази, посочена по-горе за трите стокови групи.

При необходимост коефициентът за еластичност на потребителското търсене от дохода може да се използва успешно за планиране на продажбите на стоките за отделните социални групи от населението или в зависимост от неговата доходност /икономическа групировка/. За тази цел е необходимо предварително да се набере и обработи нужната информация от статистиката на домакинските бюджети.

Планът за вътрешно-груповата асортиментна структура се разработва задължително в стоките отдели за всички стокови групи от централизирания и децентрализирания стоков фонд, тъй като той е основа за сключването на договорите за доставка на стоките с производствените предприятия.

Добре разработеният план за групово-асортиментната структура на продажбите е гаранция за изпълнението на общия обем на стокооборота на дребно и по-пълното задоволяване на потребностите на населението със стоки.

При планирането на групово-асортиментната структура на продажбите и на останалите показатели на плана за стокооборота /стокови запаси и постъпления/, трябва да се имат предвид не само нуждите на населението, но и потребностите на организациите, учрежденията и предприятията, които се снабдяват с някои стоки, чрез търговията на дребно.

Планът за групово-асортиментната структура на продажбите в търговското предприятие има следната форма /вж. стр. 172/. Данните, отразени във формата, са условия и са разработени по примера за общия обем на стокооборота в търговското предприятие.

Посочената форма на плана за продажбите общо и по групи стоки, може да се използва и при планиране на вътрешно-груповата асортиментна структура на продажбите в търговското предприятие.

План за продажбите общо и по групи стоки на СД клон "... " за 1971 година

Стокови групи	Текуща година				П л а н			В т.ч. по тримесечия			
	План хмл. лева	Очаквано изпълнение		Очак- вано към план. /К.2/ К.1/	хмл. лева	Отно- сител- но тегло	План към оценка изпълне- ние /К.5/ К.3/	I хмл. лева	II хмл. лева	III хмл. лева	IV хмл. лева
		хмл. лева	относи- телно тегло								
а	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. Хранителни стоки	10100	10200	40,8	101,0	10700	39,6	105,0	2460	2570	2780	2890
1. З а х а р	400	408	1,6	102,0	426	1,6	104,0	64	86	170	108
2. Задарни маде- лия	900	927	3,7	103,0	983	3,5	106,0	245	197	245	296
3. О р и з	300	300	,2	100,0	315	1,1	105,0	79	79	78	79
4. Други хранителни стоки	8500	8565	34,3	100,7	8974	33,3	104,8	2072	2208	2287	2407
II. Нехранителни стоки	14400	14800	59,2	102,8	16300	50,4	110,0	3750	3910	4240	4400
1. Вълнени тъка- ни	600	618	2,5	103,0	636	2,5	111,0	171	108	137	275
2. Памучни тъка- ни	700	728	2,9	104,0	825	3,2	118,0	246	330	165	82
3. Копр. тъкани	400	408	1,6	102,0	445	1,6	109,0	111	120	120	94
4. Др. нехранит.	12700	13046	52,2	102,7	14346	33,1	110,0	3222	3357	3818	3949
Всичко I + II	24500	25000	100	102,0	27000	100	108,0	6210	6480	7020	7290

8. Понятие и видове стокони запаси

Стокони запас като икономическа категория е присъщ за всички общественно-икономически формации, в които производството има стокон характер. Съвкупността от запасите на средства за производство, намиращи се в производството и на предмети за потребление в сферата на стоконото обръщение и в сферата на потреблението, образуват запасите на обществото. Особена форма на запаси представляват държавните материални резерви.

Стоките, които се намират в сферата на стоконото обръщение, т.е. от момента на използването им от производството до извикването на същите в сферата на потреблението, са в състоянието на стокон запас. Следователно, стоките, които се намират в складовете на производствените предприятия, в търговията на едро и дребно, в изкупувачките пунктове и на път, образуват величината /обема/ на стокония запас. А времето, през което стоките се намират в сферата на стоконото обръщение, се нарича време на стоконото обръщение.

Стоконите запаси са необходим момент от стоконото обръщение. Те обезпечават непрекъснатост на продажбите и снабдяването на населението със стоки. Чрез тях се отстранява влиянието на допуснатите грешки при планирането на показателите на плана за стоконоборота на дребно, влиянието на настъпните конюнктурни изменения на пазара, непредвидени загуби от стоки, и пр.

Стоконите запаси са целесъобразни и общественно оправдани, само когато са в рамките на обществената необходимост. Всеки стокон запас, превинил тази необходимост, е нецелесъобразен тъй като той забавя процеса на стоконото обръщение и процеса на социалистическото възпроизводство. Стоконите запаси, превинили обществената необходимост, забавят процеса на социалистическото строителство и подобряването на материалното и културното благосъстояние на народа.

Нецелесъобразните стоконии запаси се отразяват неблагоприятно и върху финансите на търговските предприятия и организации, тъй като чрез тях се увеличават разходите за фонд работна заплата, наеми, загуби от стоки и амбалаж, съхраняване

и доработка на стоките, и пр.

Запасите в сферата на стокното обръщение трябва да се разглеждат в процес на непрекъснато движение. В момента, когато част от стоките се реализират и напускат сферата на стокното обръщение, друга част от необходимите стоки постъпват от производството в каналите на стокното обръщение. Величината, структурата и обръщението на стокните запаси по години се характеризират с данните, отразени в следната таблица /вж. стр. 175/.

От данните в таблицата се вижда, че абсолютната величина на стокните запаси непрекъснато се увеличава. През 1973 година спрямо 1956 година те са се увеличили 2,8 пъти. За същия период от време обръщаемостта им се е ускорила с 78 дни, от 170 дни тя е намалена на 92 дни.

Нарастването на абсолютната величина на стокните запаси се дължи на нарастването на обема на стокооборота. При равни други условия, увеличаването на обема на стокооборота изисква нарастване и на стокните запаси. Разбира се, стокните запаси не нарастват пропорционално със стокооборота на дребно.

За увеличаване абсолютната величина на стокните запаси е дадено отражение също така непрекъснатото разширяване асортимента на стоките. С развитието и усъвършенстването на производителните сили и разширяването на икономическите връзки на нашата страна с другите страни, се създават благоприятни условия за увеличаване асортимента на стоките за потребление, което се отразява върху абсолютната величина на стокните запаси.

Ускорената обръщаемост на стокните запаси се дължи преди всичко на подобрената организация на стокопродвиждането, на по-съвършената организация на търговията и нейното управление, на по-ускорените темпове на развитие на стокооборота, в сравнение със стокните запаси. Стокооборотът на дребно за периода 1956-1973 г.г. е нараснал 4,2 пъти, а стокните запаси 2,8 пъти.

Настъпналите структурни изменения в стокните запаси се дължат на разширяването и уедряването на търговската мрежа. Увеличен е броят на магазините, средната големина на магазините и заведените за обществено хранене, подобрена е организа-

Стокови запаси в търговията към 31.XII. по цени на дребно^{1/}

Година	Абсолютна сума в хил. лева				Ст р у к т у р а				Обръщаемост		
	общо	в т.ч. в търговията на			общо	в т.ч. в търговията на			общо	в т.ч. в търговията	
		едро	търгов-ска мрежа	обществено хранене		едро	търгов-ска мрежа	обществено хранене		едро	търгов-ска мрежа
1956	670238	392989	259735	17514	100,0	58,6	38,8	2,6	170	127	77
1960	806280	407261	372825	26184	100,0	50,5	46,3	3,2	129	87	71
1965	1130145	507136	569503	53506	100,0	44,9	50,4	4,7	115	88	73
1968	1408391	650612	685782	71997	100,0	46,2	48,7	5,1	97	73	62
1969	1614581	752386	783550	78645	100,0	46,6	48,5	4,9	107	83	67
1970	1625843	719054	823256	83538	100,0	44,2	50,7	5,1	105	79	67
1973	1855407	631540	1104765	119102	100,0	34,1	59,5	6,4	92	61	70

- 175 -

^{1/} Статистически годишник на НРБ, 1974 г.

Стоковите запаси могат да се групират и по други признаци. Например, според вида на стокското обръщение, те биват: запаси от средства за производство, които се реализират по линията на материално-техническото снабдяване, запаси от селскостопански произведения в заготовителните пунктове, запаси от стоки за народно потребление в предприятията за търговия на едро и дребно, и пр.

9. Измерване на стокските запаси

Измерването на стокските запаси може да стане абсолютно - в натурално или стойностно измерение и относително - в дни и брой обороти.

Относителното измерване на стокските запаси има голямо значение за оценката на дейността на предприятията в търговията. Той характеризира връзката на стокските запаси със стокооборота и показва за колко дни е обезпечена търговията със стоки при определено равнище на стокооборота.

Стокообръщаемостта /скоростта на стокското обръщение/ дава представа за дните на обръщение на средния стокос запас. Тя се изразява с броя на дните, необходими за извършване на един оборот или с числото на оборотите на средния стокос запас за определен период от време.

За определяне скоростта на стокското обръщение /стокообръщаемостта/ е необходимо преди всичко да се определи величината на средния стокос запас. Той се определя, като средната хронологична величина, по формулата:

$$Z_c = \frac{\frac{a_1}{2} + a_2 + a_3 + a_4 + \frac{a_n}{2}}{n - 1},$$

където:

Z_c е среден стокос запас;

a_1, a_2, a_3, a_4, a_n са стокоси запаси, измерени на определени дати;

n е числото на периодите, за които е измерен стокосия запас.

Пример: да предположим, че величината на стокските запаси в едно търговско предприятие по периоди са били: на първи

януари 40 х.лв., на 1 февруари 38 х.лв., на 1 март 51 х.лв. и на 31 март 52 х.лв. В такъв случай средният стокос запас на предприятието за първото тримесечие ще бъде:

$$Зс = \frac{a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n}{n - 1} = \frac{\frac{40}{2} + 38 + 51 + \frac{52}{2}}{4 - 1} = \frac{135}{3} = 45 \text{ х.лв.}$$

Скоростта на стокото обръщение, изразена в дни, може да се установи, чрез следните два метода:

а. като се раздели величината на средния стокос запас на среднодневния стокооборот. За целта може да се използва формулата:

$$Соб = \frac{Зс}{Ср},$$

където:

Соб е стокообръщаемост /скорост на стокото обръщение/;

Зс е величина на средния стокос запас;

Ср е среднодневен стокооборот.

Среднодневният стокооборот се изчислява, като стокооборотът за определения период от време се раздели на броя на дните на периода.

б. като величината на средния стокос запас се умножи по броя на дните на периода и така полученото произведение се раздели на общия обем на стокооборота за дадения период. За целта може да се използва формулата:

$$Соб = \frac{Зс \cdot Д}{С},$$

където:

Соб е стокообръщаемост /скорост на стокото обръщение/;

Зс е величина на средния стокос запас;

Д е брой на дните на периода, за който се измерват стокосите запаси;

С е обем на стокооборота на същия период от време.

Броят на дните е възприето за месеца да се вземат за 30, за тримесечното за 90, а за годината 360.

Ако приемем, че за първото тримесечие стокооборотът на предприятието, за което бе изчислен средния стоков запас е 135 х.лв., следователно, среднодневният стокооборот ще бъде 1,5 х. лв. /135:90/, то скоростта на стоковото обръщение ще бъде:

$$a. \text{Соб} = \frac{Зс}{Ср} = \frac{45}{1,5} = 30 \text{ дни};$$

$$b. \text{Соб} = \frac{Зс \cdot Д}{С} = \frac{45 \cdot 90}{135} = 30 \text{ дни}.$$

Това означава, че средният стоков запас обезпечава непрекъснатост на продажбите при нормални условия в продължение на 30 дни, т.е. средният стоков запас извършва един оборот за 30 дни.

Скоростта на стоковото обръщение се измерва също така и чрез брой на оборотите. Този показател може да се изчисли, като общият обем на стокооборота се раздели на величината на средния стоков запас. За целта може да се използва формулата:

$$\text{Сбо} = \frac{С}{Зс},$$

където:

Сбо е брой на оборотите на средния стоков запас;

С е общ обем на стокооборота за периода;

Зс е величина на средния стоков запас за периода.

Ако използваме данните на условия пример, стокообръщаемостта /скоростта на стоковото обръщение/, изразено в брой обороти ще бъде:

$$\text{Сбо} = \frac{С}{Зс} = \frac{135}{45} = 3 \text{ оборота}.$$

Това означава, че средният стоков запас на предприятието през първото тримесечие извършва три оборота, т.е. три пъти се подновява.

При анализа на данните за състоянието на стоковите запаси в предприятието е необходимо да се съпоставят данните за

фактичката стокообръщаемост с установените планови нормативи.

Времето на стокното обръщение /стокообръщаемостта/ има голямо значение за народното стопанство, за развитието на търговията и нейните поделения. Времето на стокното обръщение е част от времето на обръщението на общественния продукт. Колкото е по-кратко времето на стокното обръщение, толкова е по-кратък периодът на обръщение на продукта на обществото. Това съдейства за увеличаване времето за производство, за увеличаване обема на общественния продукт, за ускоряване темповете на социалистическото строителство, за подобряване на материалното и културното благосъстояние на народа.

Съкращаването на времето на стокното обръщение води до:

- а. съкращаване продължителността на възпроизводството на общественния продукт;
- б. намаляване размера на стокните запаси в сферата на стокното обръщение;
- в. намаляване на разходите за обръщение, свързани със съхраняването и транспортирането на стоките;
- г. намаляване необходимостта от основни и оборотни средства в сферата на стокното обръщение.

Във връзка с голямото значение на проблема за стокообръщаемостта за народното стопанство и търговията се определят и важните и отговорни задачи, които стоят пред търговските работници за непрекъснато съкращаване времето на стокното обръщение.

10. фактори, влияещи върху величината на стокните запаси и скоростта на стокното обръщение

Факторите, които влияят върху величината на стокните запаси и скоростта на стокното обръщение са много, но те могат да се класифицират и разгледат в няколко групи.

Х а р а к т е р и с в о й с т в а н а с т о к и т е. Физико-химическите свойства на стоките и условията на тяхното съхраняване дават значително отражение върху величината на стокните запаси и скоростта на тяхното обръщение.

При липса на подходящи условия за съхраняване на стоките с малка трайност се поддържат малки стокови запаси. Зареждането на магазините с такива стоки става по-често, понякога ежедневно или по няколко пъти на ден. За да се постигне по-пълно задоволяване на потребностите на населението със стоки, се налага да се създават подходящи условия за тяхното съхраняване в търговските обекти.

Физико-химическите свойства на други стоки дават възможност да се задържат по-продължително време в каналите на стокното обръщение, без да има опасност от унищожаване на тяхната потребителна стойност. Стоковите запаси за тези стоки са по-големи, а скоростта на тяхното обръщение е намалена.

Значително отражение върху обема на стоковите запаси и скоростта на стокното обръщение има сложността на асортимента на стоките. Колкото асортиментът на стоките от дадена стокова група, магазин или предприятието е по-ограничен, при равни други условия изисква по-малък стоков запас и обратно, колкото асортиментът на стоките е по-широк, изисква по-голяма величина на стоковия запас. Това е така, защото при стоките със сложен асортимент за всеки вид стока, включен в стоквата група, трябва да се поддържа стоков запас, който да обезпечава максималните продажби.

П р о и з в о д с т в е н и у с л о в и я . Тук трябва да се имат предвид преди всичко ритмичността на производството и отдалечеността на производствените предприятия от района, обслужван от даденото търговско предприятие. При ритмично производство са необходими по-малки стокови запаси и скоростта на тяхното обръщение е по-ускорена, в сравнение с тази при неритмично производство. При стоките със сезонно производство се налага създаването на такива стокови запаси, че да се обезпечи непрекъснатост на продажбите и потреблението до подновяването на производството. Това е особено характерно за производството на селскостопански произведения.

Значително отражение върху величината на стоковите запаси и скоростта на стокното обръщение дава и отдалечеността на производствените предприятия-доставчици от търговските предприятия-купувачи. Когато доставчиците на стоките са на територията, обслужвана от търговското предприятие, е необходимо да

се поддържат по-малки стокони запаси и обратно, с отдалечаването на доставчиците от района, обслужван от търговското предприятие, се налага да се създават по-големи стокони запаси. При съвременните условия на специализация и концентрация на производството се налага стоконите запаси в търговията да се увеличават, с оглед елиминирането на този фактор и създаване на условия за непрекъснатост на продажбите.

Т р а н с п о р т н и у с л о в и я. Състоянието на транспорта и пътните артерии оказва значително отражение върху величината на стоконите запаси и скоростта на стоконото обръщение. При добро състояние на транспорта и пътните артерии, величината на стоконите запаси може да е по-малка. Но когато по обем той е недостатъчен и през определени периоди на годината е обездвижен, поради лошото състояние на пътните артерии, се налага да се създават значителни стокони запаси. Това се отразява неблагоприятно върху скоростта на стоконото обръщение.

Сериозно отражение върху величината на стоконите запаси и скоростта на стоконото обръщение имат техническият прогрес в транспорта, палетизацията и контейнеризацията на стоконите превози. С внедряването на електрическа и дизелова тяга на ж.п. транспорта и механизацията на товарно-разтоварните процеси, се създават условия за ускоряване на доставките и намаляване размера на стоконите запаси на път. В перспектива с развитието и усъвършенствването на транспорта, на пътните артерии, на графициите и схемите за движение на стоките, факторът транспортни условия ще се отрази благоприятно върху величината на стоконите запаси и скоростта на стоконото обръщение.

С ъ о т н о ш е н и е м е ж д у т ъ р с е н е т о и п р е д л а г а н е т о н а с т о к и т е. Под влиянието на непрекъснатото развитие на производството на предмети за потребление и подобряването на материалното и културното благосъстояние на населението, постоянно се изменя съотношението между потребителското търсене и стоконото предлагане. Това се отразява сериозно върху величината на стоконите запаси в сферата на стоконото обръщение. Ако потребителското търсене превишава по обем стоконото предлагане, величината на стоконите запаси се намалява, а времето на стоконото обръщение се съкращава и обратно, при превъзвешаване на стоконото предлагане по обем

над потребителското търсене се създават условия за натрупване на сръхнормативни стокови запаси. При сегашните условия на развитие на народното стопанство, редица стоки, като хладилници, ел.уреди и други, имат дефицитен характер, поради което стоковите запаси за тези стоки са минимални, а скоростта на тяхното обръщение е извънредно много ускорена.

При увеличаване на потребителското търсене е наложително да се създават по-големи стокови запаси, с оглед да се обезпечи непрекъснатост в снабдяването на населението със стоки.

Обемът на стоковите запаси и скоростта на стоковото обръщение зависят също така и от структурата на потребителското търсене. Когато потребителското търсене на нехранителни стоки превишава това на хранителни стоки, стоковите запаси имат по-голям обем, а скоростта на тяхното обръщение се намалява и обратно. Следователно, този фактор в перспектива ще действа неблагоприятно върху скоростта на стоковото обръщение, тъй като относителното тегло на нехранителните стоки от общия обем на стокооборота непрекъснато ще нараства.

Сериозно отражение върху стоковите запаси и скоростта на стоковото обръщение дава и изучаването на потребителското търсене. Когато структурата на стокооборота е съобразена с потребителското търсене, е необходимо да се поддържа по-малка величина на стоковите запаси. Това налага да се полагат непрекъснати грижи за подобряване на организацията и на методите за изучаване на потребителското търсене.

Организацията на стоковото движение и организационната структура на търговията. Тук трябва да се имат предвид всички фактори, които обуславят рационалната организация на стокопродвиждането и структурата на търговията.

Честотата на доставките на стоките играе активна роля върху величината на стоковите запаси. Колкото стоките се доставят на по-малки интервали от време, толкова необходимостта от поддържането на голяма величина стокови запаси намалява, и обратно. Следователно, за да се поддържа минимален стоков запас е целесъобразно стоките да се доставят на по-малки партии и по-често. Това обаче, не винаги е икономически изгодно

за търговските предприятия, тъй като се завишават транспортните разходи, които имат значително относително тегло от общите разходи на стокното обръщение.

Формите на доставка на стоките дават значително отражение върху величината на стокните запаси и скоростта на тяхното обръщение. При транзитната форма на доставките се намалява звенността на стокното движение, което се отразява благоприятно върху величината на стокните запаси в сферата на стокното обръщение. В редица случаи обаче, е невъзможно да се използва транзитната форма на доставки, наложително е използването на складовата форма на доставки. Това се отнася преди всичко за стоките със сложен асортимент и за стоките, чиито доставчици са отдалечени от търговските предприятия.

Не по-малко отражение върху величината на стокните запаси и скоростта на стокното обръщение има организацията по приемането, съхраняването и подготовката на стоките за експедиция, движението на първичната документация - спецификации, фактури, стокни ордери, и други.

Организацията на търговската мрежа и на продажбите на стоките съществено се отразява върху обема на стокните запаси. Тук трябва да се имат предвид специализацията, типизацията, местоположението и степента на концентрация на търговската мрежа, степента на механизация на процесите по приемането и подготовката на стоките за продажба, формите на продажба, организацията на работното място, квалификацията на кадрите, състоянието на рекламата и пр. Всички тези фактори в по-малка, или по-голяма степен, дават отражение върху обема на стокните запаси и скоростта на стокното обръщение.

Много голямо отражение върху стокните запаси има и състоянието на складовото стопанство, неговата специализация, концентрация, степен на уедряване, местоположение и технически прогрес. Съхраняването на времето на стокното обръщение изисква концентриране в максимална степен на стокните запаси, а това предполага изграждането на мощни складови бази. При специализацията и концентрацията на складовото стопанство, трябва да се подхожда диференцирано, по стокни групи. Стоките с голям физически обем, голям обем на потребление и високо относително тегло на транспортните разходи, трябва да се

съхраняват в складове, близо до транспортните артерии и до районите за потребители. Обратно, стоките с малък физически обем и малко относително тегло на разходите за транспорт, трябва да се съхраняват в складове с по-голяма концентрация.

Съществено значение за намаляване величината на стоките запаси и ускоряване скоростта на стокото обръщение има и организационната структура на търговията. Създадената нова организационна структура на търговията у нас създаде условия за ликвидиране дублираните потоци на движение на стоките, намаляване на звенността, концентрация на стоките запаси и по-съвършена организация на тяхното управление. Разбира се, в това отношение все още не са изчерпани всички възможности.

За намаляване величината на стоките запаси и ускоряване процеса на стокото обръщение, голямо значение има нормирането и планирането на стоките запаси.

11. Нормиране на стоките запаси

Нормирането на стоките запаси е основна предпоставка за тяхното оптимално планиране. Чрез нормативите на стоките запаси се създават условия за провеждането на системен контрол върху състоянието на стоките запаси и процеса на тяхната реализация.

Нормирането на стоките запаси има за цел да се определят оптимални нормативи на стоките запаси по стокони групи в дни. Това дава възможност да се установи величината на стоките запаси и се съгласуват с обема на продажбите.

Нормативите за стоките запаси се установяват в дни по стокони групи и на тяхна основа се разработват нормативите за стоките запаси по обекти и общо за предприятието. Превключването на нормативите за стоките запаси е сигнал за извършени несполучливи доставки на стоки, доставки, несъобразени с потребителското търсене по отношение на обем, асортимент, качество и време.

Добър атестат за работата на търговското предприятие е и обратното явление - намаляването на стоките запаси под установените нормативи. Това води до ограничаване асортимента на

стоките, прекъсване на продажбите и влошаване снабдяването на населението.

Нормирането на стоките запаса предполага създаване на нормативи в дни за минималните стокви запаси, честотата на доставките, за максималните и средните стокви запаси. В следващото изложение ще се разгледа методиката за нормиране на посочените видове стокви запаси и честотата на доставките на стоките.

Нормиране на минималните /не-намаляем и/ стокви запаси. Минималните или менажлери стокви запаси са тези запаси, които обезпечават непрекъснатост на продажбите и снабдяването на населението със стоки във всички случаи, дори и при най-неблагоприятните условия на търговска дейност. След като наличностите от стоки паднат под величината на установените минимални стокви запаси, настъпват прекъсвания в продажбите на отделни асортименти от определена стокова група. Следователно, намаляването на стоквите запаси до размера на минималните, е сигнал за извършване на нова доставка на стоки.

Минималният стокви запас не е отделен от общите стокви запаси, той е част от тях.

При нормирането на минималните стокви запаси, трябва да се отчита влиянието на факторите, които обуславят тяхната величина. Такива фактори са:

а. Среднодневни продажби. Колкото по-голям е обемът на среднодневните продажби, толкова по-голям трябва да бъде минималният стокви запас.

б. Необходимо време за подготовка на стоките за продажба. Обикновено, стоките преди да бъдат пуснати в продажба се нуждаят от предварителна подготовка. Времето за подготовка на стоките за продажба зависи от редица фактори, като: големината на партидата, сложността на асортимента на стоките, включени в доставената партида, степента на механизация на труда на търговските работници, тяхната численост и квалификация и др. Колкото повече време е необходимо за подготовката на стоките за продажба, толкова необходимостта от увеличаване размера на стоквия запас е по-голяма.

в. Неравномерност на продажбите през различните дни на

периода. Обемът на продажбите на различните групи и видове стоки, през различните дни на периода се колебае, под действието на различни фактори - получаване на паричните доходи от населението; степента на запасяване със стоки, посрещането на празници и др. Колкото колебанието между среднодневните и максималните дневни продажби е по-голямо, толкова минималният стоков запас трябва да бъде по-голям. Размерът на минималния стоков запас трябва да обезпечава максималните дневни продажби. Следователно, той трябва да се изчислява на тяхна основа.

г. Неравномерност на доставките на стоките. Когато доставката на стоките се забавя от установените графици, при нормирането на минималните стокови запаси трябва да се предвидат определени резерви от стоки. В противен случай ще настъпят прекъсвания в продажбите на отделни групи или видове стоки. Колкото колебанията са по-големи, толкова величината на минималния стоков запас трябва да бъде по-голяма.

Освен споменатите фактори, които определят в основни линии величината на минималния стоков запас, върху него дават отражение още редица други фактори, като: физико-химическите свойства на стоките, сложността на асортимента и др.

Установяването на нормативите за минимални стокови запаси в дни, трябва да се предшества от задълбочен анализ, с оглед определяне степента на влияние на всички фактори през отчетния и плановия период. При това, трябва да се има предвид, че влиянието на отделните фактори не е еднакво при различните стокови групи, и че то не е постоянно, а се променя с изменението на условията на търговската дейност. Следователно, нормативите за минималните стокови запаси не бива да се разглеждат, като установени веднаж за винаги. С изменението на условията, т.е. с изменението на степента на действие на отделните фактори, които обуславят величината на минималния стоков запас, трябва да се внасят необходимите корекции и в нормативите.

За установяване на норматив за минимален стоков запас може да се даде следният условен пример. Да допуснем, че върху величината на минималния стоков запас за стоквата група "захар" влияят следните фактори: време за подготовка на стока-

та за продажба - 0,5 дни; неравномерност на среднодневните продажби - 250%; отклонение на доставките на стоквата група от установените графици за доставка - 6 дни. При тези данни, нормативът на минималния стокъв запас на стоквата група "захар" ще бъде:

Показатели	Дни
1. За обезпечаване на еднодневните продажби	1,0
2. За подготовка на стоката за продажба	0,5
3. За неравномерност в продажбите	2,5
4. За неравномерност в доставките на стоката	6,0
Норматив за минимален стокъв запас /НЗм/	10,0

Определянето на норматив за минимален стокъв запас на стоките със сложен асортимент, изисква да се определи влиянието на сложността на асортимента на стоката. За целта, трябва да се установят продажбите за определен период от време по видове стоки. При това трябва да се определи обемът на среднодневните и максималните дневни продажби на отделните асортиментни стоки, включени в стоквата група.

Влиянието на фактора сложност в асортимента се определя, като отношение между максималните и среднодневните продажби за отделните асортименти и общо за цялата стоква група.

За определяне на норматив за минимален стокъв запас на стока със сложен асортимент може да се разгледа следният пример. Да допуснем, че необходимото време за подготовката на стоквата група "захарни изделия" за продажба е 1 ден; неравномерността в доставката е 5 дни; продажбата на отделните асортиментни стоки, включени в стоквата група са, както следва:

/в кг/

Показатели	Видове асортименти загарни изделия							
	А	Б	В	Г	Д	Е	И	Всичко
1. Среднодневни продажби	20	15	25	30	30	15	15	150
2. Максимални дневни продажби	90	100	140	120	150	75	75	750

В такъв случай влиянието на сложността на асортимента е 5 дни /750:150/, а нормативът на минималния стокос запас 12 дни /вж. приложената таблица/.

Показатели	Дни
1. За обезпечаване на еднодневните продажби	1,0
2. За подготовка на стоката за продажба	1,0
3. За сложност в асортимента на стоката	5,0
4. За неравномерност в доставката на стоката	5,0
Норматив за минимален стокос запас /НЗм/	
	12,0

При стоките със сложен асортимент не се изчислява неравномерността в продажбите, тъй като влиянието на този фактор е отразено при определянето на фактора сложност в асортимента на стоката.

Абсолютната величина на минималния стокос запас в натурално или стойностно изражение се изчислява, като нормативът в дни се умножи по среднодневните продажби в натурално или стойностно изражение.

Нормиране на честотата на доставката на стоките. Под честота на доставката /посъществяването/ на стоките се разбира интервалът от време, през който става ново попълване на стоките запаси.

Честотата на доставките, по подобие на нормативите за стоките запаси, се определя в дни. От нормативите за честотата на доставките на стоките, зависи в значителна степен

величината на стоките запаси. При по-голяма честота на доставките, т.е. при доставката на стоките през по-кратки интервали от време, е необходимо да се поддържа по-малък обем стокни запаси и обратно. Следователно, с оглед намаляването на стокните запаси и ускоряването на стокното обръщение е целесообразно доставките на стоките да се извършват всеки ден. Но това практически е невъзможно и икономически неизгодно, тъй като се увеличават разходите за транспорт и се намалява рентабилността на търговската дейност. Ежедневната доставка трябва да се извършва само за тези стоки, чиито физико-химически свойства изискват голяма честота на доставките.

Върху честотата на доставките оказват влияние редица фактори, като: производствените условия, транспортните условия, физико-химическите свойства на стоките, потребителското търсене и обемът на среднодневните продажби, състоянието на материално-техническата база на търговията, организацията на доставките и др.

При нормиране честотата на доставките на стоките, особено голямо значение има отчитането на транспортните условия и по-специално по-пълното използване на товарместимостта и товаропдемността на транспортните средства. Разбира се, това не значи, че оставяните фактори, които дават отражение върху честотата на доставките, не бива да се вземат под внимание. Интервалите на доставките на стоките трябва да бъдат такива, че да се постигне най-пълно използване на транспортните средства, ускоряване на стокното обръщение и разходите на стокното обръщение да се сведат до минимум, без това да се отрази неблагоприятно върху ритмичното снабдяване на населението със стоки.

Ако допуснем, че среднодневните продажби на стоквата група "захар" са един тон, а на стоквата група "захарни изделия" два тона, и че най-изгодно за търговското предприятие от гледна точка на уплътняване на транспортните средства е споменатите стокни групи да се доставят на партиди по 24 т за захарта и по 24 т за захарните изделия, доставените количества захар ще бъдат продадени за 24 дни /24:1,0/, без да се засегне минималният стокен запас, а на захарните изделия за 12 дни

/24;2,0/. Следователно, предприятието трябва да извършва доставки на захар на интервали от 21 дни по 21 т, а на захарните изделия на интервали от 12 дни по 24 т.

Така изчислените нормативи за честотата на доставките на захарта и захарните изделия, трябва да се коригират с влиянието на останалите фактори, които влияят върху честотата на доставките.

Абсолютната величина на доставката на стоките в натурално или стойностно изражение, при положение, че са разработени нормативи за честотата на доставката, може да се определи, като нормативът за честотата на доставката се умножи по среднодневните продажби в натурално и стойностно изражение.

Честотата на доставките на стоките в магазините /предприятията/ се установява чрез разработването на графици. Подобни графици за доставката на стоките се разработват и от базите на ДСО "Търговия на едро". В тях се определят интервалите от време, през които ще се експедират стоките от производствените предприятия до предприятията за търговия на едро. Тези графици обаче, имат в значителна степен формален характер, тъй като в тях не се определят асортимента и количествата на стоките, които ще се експедират в определения интервал от време. Наложително е да се подобри работата на търговските бази в това отношение. Това ще подобри в значителна степен нормирането и планирането на стоките запаси в търговските предприятия и техните подразделения.

Н о р м и р а н е н а м а к с и м а л н и т е / п р е д е л н и т е / с т о к о в и з а п а с и . Максималният стокос запас е най-голямата, пределната величина на стокосия запас, който предприятието не бива да превишава, тъй като това ще се отрази неблагоприятно върху скоростта на стокосото обръщение.

Минималните и максималните стокоси запаси определят двете крайни граници на движението на стокосите запаси. Определянето им има голямо значение за дейността на търговските предприятия, тъй като ръководствата им могат да извършват действителен контрол при регулиране величината на стокосите запаси.

Максималният стоков запас се получава в момента на новата доставка на стоките. Следователно, нормативът на максималния стоков запас може да се определи, като към норматива на минималния стоков запас се прибави нормативът за честотата на доставката. За целта може да се използва следната формула:

$$НЗп = НЗм + Нч,$$

където,

НЗп е норматив за максималния /пределния/ стоков запас;

НЗм е норматив за минималния стоков запас;

Нч е норматив за честотата на доставката на стоките.

Ако заместим условните значения по формулата с цифрите по направените изчисления за нормативите на минималния стоков запас и честотата на доставките на стоките групи "захар" и "захарни изделия", ще получим следните нормативи за максималния стоков запас:

$$НЗп \text{ захар} = НЗм + Нч = 10 + 21 = 31 \text{ дни};$$

$$НЗп \text{ зах. изделия} = НЗм + Нч = 12 + 12 = 24 \text{ дни}.$$

Абсолютната величина на максималния /пределния/ стоков запас в натурално или стойностно изражение, може да се определи, като нормативът за максималния стоков запас в дни се умножи по средноединичните продажби в натурално или стойностно изражение.

Нормира не на средните стокови запаса си. Нормативите за средните стокови запаси или средната обръщаемост на стоките може да се определи по следните два метода:

а. Като сборът от нормативите на минималния и максималния стоков запас се раздели на две. За целта може да се използва следната формула:

$$НЗс = \frac{НЗм + НЗп}{2},$$

където:

НЗс е норматив за среден стоков запас;

НЗм е норматив за минимален стокос запас;

НЗп е норматив за пределен /максимален/ стокос запас.

б. Като към норматива на минималния стокос запас прибавим половината от норматива за честотата на доставките. За тази цел може да се използва формулата:

$$НЗс = НЗм + \frac{Нч}{2},$$

където буквените сигнатури имат значението на изяснените по-горе понятия.

При това, ако използваме данните на условия пример за изчисляване на нормативите на стокосите запаси за стокосите групи захар и захарни изделия, ще получим следните резултати за средния стокос запас:

$$НЗс захар = \frac{НЗм + НЗп}{2} = \frac{10 + 31}{2} = 20,5 \text{ дни, или}$$

$$НЗс захар = НЗм + \frac{Нч}{2} = 10 + \frac{21}{2} = 20,5 \text{ дни}$$

$$НЗс захарни изделия = \frac{НЗм + НЗп}{2} = \frac{12 + 24}{2} = 18 \text{ дни,}$$

или

$$НЗс захарни изделия = НЗм + \frac{Нч}{2} = 12 + \frac{12}{2} = 18 \text{ дни}$$

Абсолютната величина на средния стокос запас в натурално или стойностно изражение може да се изчисли, като нормативът в дни за средния стокос запас се умножи по среднодневните продажби в натурално или стойностно изражение.

Предлаганата методика за нормиране на стокосите запаси дава възможност да се отчете влиянието на много фактори върху величината на стокосите запаси и скоростта на тяхното обръщение. При това се определят двете крайни граници на стокосите запаси - минималните и максималните, а също така и честотата на доставките, което има много голямо значение за работата на търговските предприятия. Техните ръководства имат възможност да упражняват действителен контрол при регулирането на стокосите запаси, а също така на редица други показатели от търговската дейност на предприятията.

12. Планиране на стокните запаси

С планирането на стокните запаси се цели да се постигне максимална стокообръщаемост и най-пълно задоволяване потребностите на населението и обслужваните ведомства от търговията със стоки. Освен това, както бе изтъкнато, на базата на плана за стокните запаси се разработват редица други показатели на търговско-финансовия план - складово стопанство, оборотни средства /собствени и заемни/, стокните загуби в рамките на допустимите норми, някои видове разходи на стокното обръщение и пр. От качеството на плана за стокните запаси зависят в значителна степен финансовите резултати на търговските обекти и предприятията.

Планирането на стокните запаси обхваща определянето на размера на началните, средните и крайните стокни запаси.

П л а н и р а н е н а н а ч а л н и т е / о ч а к в а н и т е, в х о д н и т е / с т о к н и з а п а с и. Началните стокни запаси се изчисляват като обуславят обема на продажбите, постъпленията и стокните загуби през неизтеклия още период на текущата година. Тяхната величина може да се определи сравнително по-точно, ако периодът, за който се прави оценка на показателите - продажби, постъпления и стокни загуби, е по-кратък, т.е. по-близо до плановия период. Началните стокни запаси се изчисляват като крайни запаси на текущия период. Те имат предназначение да задоволяват нуждите в началото на плановия период. Това налага тяхната величина да се съгласува с обема и структурата на стокооборота, планиран за началото на плановия период /м. януари или първото тримесечие/.

Методиката за планиране на началните /входните/ стокни запаси се вижда от данните на условия пример, отразени в приложената таблица.

Началните /очакваните/ стокни запаси по групи са изчислени, като към наличностите на 1.X.1970 г. са прибавени очакваните постъпления от 1.X. до 31.XII.1970 г., а след това от така получените стокни ресурси са приспаднати очакваните продажби и стокни загуби от 1.X. до 31.XII.1970 г. Пример: ако вземем данните по таблицата за стокната група "захар" ще получим величината на очаквания /началния/ стокен запас така:

14 + 107 - 104 - 0 = 17. От изложеното следва, че тук е използвана Балансовата формула $Z_k + П = С + \Phi + 3_k$, от която следва, че $3_k = Z_k + П - С - \Phi$, където: 3_k е очакваният стокос запас на 31.XII.1970 г., който се явява запас и на 1.I.70 г.; Z_k е запаси /фактически наличности/ на 1.X.1970 г.; $П$ е постъпления за периода от 1.X. до 31.XII.1970 г.; $С$ е очаквани продажби за периода 1.X. до 31.XII.1970 г. и Φ е очаквани стокосви загуби за периода от 1.X. до 31.XII.1970 г.

Т а б л и ц а
Изчисляване на началния /входния/ стокос запас

Стокосни групи	Запаси към 1.X. 1970г.	Очаквани постъпления от 1.X. до 31.XII. 1970 г.	Очаквани продажби от 1.X. до 31.XII.1970 год.	Очаквани стокосви загуби от 1.X. до 31.XII.70г.	Очаквани запаси към 31.XII.70 /1.I.1971г./
I.Хранителни стоки	389	3138	2749	20	758
1. З а х а р	14	107	104	-	17
2. Захарни изд.	42	294	280	-	56
3. О р и з	13	77	75	-	15
4. Други хранителни стоки	320	2660	2290	20	670
II.Нехранителни стоки	1502	4890	3923	5	2464
1.Вълнени тъкани	68	372	250	-	190
2.Памучни тъкани	12	105	68	-	49
3.Котр.тъкани	22	88	85	-	25
4.Други нехранителни стоки	1400	4325	3520	5	2200
Всичко I + II	1891	8028	6672	25	3222

Правилното изчисляване на очакваните постъпления, продажби и стокосви загуби за четвъртото тримесечие на текущата година, т.е. за неизтеклия период на текущата година, предло-

лагат извършване на задълбочен анализ на всички фактори, които ги обуславят. Във връзка с това се прави оценка на изпълнението на договорите за доставка на стоките, възможностите за доставка на извънпланови количества стоки, възможностите на транспорта да обезпечи доставката на необходимите стоки, изменението на покупателния фонд на населението, настъпните изменения в потребителското търсене, пропускателната способност на търговската мрежа, състоянието на кадрите, условията за съхраняване на стоките и пр.

Величината на очакваните стокови запаси общо за групите хранителни и нехранителни стоки, а също и за цялото предприятие, се изчисляват, като сборна величина на очакваните стокови запаси на отделните стоки, включени в номенклатурата на отделната група стоки или в тази на предприятието.

Така планираните начални стокови запаси, трябва да се съгласуват с обема и структурата на стокооборота за началото на плановия период, който ще бъде обслужван от тези стокови запаси.

Съгласуването на началните стокови запаси, изчислени като очаквани за текущия период, става на базата на нормативите за средния стоков запас за началото на плановия период /м.януари или първото тримесечие/ и обема на стокооборота, респективно среднодневните продажби, планирани за този период.

Пример: ако приемем, че за първото тримесечие на 1971 г. сме планирали за стоковата група "Вълнени тъкани" норматив за среден стоков запас 85 дни, а за цялото предприятие 50 дни, то като вземем предвид планирания стокооборот за първото тримесечие за вълнените тъкани и общо за предприятието, които са съответно 171 х.лв. и 6210 х.лв./вж.стр. /, можем да определим стоковия запас, необходим за обезпечаване на продажбите в началото на първото тримесечие и евентуалните отклонения на необходимия от очаквания стоков запас. В случая необходимият стоков запас за вълнените тъкани и общо за предприятието за първото тримесечие са:

а. за стокова група "Вълнени тъкани"

$$З = \frac{НЗс \cdot С}{Д} = \frac{85 \cdot 171}{90} = 161,5 \text{ х.лв.}$$

б. за предприятието

$$3 = \frac{\text{Нзе} \cdot \text{С}}{\text{Д}} = \frac{50 \cdot 6210}{90} = 3450 \text{ х.лв.}$$

От направените изчисления се вижда, че очакваният сток-ков запас към 31.XII.1971 г. и този, определен чрез норматива за средния сток-ков запас и планирания стокооборот за първото тримесечие на 1971 г., не съвпадат. Очакваният сток-ков запас за вълнените тъкани е по-голям с 28,5 х.лв. /190-161,6/, а общо за предприятието той е по-малък с 228 х.лв. /3222-3450/. Следователно, при вълнените тъкани в случая се създава свръх-нормативен сток-ков запас, а общо за предприятието сток-ковите за-паси не обезпечават плана за стокооборота през първото триме-сечие с 228 х.лв. Това налага да се направят известни корек-ции в очаквания сток-ков запас, като се проведат необходимите мероприятия. За вълнените тъкани, трябва да се ограничат по-стъпленията или увеличат продажбите през четвъртото тримесечие на текущата година /за периода 1.X.-31.XII.1970 г./, а общо за предприятието е необходимо да се увеличат постъпленията на тези сток-кови групи, за които очакваният сток-ков запас не обезпечаваша продажбите през първото тримесечие на плановия пе-риод. За тази цел трябва да се проучат възможностите на пред-приятията за доставка на извънпланови количества стоки.

Планирането на сток-ковите запаси като очаквана величина към края на текущия и началото на плановия период, при всички случаи трябва да се съгласува с планирания обем на стокооборо-та общо и по сток-кови групи за следващия планов период. В про-тивен случай той не ще изпълни своето предназначение.

П л а н и р а н е н а с р е д н и т е с т о к о в и з а п а с и. Планирането на средните сток-кови запаси по сто-кови групи се извършва, като нормативът за средния сток-ков за-пас в дни за съответната стокова група се умножи по средно-дневния планов стокооборот. Пример: нормативът за средния сто-ков запас на захарните изделия е 18 дни, а среднодневните пла-нови продажби 2,7 х.лв. При тези данни величината на средния планов сток-ков запас ще бъде 4816 х.лв. /18 . 2,7/.

Плановата величина на средния сток-ков запас общо за пред-

приятието /магазина/ се определя като сборна величина на средните планови запаси на отделните стокови групи.

Планирането на средните стокови запаси се вижда от данните, приложени в долната таблица.

Т а б л и ц а
за изчисляване на средните стокови запаси

Стокови групи	Планов норматив за среден стоков запас в дни	Среднодневни продажби за плановия период в х.лв.	Планов обем на средните стокови запаси в х.лв.
I.Хранителни стоки	25,8	29,7	765,3
1. З а х а р	20,5	1,2	24,6
2.Захарни изделия	18,0	2,7	48,6
3. О р и з	22,0	0,9	19,8
4. Др.хранителни стоки	27,0	24,9	672,3
II.Нехранителни стоки	65,1	45,3	2951,0
1. Вълнени тъкани	85,0	1,9	161,5
2. Памучни тъкани	65,0	2,3	149,5
3. Копринени тъкани	72,0	1,2	86,4
4. Др.нехранителни стоки	64,0	39,9	2553,6
Всичко за предприятието I + II	49,5	75,0	3716,3

Общият норматив за средния стоков запас на двете стокови групи стоки /хранителни и нехранителни/ и общо за предприятието са изчислени, като величината на средния стоков запас за съответните стокови групи и общо за предприятието е разделена на среднодневния планов стокооборот. Пример: плановата величина на средния стоков запас за хранителни стоки е 765,3 х.лв., а среднодневните продажби за плановия период са 29,7 х.лв. В такъв случай, нормативът за средния стоков запас на тази стокова група ще бъде 25,8 дни /765,3:29,7/.

При планирането на средните стокосви запаси не се вземат предвид надценките в общественото хранене, оборотите от услугите и оборотите от бързо ликвидирани стоки.

Планът за средните стокосви запаси е предпоставка за планиране на необходимите оборотни средства в търговските предприятия.

П л а н и р а н е на к р а й н и т е с т о к о в и з а п а с и. Крайните стокосви запаси се установяват към края на плановия период. Те имат предназначение да задоволят потребностите от стоки в началото на следващия планов период. Това налага да се използват данни за стокооборота на дребни и нормативите за среден стокосви запас по стокосви групи за м. януари или първото тримесечие на следващия планов период, чийто нужди ще задоволява планирания краен стокосви запас. От това следва, че при съставянето на плана за продажбите и нормативите за среден стокосви запас по стокосви групи за петилетката, те трябва да имат разбивка не само по години, но и по тримесечия за всяка година от петилетката. Разбира се, при съставянето на годишните планове не трябва да се внасят валозилните се изменения в тях.

Методиката за планиране на крайния стокосви запас е показана в приложената таблица. Нема вземем за пример една стокосва група - захарни изделия. От приложените данни в таблицата се вижда, че среднодневните продажби през първото тримесечие на следващата планова година са 2,9 хи.лв., а нормативът за среден стокосви запас за същия период, изразен в дни е 19. В такъв случай величината на крайния стокосви запас ще бъде 55,1 х.лв. /2,9 x 19/.

Величината на крайния стокосви запас за двете основни стокосви групи и общо за предприятието се определя като сбор на крайните стокосви запаси на отделните стокосви групи, включени в номенклатурата на предприятието. Нормативът в дни за двете основни групи и общо за предприятието е получен, като величината на крайния стокосви запас за тях е разделен на среднодневните им продажби.

В случай, че не са разработени показателите продажби и нормативи за следващия планов период, се използват данните за периода, за който се изготвя плана. За стоките, които имат ре-

гулярно потребителско търсене през първото и четвъртото тримесечие, се използват съответните данни за четвъртото тримесечие, а за стоките, които имат подчертано търсене само през първото тримесечие, данните за същото тримесечие на плановия период. Разбира се, при нужда се правят необходимите корекции в плана за величината на крайните стокови запаси, изчислени по данни на плановия период.

Общият обем на крайните стокови запаси общо за основните две стокови групи и за предприятието се определя, като сбор на крайните стокови запаси на отделните групи стоки, включени в номенклатурата на основните две групи или общо в номенклатурата от стоки на цялото предприятие.

Ако стоките нямат регулярно потребителско търсене през четвъртото и първото тримесечие, а имат типично потребителско търсене само през първото тримесечие, в такъв случай се ползват данните по плана за първото тримесечие на плановата година за нормативите на средния стокос запас в дни и среднодневните продажби. Изчисленият по такъв начин краен стокос запас трябва да се завиши, тъй като обемът на продажбите през първото тримесечие за следващата планова година, обикновено е по-голям от този през първото тримесечие на плановата година, за която са ползвани данните за изчисляване на крайния стокос запас.

Методиката за планиране на крайните стокови запаси на стоките с регулярно потребителско търсене през четвъртото и първото тримесечия, е показана в следната таблица:

Т а б л и ц а
за изчисляване на крайните стокови запаси

Стокови групи	План за продажбите за I тримесечие 1972 г. в х.лв.	Среднодневни продажби за I тримес. 1972 г. в х.лв.	Нормативи за средни стокови запаси за I тримес. 1972 г. в х.лв.	Краен стокос запас към 31.XII.1971г. в х.лв.
а	1	2	3	4
I.Хранителни стоки	2620	29,1	26,7	777,1

а	1	2	3	4
1. Захар	67	0,8	20,0	16,0
2. Захарни изделия	264	2,9	19,0	55,1
3. Ориз	83	0,9	22,0	20,0
4. Др.хранителни стоки	2206	24,5	28,0	686,0
II.Нехранителни стоки	4120	45,8	64,3	2944,4
1. Вълнени тъкани	188	2,1	85,0	178,5
2. Памучни тъкани	266	2,9	65,0	188,5
3. Коприени тъкани	122	1,4	68,0	95,2
4. Др.нехранителни стоки	3544	39,4	63,0	2482,2
Всичко I + II	6740	74,9	43,5	3259,3

П л а н и р а н е н а с е з о н н и т е с т о к о -
в и з а п а с и. Основните причини, които налагат създава-
нето на сезонни стоквени запаси са сезонността на производст-
вото и сезонността на потреблението на някои стоки. Планира-
нето на сезонните стоквени запаси предполага диференциран под-
ход по групи и видове стоки.

При стоките, които имат ритмично производство, но се-
зонно потребление, трябва да се има предвид, че те в началото
на сезона имат завишено потребителско търсене, и колкото се
приближаваме към края на сезона, търсенето им намалява. Това
налага стоквите запаси в началото на сезона да имат по-голям
обем и с изтичането на сезона, те да бъдат окончателно ликви-
дирани. В противен случай, те ще останат до настъпването на
следващия сезон. Някои от стоките имат строго подчертан сезо-
нен характер на потребление. Това налага при планирането на
продажите, постъпването и стоквите запаси за тези стоки да
се подхожда много внимателно. Стоковите запаси и постъпването
трябва да са равни на планираните продажби и стоквени загуби в
рамките на допустимите норми.

Обикновено в търговските предприятия сезонните стоквени
запаси се планират в по-малък размер от необходимите за задо-
воляване потребностите на населението. Това не е правилно, тъй

като е в противоречие с основната задача на търговията при социализма.

Стоките, които имат ритмично /регулярно/ потребление през всички сезони на годината, но се произвеждат сезонно, постъпват в търговията еднократно. Те се съхраняват продължително време в складовете на търговските предприятия, поради което в икономическата литература те се наричат още запаси за продължително съхраняване.

Стоковите запаси на сезонно произвежданите, а ритмично потребявани стоки, трябва да се планират в такъв размер, че да задоволят потребностите до новото производство. Максималният им размер трябва да се покрива с обема на плана за продажбите и стоките загуби до новото производство.

За сезонните стокови запаси не се създават нормативи в дни, тъй като те имат еднократен оборот.

Запасите със специално предназначение се планират, както сезонните стокови запаси. Техният обем трябва да се покрива с обема на планирания оборот и загуби в рамките на допустимите норми.

13. Планиране на потребността от стоки

Планирането на постъплението е последният етап от работата по разработването на плана за стокооборота на дребно. Постъпленията се планират, след като се разработят показателите за продажбите, стоките запаси и стоките загуби в рамките на допустимите норми.

При планирането на постъплението на стоките общо и по групи стоки се изхожда от баланса на показателите на плана за стокооборота, чиято формула е:

$$Зн + П + На + У = С + Зк + \Phi + P$$

От това балансово равенство на показателите, може да се извлече формулата за определяне обема на постъплението на стоките, а именно:

$$П = С + Зк + \Phi + P - Зн - На - У$$

В посочените формули приетите сигнатури имат следното значение:

- П е необходими постъпления на стоки;
- С е обем на планираните продажби;
- Зк е обем на планираните крайни стокови запаси;
- Ф е обем на планираните стокови загуби в рамките на допустимите норми;
- Р е резерв за обезценка на стоки;
- Зн е обем на планираните начални стокови запаси;
- На е величина на надценките в общественото хранене;
- У е обем на услугите, включени в стокооборота на дребно.

Както се вижда от горната формула, с постъплението на стоките се цели да се обезпечи обема на продажбите, на крайните стокови запаси, стоките загуби в рамките на допустимите норми и планирания резерв за обезценка на стоки.

При планиране на постъпленията, не се вземат под внимание началните стокови запаси, надценките в общественото хранене и услугите, включени в стокооборота на дребно. За да се елиминира влиянието на надценките и услугите, техният размер се приспада от планирания обем на стокооборота. Надценките увеличават обема на стокооборота в общественото хранене, но те нямат материално покритие. Надценките са разликата между продажната цена на стоките в общественото хранене и стойността на продуктите, вложени при приготвянето на ястията, т.е. разлика между продажната цена на стоките в заведенията за обществено хранене и цената на продуктите, по която те са закупени от предприятията за обществено хранене. Надценките са диференцирани, в зависимост от ценовата категория на заведенията за обществено хранене. Те имат предназначение да покриват разходите по производството и реализацията на продукцията в предприятията за обществено хранене и обезпечат определен размер печалба. Услугите имат стоково покритие, но поради това, че предприятията, извършващи услуги, се снабдяват по линията на материално-техническото снабдяване или използват материали на клиентите, те също се приспадат от стокооборота и постъпленията за тях не се планират. По изключение, една незначителна част от резервните части и други стоки предприятията, които извършват услуги на населението, закупват от търговските предприятия. Тези стоки трябва да се планират за постъпление.

Планът за постъпленieto на стоките се разработва по стокoви групи в натурално и стойностно изражение по текущи цени на дребно. Планираните постъпления се разпределят по тримесечия, което дава възможност постъпленията да се обвържат с продажбите и стокoвите запаси общо за годината, в това число и по тримесечия.

След като се определи необходимостта от стоки, общо и по стокoви групи с разбивка по тримесечия, се издирват и посочват източниците за доставка на стоките.

Постъплението на стоките от централизиранния стокoв фонд се планира на базата на определените контролни цифри от висшестоящата организация. Контролните цифри за стоките от централизиранния стокoв фонд имат задължителен характер за производствените предприятия-доставчици и за търговските предприятия-купувачи. Задачата на планиращите органи в търговските предприятия тук се свежда преди всичко в планирането на вътрешногруповата асортиментна структура на постъпленията, в зависимост от планираните продажби, стокoви запаси, стокoви загуби и резерв за обезценка на стоки по групи и по-важни видове стоки, а след това да разпредели планираните постъпления по тримесечия.

Независимо, че на търговските предприятия се дават контролни цифри за стоките от централизиранния стокoв фонд, наложително е да се правят разчети за необходимите стоки и от този фонд, тъй като понякога дадените контролни цифри за някои от стоките са по-големи от необходимия стокoв фонд.

Разработването на плана за постъпленията по вътрешногруповата асортиментна структура, е основа за сключването на договорите за доставка на необходимите стоки с производствените предприятия.

За стоките от децентрализиранния стокoв фонд не се дават контролни цифри и не се определят доставчиците на стоките. Това затруднява търговските предприятия при изготвянето на плана за постъпленията. Планът за постъпленията на стоките от децентрализиранния стокoв фонд се разработва на базата на данните за обема и структурата на потребителското търсене, отразени в плана за продажбите. Вземат се под внимание също така планираните стокoви запаси, стокoви загуби и резерв за обезценка на стоки

обно и по групи стоки. По подобие на стоките от централизиранния стокъв фонд и при плана за постъпленията за стоките от децентрализиранния стокъв фонд, се извършва разбивка на постъпленията по тримесечия.

При стоките от децентрализиранния стокъв фонд изборът на доставчиците на стоките става от търговските предприятия. Това налага планиращите органи в търговските предприятия да познават производствената номенклатура и капацитетните производствени възможности на предприятията - доставчици на стоки.

При планиране на постъпленията, най-напред се вземат под внимание собственото производство на стоки, ако има такава, а след това възможностите на местното производство. При невъзможност да се покрят нуждите от собственото и местното производство, се издирват доставчици на стоки от външни райони на страната.

След разработването на всички показатели на плана за стокооборота на дребно, те се обвързват чрез съставянето на стокъв баланс. Съставянето на стокъв баланс в търговското предприятие има голямо значение. Чрез него се обвързват всички показатели на плана за стокооборота на дребно и се отстраняват евентуални грешки в работата на планиращите органи.

Ако приемем, че предприятието в нашия условен пример е планирало за годишната стокови загуби в размер на 90 х.лв. и за обезценка на стоки 30 х.лв., то планиращите показатели на плана за стокооборота на търговското предприятие ще се обвържат в баланса, както следва:

Стокъв баланс на гр.
хил.лв.

Ресурси		Използване на ресурсите	
1	2	3	4
1. Начални стокви запасаи	3222,0	1. П р о д а ж б и	27000,0
2. Постъпления	28062,8	в това число:	
в това число:		а. на населението	25500,0
а. от централизиранния стокъв фонд	22042,0	б. на ведомства	1500,0

1	2	3	4
б.от децентрализирания стоков фонд	6020,8	2. Стокови загуби	90,0
3.Надценки в общественото хранене	-	3. Резерв за обезценка	30,0
4.У с л у г и	-	4.Краен стоков запас	4164,8
В с и ч к о	31284,8	В с и ч к о	31284,8

Стоковите загуби в рамките на допустимите норми се планират на базата на установени норми, които са диференцирани по стокови групи, в зависимост от физико-химическите свойства на стоките и условията на тяхната доставка и продажба.

Намаляването на цените на стоките в търговските предприятия става за сметка на набраните средства по фонд "регулirани цените на дребно". В някои случаи, средствата за тази цел се отпускат от висшестоящата организация на търговското предприятие. При планирането на намаляването на цените на стоките се ползва диференцирано за всяка стока. При това се взема предвид не цялата стойност на стоките, а само размера на намаляването.

За да се обезпечи изпълнението на плана за стокооборота на дребно по всички показатели, в предприятието се разработва план за организационно-техническите мероприятия. Този план съдържа мероприятия, не само по показателите на плана за стокооборота, но и за останалите показатели от търговско-финансовия план.

В разгледа за стокооборота на дребно, като основен показател на търговско-финансовия план, се набелязват мероприятия по продажбите, съхраняването на стоките и доставката на необходимите стоки. Такива мероприятия са: разширяване на търговската мрежа, внедряване на прогресивни форми на продажба и обслужване, удължаване работното време в магазините и продължителността на работа през годината, повишаване квалификацията на търговските работници, внедряване на техническия прогрес в търговските обекти, подобряване хигиената и условията за съхраняване на стоките в търговските обекти, провеждане на различни

рекламни мероприятия, мероприятия за срочното сключване на договорите и упражняване на системен контрол за тяхното изпълнение и пр.

За изпълнението на всяко мероприятие се планират необходимите средства, определя се икономическият ефект от провеждането му, срок за провеждане и лице, което да организира неговото изпълнение.

14. Планиране на стокооборота на дребно в магазина

Изпълнението на плана за стокооборота на дребно общо за предприятието зависи много от работата на първичните звена – магазините и заведенията за обществено хранене. Това налага да се подхожда много внимателно при планирането на стокооборота на дребно по обекти.

Принципно, методиката за разработване на плана за стокооборота на дребно в магазините не се различава от методиката на планиране на стокооборота общо за предприятието. Но поради специфичните условия на дейност на търговските обекти, съществуват някои различия.

Големите магазини, които са на отделна самостоятелна сметка и на отделен баланс, съставят самостоятелно своите планове за стокооборота на дребно. Останалите магазини нямат тази самостоятелност. При тях планът за стокооборота на дребно се разработва от плановия отдел на предприятието, а в последствие се организира обсъждането му от колективите на магазините.

Чрез плана за стокооборота на магазините се адресира и обезпечава изпълнението на плана за стокооборота общо за предприятието.

При планирането на стокооборота на дребно на магазина, трябва да се има предвид броят на работните места, които са организирани в него, продължителността на работа и неговата пропускателна способност. Необходимо е да се отчитат също така социалноикономическите фактори в района на магазина, числеността на обслужваното от него население, изменението на покупателния фонд на населението в резултат на наличието на строителни обекти, разширяването или изграждането на нови заводи,

учебни заведения, културни институти, административни учреждения и пр. Много важно е да се вземе предвид откриването и захриването на магазини в близост до магазина, на който се планира стокооборотът.

Групово-асортиментната структура на продажбите в магазина се планира на базата на данните от изучаването на потребителското търсене на населението от района и данните от анализа на продажбите за предплановия период.

При планирането на стокооборота на дребно за магазините, е необходимо да се отчита опита на добрите колективи, внедряването на прогресивни форми на продажба и обслужване на населението, възможностите за подобряване организацията на труда и управлението, възможностите за разширяване асортимента на стоките в магазина и пр.

Много важно значение за ритмичното изпълнение на плана за стокооборота на дребно и по-пълното задоволяване нуждите на населението, има правилното разпределение на стоките фондове по магазини. При разпределението на стоките фондове по обекти, трябва да се отчита не само обема и структурата на стокооборота, но и състоянието на стоките запаси в него. При превъзтаване на стоките запаси, трябва да се ограничат постъпленията на стоките, за които има наднормативни стокови запаси; обратно, при намаляване на стоките запаси под нормативите, трябва да се увеличат постъпленията. В някои случаи е целесъобразно част от стоките запаси да се разместят в други магазини.

Планът за стоките запаси се съставя, както за цялото предприятие, на базата на задълбочена оценка на всички фактори, които обуславят величината на запасите. Необходимо е да се има предвид, че поради специфичните условия на дейност на отделните магазини, нормативите за стоките запаси при тях не съвпадат с тези за предприятието.

За да се облекчи работата по разработването на плана за стокооборота на дребно по магазини, е целесъобразно, той да се разработва по ограничен брой показатели за месеците - общ обем на продажбите и нормативни за стокови запаси, а за тримесечното по широк кръг показатели - общ обем на продажбите, продажби по групи стоки, постъпление на стоките общо и по групи стоки, сто-

кови запаси в дни и абсолютна сума и пр.

При планирането на стокооборота на хребно за магазините, трябва да се има предвид, че сборът от обема на плановете за стокооборота на всички магазини, трябва да се покрива с общия обем на стокооборота за цялото предприятие.

Г л а в а VI

О Б Щ Е С Т В Е Н О Х Р А Н Е Н Е

1. Същност и значение на общественото хранене

Храната е основна жизнена необходимост за съществуването на човека. В съвременните обществени условия се различават два основни начина за получаване и потребление на готова храна. При първия начин, основната работа по приготвянето и самата консумация на храната става при домашни условия, в отделното домакинство. При втория начин, това става извън домакинството, в специални заведения за хранене. Така, че общо казано, различаваме хранене в домакинството и хранене в заведения извън него.

В условията на капитализма, заведенията за извъндомакинско хранене са частна собственост. Единствената цел на техните собственици е да получат възможно най-голяма печалба от стопанисването на тези предприятия. Поради това, че организацията и експлоатацията на тези заведения за хранене е частна работа, при която не се поставят за разрешение обществени задачи, храненето в заведения извън домакинството при капитализма не може да се нарече "обществено хранене".

В условията на социализма заведенията за хранене извън домакинството са обществена собственост и вложенията в тях труд има непосредствено обществен характер. Тези заведения се стопанисват от обществени стопански предприятия в интерес на обществото и имат за цел задоволяването на една важна обществена потребност. Ето защо, храненето в заведения извън домакинството при социализма основателно е наречено "обществено хранене".

И така, общественото хранене при социализма се различава коренно от експлоатацията на предприятията за хранене при капитализма, както по своята икономическа същност, така и по

целта, която му се поставя за разрешение.

Общественото хранене може и трябва да се счита и разглежда като самостоятелен отрасъл на народното стопанство.

Обособяването на общественото хранене като отрасъл на народното стопанство е икономически обусловено от следните обстоятелства:

На първо място - главна характерна черта и специфична особеност на общественото хранене е, че то съчетава три вида стопански дейности: производствена, търговска и обслужване потреблението на храната. Тези три вида стопански дейности са така тясно свързани, преплетени и взаимно обусловени, че практически е невъзможно тяхното разграничаване и обособяване като самостоятелни дейности. Естеството на работата при общественото хранене изисква да се осъществява постоянно, тясно и най-непосредствено съгласуване между производствената, търговската и обслужващата дейности. Това единство се осъществява от специалните заведения и предприятия за обществено хранене.

На второ място - обемът на стопанската дейност, извършвана от заведенията за обществено хранене у нас в настоящия етап е вече дотолкова нараснал, че дава достатъчно основания, съвкупността от тези заведения да бъде отделена и разглеждана като самостоятелен отрасъл на народното стопанство със специфичен характер на изпълняваните от него функции и със свои специфични проблеми за разрешение.

Въпросът за обособяването на общественото хранене като самостоятелен отрасъл на народното стопанство има не само чисто теоретическо значение, но и важно практическо значение. Чрез неговото правилно решаване ще се съдействува за научното и планово-регулативно обособяване на проблемите на тази стопанска дейност и за целесъобразното съсредоточаване на грижите за нейното по-нататъшно подобряване и усъвършенствуване.

Общественото хранене има голямо икономическо, социално, здравословно и политическо значение.

Икономическото значение на общественото хранене се изразява в следните направления:

а. Чрез общественото хранене се постига голямо увеличение на производителността на труда при приготвяването на храната, в сравнение с домашната кухня. Направените изследвания

показват, че производителността на труда на работниците в столовете към предприятията, учрежденията и училищата е около 5-6 пъти, а в търговските общодостъпни заведения 3-4 пъти по-висока от производителността в домашната кухня. Направена тази сметка в национален мащаб дава ясна представа за огромното народно стопанско значение на общественото хранене за осъществяване на икономии на обществен труд.

б. Чрез общественото хранене се постига по косвен път повишаване на производителността на труда и на самите столуващи или хранещи се в заведенията за обществено хранене работници и служаци. Те губят по-малко време, сили и нерви за храненето си, тъй като храната им се осигурява в стола на самото предприятие или в близко заведение за обществено хранене. Оставащото време от обедната почивка столуващите използват за действителен отдих, а не за пътуване до дома и обратно. Очевидно е, че след такъв отдих, работниците с възстановени сили ще дадат по-голяма производителност на своя труд.

в. Чрез общественото хранене се осъществяват големи икономии на материални средства за приготвянето на храната - помещения, съоръжения и кухненски инвентар. Големите кухни на заведенията за обществено хранене използват много по-рационално своята материално-техническа база, в сравнение с домашната кухня.

г. Чрез общественото хранене се осъществяват значителни икономии от гориво и суровини при приготвянето на храната. По отношение на горивото, очевидно е, че неговото използване в кухните на заведенията за обществено хранене е много по-икономично. Що се отнася до суровините при приготвянето на храната, възможностите за икономии и постигнатите резултати при общественото хранене са безспорни. Тези възможности стават все по-големи с бързото развитие на механизацията на производствените процеси по обработката на суровините.

д. Най-после чрез общественото хранене става възможно рационалното използване на отпадъците при кухненското производство, както и тези от готовата храна. Известно е например, колко голям икономически ефект се получава при използването на кухненските отпадъци от обществените кухни за хранене на домашни животни.

Социалното значение на общественото хранене се изразява в следното:

а. Общественото хранене освобождава жената от кухненската домашна работа, която ѝ отнема ежедневно най-много време. Чрез това общественото хранене спомага в най-голяма степен за практическото осъществяване на пълното равнопоставяне на жената с мъжа във всички области на обществения и културен живот.

б. Общественото хранене, като съдейства за освобождаването на жените от домашната кухня, им дава възможност да работят обществена работа и чрез това допринася за значително увеличаване доходите на домакинството. Ето защо, развитието на общественото хранене е важно условие за повишаване материалното благосъстояние на трудещите се.

в. Общественото хранене спомага за преустройството на домашния бит на трудещите се на социалистически начала, като се преодоляват еснафските и дребнобуржоазните отживелици в ситата.

Здравословното значение на общественото хранене се състои в следното:

а. Общественото хранене създава благоприятни условия за внедряване на научно обосновано хранене диференцирано според възрастта, професията и здравословното състояние на обслужваното от него население. Само в заведенията за обществено хранене е възможно да се спазват строго всички научно установени норми за количеството и качеството на консумираната храна, както и всички технологични и кулинарни правила при приготвянето на храната, за да отговаря тя на медицинските изисквания за лечебна, пълноценна и здрава храна.

б. При общественото хранене е възможно да се съблюдават и контролират всички изисквания за спазване на пълна хигиена при приготвянето на храната и при обслужването на потребителите. В съвременните добре обзаведени и механизирани заведения за обществено хранене /хигиенични кухненски помещения и търговски зали, машинна обработка на продуктите, използване на хладилници, вентилатори и пр./ хигиената лесно и удобно се поддържа на голяма висота.

в. Чрез общественото хранене по косвен път се създават благоприятни условия за подобряване и на хигиената в домовете за създаване на приятна и спокойна атмосфера в тях.

г. Най-после чрез общественото хранене се създават условия за добро настроение и за добър апетит на хранещите се, което е много важно условие за пълноценното и с най-голяма полза усвояване на храната от човешкия организъм.

Общественото хранене има и **П о л и т и ч е с к о з н а ч е н и е**. Заведенията за обществено хранене са масови заведения, посещавани ежедневно от стотици хиляди хора. От състоянието на тяхната работа, от техните успехи и слабости, гражданите на нашата страна виждат най-непосредствено резултатите от стопанската и социална политика на партията и правителството. Ето защо не трябва да се забравя или да се подценява и това значение на общественото хранене.

2. Състояние и перспективи за развитие на общественото хранене в Н Р Б

Развитието на общественото хранене у нас се извършва под влиянието на общите закономерности, присъщи на развитието на цялото народно стопанство. Едновременно обаче, в развитието на общественото хранене се отразяват и редица специфични закономерности на самия отрасъл.

Основните показатели, които характеризират развитието и съвременното състояние на общественото хранене у нас са посочени в приложената таблица.

От анализа на данните в таблицата могат да се направят следните изводи:

Първо - общият брой на заведенията за обществено хранене през наблюдавания период почти се е удвоил. При това особено важно е обстоятелството, че структурата на заведенията по типове е значително подобрена в полза на заведенията за масово хранене: столове, закувални, сладкарници и др. Местата за хранене в заведенията в абсолютен брой и на 1000 души от населението също бележат значително увеличение.

Второ - стокооборотът на общественото хранене расте с много високи темпове, като за наблюдавания период 1956-1973 г.

общият му обем е нараснал 5,4 пъти, а на глава от населението - 4,7 пъти.

Развитие на общественото хранене за периода 1956-1973 г.^{1/}

Показатели	1956	1960	1965	1970	1973	1973 в % към 1956
1. Численост на заведенията за обществено хранене	11288	14498	17362	19775	20727	184
2. Брой места за хранене в заведенията за хранене:						
а. в хиляди броя	-	-	486 ^{2/}	547	597	
б. на 1000 души от населението	-	-	58	64	69	
3. Стокооборот на общественото хранене:						
а. общо в млн. лв.	263	455	741	1150	1428	543
б. на глава от населението в лева	35	58	90	135	165	471
4. Относителен дял на стокооборота на общественото хранене в общия обем на стокооборота от хранителни стоки в %	35	38	40	41	42	
5. От общия обем на стокооборота на общественото хранене относителен дял на продажбите от:						
а. кухненска продукция	22	24	26	28	29	
б. купени готови стоки	78	76	74	72	71	
6. Общ брой на работниците в общественото хранене в хил. броя	-	30	38	54	67	

1/ Статистически годишник на НРБ, 1974 г.

2/ За 1967 година.

Трето - поради изпреварващите темпове на нарастване на стокооборота на общественото хранене неговият относителен дял в общия обем на стокооборота от хранителни стоки непрекъснато расте и в 1973 г. е достигнал 42 %.

Четвърто - постепенно се подобрява и структурата на стокооборота на общественото хранене. Относителното тегло на стокооборота от кухненска продукция от 22% през 1956 г. достига до 29 % през 1973 г. Това безспорно е една положителна тенденция. Обаче този относителен дял на стокооборота от кухненска продукция е съвсем недостатъчен за нашето обществено хранене, като се има предвид неговата основна задача - да предлага на населението преди всичко кухненска продукция и като се направи сравнение с данните за СССР, където относителното тегло на стокооборота от кухненска продукция възлиза на 60 %.

Пето - броят на работниците в общественото хранене за същия период е увеличен повече от два пъти и към 1975 г. той е повече от 70 000 души.

Едно от най-важните направления за по-нататъшното развитие на общественото хранене в НРБ е решителното преминаване от занаятчийския към индустриалния методи за първичната обработка на суровините и за приготвянето на готовата храна.

Засега у нас почти всички ресторанти, закувални, гостилници, обществени столове и др. представляват обособени заведения, в които се извършват всички производствени операции, като се започне от първичната обработка на суровините и се свърши с разпределението и оформянето на готовата храна в порции. Относителният дял на кухненските полуфабрикати в общия обем на всички преработвани суровини в заведенията за обществено хранене е много малък и крайно неудовлетворителен. Всичко това задържа нарастването на производителността на труда в общественото хранене, ангажира излишно голям брой работници, обуславя високо равнище на разходите за производство и обръщение и висока себестойност на кухненската продукция.

Техническият прогрес и рационалната организация на труда в общественото хранене намират най-добро приложение при централизираното и концентрирано производство на кухненски полуфабрикати на готова и полуготова кухненска продукция. Цен-

трализицията на производството се извършва в големи механизирани централни работилници /цехове/ и централни кухни към предприятията за обществено хранене или към хранително-вкусовата промишленост. С тяхната продукция /полуфабрикати и готови ястия/ се снабдяват ритмично всички заведения за масово хранене: столове, закусвални, гостилници и др.

Централизицията и индустриализацията на производството на общественото хранене трябва да се улеснява от по-нататъшно подобряване и усъвършенстване на организацията и управлението на общественото хранене. Прогресивна форма на такава усъвършенствана организация и управление е създаването на хранителни комбинати, в които органически да се съчетават производството на кухненска продукция в големи цехове и работилници, с нейната реализация в десетки и стотици заведения в близост до местоработата и местоживеенето на потребителите.

При съдебното развитие на общественото хранене у нас голямо внимание ще се отделя на повишаване културата на обслужването на потребителите.

В Директивите на Десетия конгрес на БКП за местата петилетка се предвижда: "Развитие на общественото хранене постепенно да се привежда на промишлена основа, като се пристъпи към по-широка концентрация на производството на мески и зеленчукови полуфабрикати, а също и на готови храни в предприятията на хранителната промишленост и в крупни районни предприятия на общественото хранене.

Да се разшири и модернизира мрежата на работническите бифети и на кулинарните магазини за продажба на полуфабрикати и готова храна. През настоящата петилетка да се реши въпросът за ученическите столове и бифети, в които всички ученици да могат да получават навреме високо калорична храна, отговаряща на нормите за рационално хранене на подрастващите".

3. Кухненска продукция и стонооборот на общественото хранене - същност и планиране

Характерна отличителна особеност на общественото хранене като отрасъл на народното стопанство е органическото съчетаване на производствена, търговска и обслужваща потребление-

то дейности.

За производствената дейност на заведенията за обществено хранене се съставя производствена програма, а за търговската дейност се съставя план за стокооборота на дребно на общественото хранене.

Стокооборотът на общественото хранене се състои от две основни части: стокооборот от кухненска продукция и стокооборот от купени готови стоки.

Произведеният продукт на заведенията за обществено хранене се нарича кухненска /готварска/ продукция. Тя се дели на: основна кухненска продукция и допълнителна кухненска продукция. Количествено основната кухненска продукция се измерва и изразява в натуралната мярка "брой порции", а допълнителната кухненска продукция - в килограми, литри, буталки, бройки и др.

Основната кухненска продукция се състои от четири групи порции: първи порции - супи; втори порции - готвени ястия; трети порции - десерти и четвърти порции - салати, предястия и други студени закуски.

Допълнителната кухненска продукция се състои от следните групи: полуфабрикати /сурови кебапчета, кифлета, котлети и др./; горещи напитки /чай, кафе, праско варено мляко и пр./; тестени изделия /баници, питки, млинки и пр./.

Планът за стокооборота на общественото хранене е съставна част от общия план за стокооборота на дребно на страната. Изходните положения, предпоставките и редът за съставянето на плана за стокооборота на общественото хранене са почти еднакви с тези на търговията в търговската мрежа на дребно.

Общо за страната в народностопанския план стокооборотът на общественото хранене не се утвърждава отделно, а се разглежда като част от общия план за стокооборота на дребно.

При разработването на плана за развитието на отрасъла обществено хранене е необходимо да се има предвид решаването на следните основни задачи:

- да се постигне оптимален обхват на населението, което ползва услугите на общественото хранене през съответния планов период;

- да се повишава непрекъснато относителният дял на основните видове хранителни продукти, преработени в кухненска

продукция на заведенята за обществено хранене в общия фонд на потреблението на тези продукти от населението;

- с по-високи темпове да се увеличава производството и реализацията на кухненската продукция и чрез това да се увеличава нейното относително тегло в общия обем на стокооборота на общественото хранене;

- с предимство да се развива мрежата и стокооборотът на заведенята за масово хранене и особено на тези, които обслужват с храна работниците, служителите и учащите се непосредствено на местоработата им;

- непрекъснато да се засилва процесът на преминаването на заведенята за обществено хранене от използването на необработени суровини и продукти към използването на полуфабрикати при производството на кухненска продукция;

- да се предвиждат мероприятия за непрекъснато повишаване културата на обслужването, за усъвършенствуване на технологията и за подобряване качеството на приготвяваната храна.

При планирането на общия обем на стокооборота на общественото хранене трябва да се изхожда преди всичко от изучаването на икономическите закономерности, определящи потребителското търсене на продукцията на заведенята за обществено хранене.

Необходимо е да се различават закономерностите, определящи търсенето на продукцията на общественото хранене в мащаб на цялата страна и факторите, които определят местното търсене, отразяващи спецификата на търсенето на потребителите в отделните райони и в отделните типове предприятия за обществено хранене: ресторанти, закувални, питейни заведения, обществени столове и пр.

Основните фактори, които определят размера на търсенето на продукцията на общественото хранене в мащаб на цялата страна са:

- численост на населението и в това число на работниците, служителите и учащите се;

- равнището на паричните доходи на трудещите се;

- равнището на цените на продукцията на общественото хранене.

Като се има предвид изменението на тези основни фактори през планирания /прогнозирания/ период, може да се изчисли чрез многофакторни икономико-математически модели общият обем на стокооборота на общественото хранене за страната.

Потребителското търсене на продукцията на общественото хранене е едно конкретно проявление на общите закономерности на потребителското търсене на хранителни стоки. Ето защо, при планирането на стокооборота на общественото хранене в мащаб на отделните окръзи или градове, той може да се разглежда като функционално зависим от обема на търсенето на хранителни стоки.

Изчисляването на общия обем на стокооборота на общественото хранене в отделния окръг или град се извършва при спазването на следната последователност:

1. Определяне на числеността на потребителите-купувачи на окръга или града през планируемия период, която може да бъде повече и по-малко от числеността на регистрираното по местожителство постоянно население.

2. Изчисляване на общия обем на търсенето на хранителни стоки чрез предвидените за периода динамични норми за потребление на глава от населението.

3. Изчисляване на средния стокооборот от хранителни стоки на едно лице.

4. Определяне на средния стокооборот на общественото хранене на едно лице потребител, въз основа на установена икономико-математическа зависимост спрямо стокооборота от хранителни стоки.

5. Изчисляване на общия обем на стокооборота на общественото хранене като произведение от планирания стокооборот на едно лице и предвидената численост на потребителите-купувачи в окръга или града.

Разработката на плана за производството на кухненска продукция /производствената програма/ и на плана за стокооборота в мащаб на отделното предприятие за обществено хранене /клон "Обществено хранене" към СД "Търговия", клон към ДСК "Одих и туризъм", потребителна кооперация към ОКС и пр./ се извършва въз основа на определените от висшестоящото звено директивни показатели и контролни цифри за обема на продук-

цията и за стокооборота на предприятието.

При разработването на този план на предприятието за обществено хранене следва да се имат предвид още следните предпоставки:

- данните за икономическото развитие на района на дейност на предприятието;
- показателите за състоянието и използването на материално-техническата база и перспективата за нейното развитие;
- резултатите от икономическия анализ за развитието на производство на кухненска продукция и на стокооборота от няколко предшествващи години;
- сезонните колебания в развитието на стокооборота;
- опита на най-добрите колективи в заведенята за обществено хранене на предприятието и в заведенята на другите предприятия за обществено хранене.

Разработването на плана за производството на кухненската продукция /производствената програма/ и на плана за стокооборота в предприятията за общественото хранене се извършва на два етапа:

- първи етап - съставяне на план-заказка от отделните заведения и обекти за обществено хранене и представянето им пред ръководството на предприятието;
- втори етап - разработката и утвърждаването от съответните планови органи на окончателното планово задание за обема на кухненската продукция в натурално и стойностно изражение и за обема на стокооборота на предприятието и неговото разпределение до конкретните изпълнители - заведенията и обектите за обществено хранене.

Планирането на кухненската продукция в отделните заведения за обществено хранене може да стане по няколко метода, а именно:

- а. Планиране въз основа на броя на хранещите се. Този метод може да се приложи при заведения с постоянен контингент потребители, като например столове към предприятията, учрежденията и училищата, почивни станции и други подобни. За съставянето на производствената програма е необходимо предварително да се установят: среднодневният брой на хранещите се през плановия период; среднодневната продажба в брой порции на един посетител

и броят на работните дни на заведението през плановия период. Тези показатели се установяват след анализ на отчетните данни за предплановия период и след съответните планови разчети. След това се извършва умножаване на трите показателя и се установява плановия брой порции за периода. Въз основа на данните от анализа и от изучаването на потребителското търсене, общият брой порции се разпределя по групи, а за вторите порции и на две подгрупи: месни и безмесни.

б. Планиране въз основа на изводи от анализ на отчетни данни и от изучаване на потребителското търсене. Този метод се прилага при общодостъпните заведения без определен контингент потребители /ресторанти, гостилници и др./. За да може успешно да се приложи този метод, необходимо е да се организира оперативна отчетност за продадените порции по групи и видове ястия. Това може да се осъществи, ако управителите на заведенията бъдат задължени да ползват ежедневно и системно специални отчетни форми с необходимите данни. Необходими предпоставки за прилагането на този метод са още: перспективите за доставка на отделните видове стоки и суровини и набелязаните мероприятия за отстраняването на допусканите слабости и за внедряване на най-добрия опит.

в. Планиране чрез съставяне на планово меню - ежедневно, седмично или месечно. План-менюто представлява списък на ястията, подбрани в съответствие с потребителското търсене и с възможностите за доставка на суровини. Среду всеки вид ястие се планира броя на порциите, в които то ще бъде произведено. Чрез този метод производствената програма се съставя най-точно и подробно, но за да бъде действително планоვ метод, необходимо е да се състави планово меню най-малко за две седмици или за един месец. При съставянето на планоовото меню се има предвид изпълнението на задачата за разнообразяването на асортимента на заведението и по състав на продуктите и суровините, и по технологията на обработката и по равнището на цените на ястията, за да бъдат задоволени всички разнообразни изисквания и вкусове на потребителите.

Във всички случаи и при прилагането на всички методи на планиране, преди съставянето на производствената програма на заведението е необходимо да се установи производствената

мощност на кухнята и пропускателната способност на търговската зала на същото.

Производствената мощност на кухнята на заведението определя оптималния брой порции, които могат да се произведат в кухнята, при спазването на всички изисквания на технологията при приготвяването на храната. Производствената мощност зависи от големината и топлинната мощност на печката и другите топлинни съоръжения, от вида на технологичното гориво /въглища, нафта, електричество/, от капацитета на кухненските съдове, от съоръжеността на кухнята с машини и инструменти за студената обработка на суровините, от начина на топлинната обработка /без или с херметически затворени готварски съдове/, от това дали кухнята работи с необработени суровини или с полуфабрикати и пр.

Пропускателната способност на търговската зала определя оптималния брой на хранещите се, които могат да бъдат обслужвани през работното време на заведението при спазване на изискванията за нормални и културни условия за обслужване. Пропускателната способност се установява, като се умножи броят на местата за сядане в търговската зала по броя на смените от потребители, които могат да бъдат обслужени през работното време на едно място за сядане. От своя страна броят на смените се определя, като общото работно време в минути се раздели на минутите, необходими за нормално и спешно хранене на един потребител.

В заведенията за обществено хранене, както и в другите обекти на разносната и развозна мрежа от системата на общественото хранене се извършват продажби на готварска продукция - супи, ястия, десерти и полуфабрикати, купени готови хранителни стоки, безалкохолни напитки, спиртни напитки и други стоки. Сумата от тези продажби образува **с т о к о о б о р о т а** на **о б щ е с т в е н о т о** **х р а н е н е**.

В заведенията за обществено хранене се извършва реализация на продукти, които предварително са били подложени на студена и топлинна готварска обработка, а така също и на продукти, които не са претърпели никаква готварска обработка.

Тези продукти, които са били подложени предварително на студена или топлинна готварска обработка и имат вид на едно или

друго готварско изделие, се отнасят към продукцията на собственото производство на общественото хранене /кухненска продукция/.

Хранителните продукти, които не се подлагат на каквато и да е готварска обработка, се планират и отчитат като купени готови стоки.

Основно място в стокооборота на общественото хранене трябва да има продукцията на собственото производство, която може да се произвежда както в кухните на отделните заведения за хранене, така също и в уедрени и централизирани кухни-комбинати, работилници за полуфабрикати и други спомагателни предприятия на предприятията за обществено хранене. Готовите хранителни стоки трябва само да допълват асортимента на собствената продукция на общественото хранене.

Под структура на стокооборота в общественото хранене се разбира съотношението между видовете продажби, които са съставна част на общия стокооборот.

Стоковата структура на стокооборота на общественото хранене се различава от стоковата структура на стокооборота в търговската мрежа по това, че като основен признак за изразяване на структурата се взема не стоковата група, а видът на продукцията. По този признак продажбите, които образуват стокооборота на отделното заведение за хранене, на отделното предприятие или на целия отрасъл обществено хранене, могат да се разделят на два големи дяла: продажби от продукция на собственото производство и продажби от купени готови стоки.

Структурата на стокооборота в общественото хранене има голямо значение за икономиката на предприятието и за по-пълното задоволяване на потребителското търсене на населението. Тя характеризира дейността на заведението или на предприятието за обществено хранене като предприятие за производство, продажба и обслужване потреблението на храна, а не само за продажба на хранителни стоки.

Относителният дял на стокооборота от продукцията на собственото производство /от кухненска продукция/ показва доколко общественото хранене като отрасъл на народното стопанство изпълнява своите функции и предназначение. Колкото е по-голям дялът на продажбите от собствена готварска продукция на едно

зиращия пазар - държавната и кооперативната търговия. Тази част от стоковата продукция на народното стопанство, която постъпва в сферата на потреблението /лично и колективно/ посредством държавната и кооперативната търговия, се нарича с т о к о в ф о н д. Стоковият фонд се наблюдава и регулира от държавните органи за планиране.

Останалата част от предметите на потребление навлизат в сферата на личното и колективното потребление извън организиращия пазар. Тук се включва продукцията, получена от ТКЗС, като натурално заплащане труда на кооператорите, продукцията, получена от личните стопанства на кооператорите, от стопанствата на работниците и служителите, стоките, закупени от кооперативните пазари и пр.

Следователно, обемът на стоковия фонд не се покрива с обема на потреблението, независимо че той представлява основата на личното и колективното потребление.

Основното предназначение на стоковия фонд е да задоволи нуждите на населението, но една част от него, макар и незначителна, служи за задоволяване на домакинските и производствено-експлоатационните нужди на предприятията, организациите и учрежденията.

Стоковият фонд е материална основа за развитието на стокооборота на дребно в страната, а с това и за постигане на основната цел на търговията - по-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и културни потребности на членовете на социалистическото общество. Чрез реализацията на стоковия фонд се възстановяват направените разходи на жив и овеществен труд в производството и се създават условия за подновяването му на по-широка основа.

За да изпълни своето основно предназначение - непрекъснатото развитие на стокооборота на дребно, стоковият фонд трябва да отговаря на следните условия:

а. да съответствува на потребителското търсене по обем и асортиментна структура;

б. качеството на стоките, включени в стоковия фонд, да отговаря на нарасналите изисквания на потребителите;

в. разпределението на стоковия фонд по място и време да отговаря на потребителското търсене.

Ако стоковият фонд не отговаря, макар само на едно от посочените изисквания, не би могла да се осъществи цялостна реализация на стоките, т.е. размяна на покупателния фонд на населението срещу необходимите му предмети за потребление.

Несъответствието между стоковия фонд и покупателния фонд на населението има много сериозни последствия не само за икономиката на отрасъла търговия, но и за цялото стопанство. Допускането на такова несъответствие би довело до неизпълнение на плана за стокооборота на дребно и затруднение в снабдяването на населението, до залежаване на стоки и излишък на пари у населението, до забавяне на стоковото обръщение и процеса на социалистическото възпроизводство, до забавяне на паричното обръщение и намаляване стабилността на паричната единица, до неизпълнение на плана за финансите и постъпленията в бюджета, до отслабване на материалната заинтересованост на грудещите се за увеличаване на производителността на труда и обема на производството.

Обемът на стоковия фонд трябва да бъде по-голям от плана за стокооборота на дребно, тъй като той трябва да обезпечи не само продажбите, но и евентуалните загуби от стоки, прирастът на стоковите запаси и определен резерв за покриване влиянието на непредвидени фактори, които дават отражение върху кондиктурата на пазара, като изменение на покупателния фонд на населението, изменение равнището на цените, изменение на стоковото предлагане и пр. Следователно, когато се говори за съответствие на стокооборота на дребно и стоков фонд, не бива да се поставя знак за равенство между тях.

Поддържането на непрекъснато съответствие между платежоспособното потребителско търсене и стоковия фонд създава благоприятни условия за ускореното развитие на отраслите на народното стопанство, за комплексно развитие на отделните райони на страната и повишаване равнището на народното потребление. За да се постигне това съответствие трябва да се установят и поддържат необходимите пропорции във всички отрасли на народното стопанство.

И з т о ч н и ц и н а с т о к о в ф о н д . В тесен смисъл на понятието източник на стоков фонд трябва да се разби-

съответната година, тези показатели се запазват непроменени. Направените корекции в плана за съответната година на петилетката се докладват и утвърждават заедно с бюджета от Народното събрание, след което се довеждат до знание на всички звена на вътрешната търговия, с оглед коригиране на плана за годината.

Г Л А В А III

С Т О К О В Ф О Н Д

1. Свйност и източници за образуване на стоковия фонд

Произведената продукция от отраслите на народното стопанство има различно предназначение. Една част от нея се използва за задоволяване нуждите на индивидуалното и колективното потребление на населението, а друга за производствено-експлоатационни нужди, за попълване на държавните материални резерви, за износ и покриване на евентуални загуби.

Обемът на производството може да се отчете чрез показателите обща или валова и стокова продукция.

Показателят в а л о в а продукция отразява пълния обем на работата през определен период от време. Валовата продукция включва стойността на произведената готова продукция, полуфабрикатите и незавършеното производство.

С т о к о в а т а продукция, като показател за отчитане обема на производството, включва продукцията на предприятията или отраслите, която постъпва в народностопанския оборот. В стоковата продукция се включват готовата продукция, а също така полуфабрикатите, резервните части и амбалажът, ако те са предназначени за продажба. Изделията, включени в готовата продукция, трябва да отговарят на изискванията на държавните стандарти и техническите условия, да са напълно комплектовани и да са приети от технически контрол. При производството на стоки със суровини на клиента в стоковата продукция се отчита само стойността на преработката, без стойността на суровините.

При условията на новия икономически механизъм за ръководство на народното стопанство основен показател за отчитане дейността на производствените предприятия е обемът на реализираната стокова продукция.

От изложеното по-горе става ясно, че обект на стоковото обръщение може да бъде само стоковата продукция.

Основната част от предметите за потребление навлизат в сферата на личното и колективното потребление чрез органи-

2. Развитие на производството на предмети за потребление

Високите темпове на развитие на текката промишленост през годините на народната власт, създадоха благоприятни условия за бързото развитие и техническото превъзпяване на всички отрасли на народното стопанство - леката и хранително-вкусовата промишленост, селското стопанство, транспорта, строителството и търговията.

През 1973 г. общата продукция на поделение "А" /производство на средства за производство/ се увеличи спрямо 1939 г. 124 пъти, а на поделение "Б" /производство на предмети за потребление / 25 пъти. За същия период от време общата продукция на селското стопанство се увеличи над два пъти.

Бурно развитие получиха хранително-вкусовата, текстилната, обувната, стъкларската и др. промишлености. Това доведе до увеличаване производството на предмети за потребление и издигане на още по-високо равнище народното потребление.

Развитието на производството на някои по-важни предмети за потребление се вижда от данните в следната таблица:

Производство на по-важни видове хранителни и нехранителни стоки по години

Видове стоки	Марка	1939г.	1956г.	1960г.	1966г.	1970г.	1973
а	1	2	3	4	5	6	7
Месо, добито в кланици	х.т.	50	107	148	224	253	323
Месни произведения	х.т.	5	18	34	49	53	68
Улов на риба	х.т.	5	6	8	24	84	96
Зеленчукови консерви	х.т.	5	79	153	240	243	327
Флодови консерви	х.т.	6	71	124	171	223	261
Млечни масла	х.т.	1	5	11	12	14	15
Сирене	х.т.	13	24	43	75	70	75
Канкавал	х.т.	3,5	3,4	9,6	10,5	14	15
Растителни масла	х.т.	39,8	67,3	88,3	119	161	165
Захар	х.т.	25	107	171	354	371	374

а	1	2	3	4	5	6	7
Захарни изделия	х.г.	6	40	51	80	112	119
Радиоапарати	х.бр.	-	92	152	184	145	71
Телевизори	х.бр.	-	-	0,4	90	193	74
Домашни хладилници	х.бр.	-	-	3	47	134	157
Домакински порцелан	млн.бр.	1	8	22	25	33	34
Памучни тъкани	млн.м.	34	142	218	299	319	333
Вълнени тъкани	млн.м	5	13	19	22	27	30
Копринени тъкани	млн.м	1	3	8	12	21	26
Трикотажна конфекц.	млн.бр.	6	22	33	49	60	69
Чорапи	млн.чф.	6	17	27	35	37	47
Обувки /без домашни/	млн.чф.	-	4	8	12	14	18

Успоредно с увеличаването на общия обем на стоквата продукция на промишлеността и селското стопанство, настъпиха значителни изменения и в структурата на произвежданата продукция. С развитието на някои нови отрасли, като цветната металургия, химическата промишленост, машиностроенето и с внедряването на техническия прогрес в хранително-вкусовата, текстилната, кожарската, обувната, стъкларската и други отрасли на промишлеността, се създадоха условия за производството на редица нови стоки и за повишаване на качеството им. Навлязоха широко в бита на населението такива стоки, като телевизори, хладилници, леки коли, тъкани с изкуствени влакна, различни химически препарати и други, с което се повиши още повече равнището на народното потребление.

В резултат на грижите на партията и правителството за увеличаване обема на производството, подобряване качеството на произвежданите предмети за потребление и нарастването на материалното и културното благосъстояние на народа, непрекъснато се увеличава обемът на реализираните стоки в търговията на дребно. През 1973 г. спрямо 1952 г. продажбата на някои по-важни групи стоки в търговията на дребно се е увеличила, както следва: месо - 4,6 пъти, месни произведения - 7,4 пъти,

ра предприятното доставчик, а в широк смисъл на понятието - отраслите или районите, откъдето постъпва стоквата продукция, включена в стоковия фонд.

Основен източник на стоковия фонд са двата основни отрасли на народното стопанство - промишлеността и селското стопанство. В допълнение на този източник се явяват вносът на стоки от други страни и държавните материални резерви.

За формирането на стоковия фонд решаващо значение имат предприятията на леката и хранително-вкусовата промишленост. Известна част от стоковия фонд, като леки коли, мотоциклети, мотопеди, велосипеди, електромотори, хладилници, химикали и други, постъпват от поделенията на тежката промишленост.

За формирането на стоковия фонд известна роля имат местната държавна и кооперативна промишленост. Такащото значение нарасна още повече след утвърждаването на 27-то ПМС от 1964 г. и 28-то ПМС от 1965 г. Развитието на местната държавна и кооперативна промишленост има голямо значение за разширяване на стоковия фонд със стоки за широко потребление, произведени от местни суровини и отпадъчни материали, а с това за подобряване на снабдяването и обслужването на населението.

Известна част от стоковите фондове постъпват и от организираното собствено и надумно производство от търговските предприятия и организации. Редица стоки, като безалкохолни напитки, сладкарски произведения, хляб и хлебни изделия и други, постъпват в стоковия фонд от производствените предприятия и цехове на търговията.

Продукцията на селското стопанство постъпва в стоковия фонд чрез ТКЗС, ДЗС, ДПС, стопанствата на научноизследователските институти, опитни станции, личните стопанства на кооператорите и стопанствата на работниците и служителите. Решаващо значение за формиране на стоковия фонд със стоки от селското стопанство имат ТКЗС и ДЗС. Останалите източници имат спомагателно значение.

По-голямата част от изкупената селскостопанска продукция постъпва в стоковия фонд след преработка в предприятията на леката и хранително-вкусовата промишленост. Останалата част

постъпва направо в стоковия фонд, като предмети за потребление - плодове, зеленчуци, яйца, живи птици и др.

Вносът като източник на стоков фонд има различно значение за отделните видове стоки. За едни стоки, като цитрусови плодове, кафе, подправки и други, които не се произвеждат в нашата страна, той е основен източник, а за други стоки има спомагателно значение, за допълване на местните източници или за обогатяване асортимента на стоките.

Нашата страна непрекъснато разширява своите икономически връзки с другите страни. През 1973 г. тя е поддържала търговски връзки със 108 страни в света и от 75 страни е внасяла стоки. През същата година относителното тегло на стоките за потребление е било 12,9 % от общия обем на вноса, а спрямо 1955 г. вносът на предмети за потребление се е увеличил 22 пъти.

Напоследък значително се разшири вносът на стоки от социалистическите страни чрез размяна на стоки за широко потребление.

Независимо от непрекъснатото развитие на външотърговския обмен и задълбочаване интеграцията на икономиката на нашата страна с икономиката на другите страни, вносът на предмети за потребление през 1970 г. обезпечава едва 6-8% от стокооборота на дребно. С оглед повишаване жизненото равнище на народа в материалите на Декемврийския пленум на ЦК на БКП /1972 г./ се предвижда към 1975 г. относителното тегло на вносните стоки на вътрешния пазар да достигне 15%, а през следната петилетка 20-25%. С изпълнението на тази програма ще се създадат условия за увеличаване обема и подобряване структурата на стоковия фонд, а с това по-пълно задоволяване потребностите на населението.

Държавните материални резерви се явяват като източник на стоков фонд само в случаите на деблокиране. Обновлението на материалните резерви не е източник на стоков фонд. Да се деблокира определен материален резерв ще рече да се намали неговият размер. В такъв случай размерът на намалението представлява източник на стоков фонд.

на наричните доходи и разходи на населението, възможностите за задоволяване потребностите на населението с хранителни стоки от селскостопански характер.

Характерна черта на кооперативно-пазарната търговия е, че тя изразява отношенията на непосредствените производители и потребители на селскостопански произведения.

Продавачи на стоки на кооперативните пазари са трудово-кооперативните земеделски стопанства, държавните земеделски стопанства, държавните горски стопанства, научноизследователските институти и други държавни и обществени стопанства. Те продават селскостопански произведения, получените от тях продукти собствено производство и Промислена продукция, произведена от допълнителните им стопанства. Трудово-кооперативните земеделски стопанства, ДЗС, ОКС и други държавни и обществени стопанства, могат да продават освен собствените си селскостопански произведения и произведенията на други ТКЗС, ДЗС и ОКС, което се удостоверява с писмен документ.

Като продавачи на кооперативните пазари могат да участвуват и член-кооператори на ТКЗС, работници, служители и други лица с произведената от личните си стопанства или получена като трудово възнаграждение селскостопанска продукция и диворастящи плодове.

Продавачи на селскостопански произведения на комисионни начала и по единни цени на дребно на кооперативните пазари могат да участвуват също така държавни търговски предприятия, окръжни кооперативни съюзи и потребителни кооперации. Те могат да извършват продажба по единни цени на дребно и на други хранителни и нехранителни стоки.

На комисионни начала могат да извършват продажба на селскостопански произведения и кооперативните пазари, поставени на стопанска сметка.

На кооперативните пазари като продавачи на нехранителни стоки могат да участвуват също собствена продукция частни регламентиранни занаятчии, частни лица, които продават свои употребявани вещи и частни търговци, които имат разрешение да търгуват на кооперативните пазари.

Не могат да участвуват като продавачи на селскостопански произведения частни лица посредници и прекупчици. Производител-

лите сами или с посредничеството само на държавни и кооперативни организации на комиссионни начала организират продажбата на собствената си продукция. Те могат да продават своята продукция само след изпълнение на сключените договори за доставка на селскостопански произведения с изкупвателните организации или след отказ на последните да изкупят договорената продукция.

Не се считат за производители на селскостопански произведения частни лица, получили фуражи за покрения под каквато и да е форма.

Купувачи на предлаганите стоки на кооперативно-пазарната търговия са непроеизводителното градско и селско население и някои предприятия и организации, които имат право да купуват селскостопански произведения и суровини на свободни цени - представителни заведения за обществено хранене, детски градини и ясли и други.

Кооперативно-пазарната търговия при социализма коренно се различава от пазарната търговия на селскостопански произведения при капитализма. Продукцията на селското стопанство, която се реализира на кооперативните пазари и другите форми на кооперативно-пазарна търговия е обществена собственост на държавните и кооперативните земеделски стопанства или лична собственост на кооператорите, работниците и служителите, които имат лични стопанства. Основните фондове на кооперативно-пазарната търговия - магазини, складове, хладилно оборудване, инвентар и др. са държавна собственост. На кооперативно-пазарната търговия са чужди жестоката конкурентна борба между едрите и дребни търговци, прекупчици, спекулата и машинициите при ценообразуването, експлоатацията на дребните производители и потребителите, характерни за капиталистическата пазарна търговия на селскостопански произведения. В условията на социализма държавата е основен притежател на основните стокени фондове от хранителни стоки и почти напълно задоволява нуждите на населението. Налице са всички условия за икономическо регулиране на оборотите и равнието на цените на кооперативните пазари. Всичко това определя кооперативно-пазарната търговия като търговия от нов тип.

Необходимостта от кооперативно-пазарна търговия се обуславя от характера на производствените отношения на кооператив-

ния строй в нашето село, от наличието на кооперативна форма на собственост, от наличието на лични стопанства на кооператорите и стопанствата на работниците и служителите в градовете и селата. Чрез нея се засилва материалната заинтересованост в производителите за увеличаване производителността на труда и обема на селскостопанската продукция.

Кооперативно-пазарната търговия непрекъснато се развива и усъвършенствува. Нейните форми и съдържание зависят от конкретните социално-икономически условия в развитието на социалистическото общество. С изменението на тези условия се изменят формите и съдържанието на кооперативно-пазарната търговия.

Развитието на кооперативно-пазарната търговия в нашата страна се характеризира с данните, отразени в следната таблица:

Т а б л и ц а

за продажбите на селскостопански произведения на кооперативните пазари в 66 града^{1/}

Години	Продажи - Х.Лв.		Индекси		Относително тегло на ТКЗС в общия обем на продажбите	Относително тегло на оборота на кооперативните пазари от обема на стокооборота за хранителни стоки
	по текущи цени	по съпоставими цени база - 1953г.	при база 1953г.	верижни		
1960	32 226	34 280	97,4	97,4	45,3	2,9
1962	34 911	29 350	83,4	85,6	80,2	2,5
1965	41 598	35 120	99,7	119,7	26,1	2,4
1967	51 174	46 860	133,1	133,4	29,0	2,5
1968	62 546	49 840	141,6	106,3	26,8	2,8
1969	59 651	44 920	127,6	90,1	22,1	2,5
1970	66 775	49 680	141,1	110,6	16,0	2,6
1973	35 058	24 161	68,6	48,6	17,0	1,2

^{1/} Оборотите по съпоставими цени и верижните индекси са изчислени от автора, а оставалите са ползвани от Статистически годишник 1974 г.

От данните в приложената таблица се вижда, че оборотите на кооперативните пазари по години твърде много се колебават, но независимо от това съществува тенденция на увеличение. Само през последната година по текущи цени те се приближават към оборотите през 1960 г., а по цени на 1953 г. са значително под тях. Колебанията в оборотите по периоди са свързани с обема на произвежданата селскостопанска продукция, със степента на задоволяване нуждите на населението със селскостопански произведения от държавната и кооперативната търговия, с организационни недостатъци в работата на изкупвателните организации и на кооперативните пазари и други. В това отношение отразение даде и 21-то ПМС от 1963 г., съгласно т.9-та на което на работниците и служителите се раздадоха необработваеми земи. Това увеличи обема на предлаганата селскостопанска продукция на кооперативните пазари от работници и служители. За увеличаване оборотите на кооперативните пазари допринася и допускането на редица слабости в организацията на снабдяване на населението с широк асортимент и високо качество селскостопански произведения от държавната и кооперативната търговия.

При реализиране на селскостопанските произведения на кооперативните пазари съществува тенденция на непрекъснато намаляване относителното тегло на ТКЗС, независимо, че и тук се наблюдават колебания по периоди. От 1959 г. относителното тегло на продажбите на ТКЗС в общия обем на оборотите на кооперативните пазари непрекъснато намалява, от 53,1% през 1959 г. то се намалява на 17,0 през 1973 г.

Основната причина за намаляване участието на ТКЗС в кооперативно-пазарната търговия след 1959 г. е подобряването на организацията по изкупуване на селскостопанските произведения. През 1959 г. се ликвидира голямото разнообразие на форми на изкупуване. Договорната система на изкупуване на селскостопански произведения се превърна в основна форма на изкупуване. Създадоха се специализирани изкупвателни организации, които подобриха организацията на работата по изкупуването и облекчиха в максимална степен ТКЗС.

Освен това партията и правителството проведоха система от мероприятия за организационното и икономическото укрепване на трудово-кооперативните земеделски стопанства. Подобри се тях-

ното ръководство и планиране, увеличиха се изкупните цени на селскостопанските произведения, създадох се условия за широка механизация на производствените процеси в селското стопанство, за провеждане на различни агротехнически и мелiorативни мероприятия и пр. Всичко това увеличи икономическата моц на ТКЗС и подобри заплащането на труда на кооператорите. Доходите, получавани от ТКЗС, ставаха основен източник за формиране на доходите на селското население. Това намали интереса на ТКЗС и кооператорите да използват кооперативно-пазарната търговия за формиране на своите доходи, в резултат на което се намали и относителното тегло на ТКЗС в обема на нейните обороти.

Кооперативно-пазарната търговия играе несъществена роля в снабдяването на населението с хранителни стоки. Относителното тегло на оборотите на кооперативните пазари от общия обем на стокооборота за хранителни стоки за отделните периоди, отразени в таблицата, варира от 1,2% до 2,9%.

Значението на кооперативно-пазарната търговия се изразява в следното:

а. Чрез кооперативно-пазарната търговия се създават условия за по-пълна реализация на произведената стокова продукция в селското стопанство и за ускоряване процеса на разширеното възпроизводство в този отрасъл на народното стопанство;

б. Създават се условия за подобряване снабдяването на градското и селското непроеизводително население със селскостопански произведения;

в. Чрез кооперативно-пазарната търговия се формират част от доходите на ТКЗС и селското население, а с това се подобрява снабдяването му с нехранителни стоки. Чрез тази форма на търговия се извършва известно преразпределение на доходите между градското и селското население. Обикновено цените на стоките на кооперативните пазари са по-високи, в сравнение с цените в държавната и кооперативната търговия, в резултат на което става преливане на доходи от градското към селското население. Но при по-ниски цени на селскостопанските произведения на кооперативните пазари, в сравнение с цените на стоките в магазините на държавната и кооперативната търговия, което е по-рядко явление, може да стане преливане на доходи от селското към град-

ското население;

г. Чрез кооперативно-пазарната търговия се засилва материалната заинтересованост за увеличаване производителността на труда, прилаган в селското стопанство, с което се създават благоприятни условия за увеличаване обема на селскостопанската продукция;

д. Участието на селскостопанските производители в кооперативно-пазарната търговия засилва материалната им заинтересованост за срочно предаване на договорената продукция на изкупвателните организации, тъй като производителите могат да продават своята продукция на кооперативните пазари, само след изпълнение на договорните си задължения;

е. В крайна сметка чрез кооперативно-пазарната търговия се укрепват връзките между града и селото, между работническата класа и трудовото селичество.

Наред с положителните страни кооперативно-пазарната търговия има и редица недостатъци. В основни линии те се свеждат до следното:

а. В определени периоди от време, поради дефицитността на някои селскостопански произведения, равнището на цените им се повишава значително над равнището на цените в държавната и кооперативната търговия;

б. Отделни селскостопански производители в стремежа си да получат по-високи доходи отклоняват за кооперативните пазари продукция, предназначена за изпълнение на договорите, сключени с изкупвателните организации;

в. Селскостопанските производители, търсейки пазар за реализация на продукцията си, се отклоняват от своята основна задача - увеличаване обема, разширяване асортимента и подобряване качеството на селскостопанската продукция. Това се отразява зле върху организационното и финансовото им състояние;

г. При недостатъчен контрол в отделни случаи могат да се появят спекуланти-прекупчици. Това налага службите на кооперативните пазари и органите на народните съвети да упражняват системен контрол, за да неутрализират посочените и други недостатъци на кооперативно-пазарната търговия.

2. Форми на кооперативно-пазарната търговия у нас

Формите на кооперативно-пазарната търговия се обуславят от социалистическото развитие на нашата страна. С изменението на социалните и икономическите условия се поставят нови задачи пред търговията, а те предполагат изменение на формите и съдържанието на средствата, с които ще се реализират поставените задачи.

Кооперативно-пазарната търговия у нас се осъществява чрез следните форми:

- а. кооперативни пазари - седмични и постоянни;
- б. комисионна търговия;
- в. панаюри и събори;
- г. разнос по домовете и домашна търговия.

К о о п е р а т и в н и п а з а р и. Те са основната форма на кооперативно-пазарната търговия. Организиран се в градовете, промишлените и централни села, гарите и др. В зависимост от времетраенето на дейността им те биват седмични и постоянни. Седмичните кооперативни пазари функционират само през определени дни на седмицата, а постоянните през всички дни на седмицата.

В зависимост от продаваната продукция те биват пазари за продажба на хранителни стоки и пазари за продажба на животни и фураж.

На кооперативните пазари е забранена продажбата на спиртни напитки, на месо и месни произведения. Всички участници на кооперативните пазари са задължени да спазват правилата и организацията на работа на магазините за хранителни и нехранителни стоки, установени от Министерството на вътрешната търговия и услугите, разпореденията на местните народни съвети и службите на кооперативните пазари.

В нашата страна централно се наблюдават продажбите и цените на кооперативните пазари в 66 града. Общото ръководство и контрол на кооперативните пазари се осъществява от Министерството на вътрешната търговия и услугите. По места те се ръководят от местните народни съвети чрез отделите и службите "Търговия и услуги".

Ръководството на кооперативните пазари изпълняват разпорежданията на Министерския съвет, на Министерството на външната търговия и услугите и ИК на народните съвети. Те имат следните по-важни задължения: осъществяват цялостната организация и ръководство на кооперативните пазари; полагат непрекъснати грижи за увеличаване оборотите на пазарите, като привличат повече селскостопански производители; изучават възможностите на района за доставка на селскостопански произведения; следят за образуването на цените на пазарите и водят необходимата отчетност; грижат се за разширяване асортимента и подобряване качеството на предлаганите стоки на пазара; ръководят развитието и усъвършенстването на материално-техническата база на кооперативните пазари; организират системен контрол и водят борба със спекулата и прекупчиците; организират паралелна и насрещна търговия и културно-битовото обслужване на участниците в кооперативните пазари; организират комиссионна търговия; подпомагат цялостната дейност на участниците в кооперативните пазари; изготвят доклади и отчети пред висшестоящата организация за работата на кооперативните пазари и пр.

Източниците за набиране на средства за покриване на разходите на кооперативните пазари са следните:

а. отчисления от еднократни такси, събрани от участниците на кооперативните пазари;

б. такси за оказване на услуги на участниците в кооперативните пазари;

в. наеми за ползване на магазини, складове, павилиони, сергии и инвентар;

г. субсидии, предвиждани ежегодно в бюджета на местния народен съвет;

д. отчисления от печалбата, реализирана от комиссионна търговия, когато пазарите са на самоиздръжка.

Кооперативните пазари, обособени на самоиздръжка, не могат да ползват набраните средства от източниците по т.т. "а" и "г".

Размерът на отчисленията от еднократни такси /т."а"/ се установяват ежегодно при утвърждаване бюджета на окръга и не може да се изменя от отделните народни съвети. За окръга се определя среден процент, който се диференцира по кооперативни

пазари, в зависимост от конкретните условия.

Еднократните такси за ползване на кооперативните пазари, таксите за оказани услуги и наемите се събират в размер, определен по действащите тарифи.

Събраните суми по т.т. "б" и "в" се внасят ежедневно по сметката на кооперативния пазар, ако той е обособен на самостоятелна стопанска сметка или се отнасят направо в бюджета на съвета.

Набраните средства се разходват по предварително изготвена план-сметка за годината за следните цели: за фонд "Работна заплата" на работниците и служителите на кооперативния пазар за канцеларски и други стопански разходи, включително текущия ремонт на материално-техническата база и благоустрояване на кооперативните пазари, за покриване на разходите за обръщение на комисионната търговия, ако има такава.

Независимо, че дейността на кооперативните пазари не се планира централно, службите на кооперативните пазари разработват план за организационно-техническите мероприятия и план-сметка за приходите и разходите. В плана за организационно-техническите мероприятия се отразяват основните задачи, които предстои да се изпълняват през плановия период и мероприятията, които трябва да се проведат, с оглед изпълнените на набелязаните задачи.

На базата на проучванията на обема на селскостопанското производство и евентуалните излизъци се уточняват постъпленията на селскостопански произведения в натурално изражение по видове и производители с разбивка по тримесечия в рамките на годишния план за постъпленията. На тази основа могат да се сключат и договори за постъпленията с отделните селскостопански производители - ТКЗС, ДЗС, опитни станции, кооператори и частни стопани. Сключените договори имат организационен характер, неизпълнението им от страните не носи материална отговорност. Те са типови и в тях се отразяват задълженията на селскостопанските производители и службите на кооперативните пазари. Доставчиците поемат задължение да доставят в определени срокове свободната си продукция, да спазват правилата за търговия и наредбата за организацията на кооперативния пазар, да обслужват културно купувачите, да уведомяват службите на кооператив-

ните пазари за настъпилите изменения в условията на стопанската дейност и доставката на договорените произведения и пр. Службите на кооперативните пазари поемат задължения да обезпечават подходящи условия за реализация на доставената продукция, като предоставят наличната си материална база, да организират паралелна и насредна търговия и пр.

Набелязват се мероприятия за разширяване и усъвършенствуване на материално-техническата база на кооперативните пазари и за тяхното **благоустрояване**, а също така за подобряване и разширяване на рекламната дейност на службите на кооперативните пазари - провеждане на изложби и **популяризиране** продукцията на отделните селскостопански производители.

Специални мероприятия се набелязват и за подобряване и разширяване на паралелната и насредна търговия и за подобряване на културно-битовото обслужване на участниците в кооперативните пазари.

В план-сметката се планират приходите и направлението на тяхното **разходване** общо за цялата година с разбивка по тримесечия.

К о м и с и о н н а т ъ р г о в и я. Комиссионната търговия, като форма на кооперативно-пазарната търговия у нас съществува от 1954 г. Тя бе регламентирана с 205-то постановление на ЦК на БКП /20.VI.1954 г./ и разпореджана на Министерския съвет /13.XI.1954 г./. На базата на тези партийно-правителствени документи бе утвърдена инструкция за търговия с излишци от плодове и зеленчуци от ТКЗС на комиссионни начала чрез ЦКС и неговите подразделения.

Отначало тази форма на търговия беше много ограничена. Право на комиссионна търговия имаха само подразделенията на ЦКС и то за излишците на плодове и зеленчуци на ТКЗС. Впоследствие тези ограничения бяха премахнати. Сега право на комиссионна търговия имат държавните търговски предприятия, кооперативните организации от системата на ЦКС, а също така кооперативните пазари, поставени на самоиздръжка. Те могат да приемат всички излишци на селскостопански произведения от ТКЗС, ДЗС, ДТС, кооператори, работници и служители. Те нямат право да продават спиртни напитки, месо и месни произведения. Освен това те са задължени да организират продажбата на селскостопански произведения

само в чертите на кооперативните пазари. Извън тях, те могат да извършват продажба на комисионни начала само със съгласието на местния народен съвет. Търговските предприятия и организации - комисионери, не могат в един и същ магазин да организират продажбата на селскостопански произведения на комисионни начала и по единни цени на дребно.

Производителите на селскостопански произведения имат право да възлагат продажбата на своите излишци на няколко предприятия-комисионери. Отношенията между селскостопанските производители и търговските предприятия, които организират продажбата на комисионни начала, се уреждат чрез сключване на договори. В тях се определят количествата на селскостопанските произведения по видове, качеството на продукцията и сроковете за доставката ѝ, начина на франкиране и размера на комисионната, въпросите за покриване на разходите за амбалаж, загубите от стоки, цените, начинът на заплащане на продукцията и уреждане на рекламациите, размерът на неустойките и пр.

Количествата и сроковете за доставка на договорените селскостопански произведения се определят по споразумение между страните по договора.

В зависимост от начина на франкиране се определя размерът на комисионната. При доставка франко-превозно средство размерът на комисионната е до 20%, при франко-вагон товарна гара до 14%, при франко-вагон разтоварна гара до 9% и при франко-магазин на търговското предприятие-комисионер до 8%. Комисионната се определя на базата на текущите продажни цени на дребно, договорени по взаимно споразумение между страните. Обикновено цените на стоките се определят от доставчика, на основата на изменението на цените на кооперативните пазари. Всяко изменение на цените, вложено от специфичните особености на продукцията, продавачът трябва да съгласува с доставчика, а при невъзможност да стори това, с управителя на кооперативния пазар.

Загубите от стоки се установяват на базата на утвърдените норми за държавната и кооперативната търговия. Всички загуби в рамките на установените норми са за сметка на доставчика на стоките.

Денгубите и глобите за неизползване на транспортните средства са за сметка на виновната страна.

Плащането на продукцията става на два пъти - 50% от стойността на продукцията при доставката И, а останалата част най-късно три дни след окончателната реализация на същата. Предприятията-комиссионери се кредитират от БНБ за паричното финансиране на доставчиците за приетата от тях продукция.

Търговията със селскостопански произведения на комиссионни начала има много положителни страни, което я прави перспективна форма на кооперативно-пазарната търговия.

Чрез комиссионната търговия, производителите на селскостопански произведения се освобождават напълно от търговските си функции, от грижите за реализация на своята продукция. С тази задача се зема търговското предприятие, което има по-голям опит, подготвени кадри, подходяща материална база и пр. С това се постига икономия на труд и материални разходи на обекта.

Разширяването на комиссионната търговия придава по-организиран характер на кооперативно-пазарната търговия. Основни доставчици на селскостопански произведения при тази форма са предприятията от социалистически тип и цените, по които се продава продукцията, обикновено са по-ниски от цените на частните производители и средните цени на кооперативните пазари. По такъв начин чрез комиссионната търговия може да се въздейства на процеса на ценообразуването на кооперативните пазари. От друга страна, независимо че в национален мащаб комиссионната търговия не се планира, отделните търговски предприятия и организации изготвят план за търговията на комиссионни начала, което я прави по-организирана.

Чрез комиссионната търговия, в сравнение с продажбите на селскостопански произведения направо от производителите, се намаляват разходите на труд, амбалаж, загуби от стоки, транспортни разходи, наеми и други, което се отразява благоприятно на финансите на търговските предприятия и селскостопанските производители.

Търговията на периодични панаири и събори. Панаирите са масови районни или междурайонни пазари, които се провеждат ежегодно на определена дата. На панаирите, за кратък период от време се реализира голям обем стокооборот от хранителни и нехранителни стоки, на селскосто-

пански произведения и др. Обикновено панаири се провеждат през ранна пролет и късна есен, когато селскостопанските работи не са настъпили или в основни линии са приключени. Те се организират с разрешение на Министерството на вътрешната търговия и услугите и ИК на местните народни съвети.

Провеждането на панаири се предшествува от широка рекламно-агитационна дейност. Поканват се като участници в панаира ТКЗС, ДЗС, ДГС, кооператори и други селскостопански производители. Участвуват също така държавни и кооперативни търговски предприятия и организации, които разкриват свои магазини и заведения за обществено хранене. На панаири се организират различни увеселителни мероприятия, условия за развлечения и отдих от предприятията, организации и културни институти. За провеждането на панаири е необходима специална материална база и продължителен период от време за подготовка.

На панаири се създават благоприятни условия за обмяна на положителни опит между селскостопанските производители, за демонстрация на успехите на селското стопанство и останалите отрасли на народното стопанство, постиженията на цялата страна по пътя на социалистическото строителство.

Сборите са пазари от местен характер, свързани с честването на определени празници.

Разносна и домашна търговия.
Тези форми на кооперативно-пазарната търговия са загубили значението си. Те не създават благоприятни условия за предлагане на широк асортимент от стоки със селскостопански характер, за въздействие върху процеса на ценообразуване, подходящи санитарно-хигиенни изисквания за запазване на стоките и обслужване на купувачите.

Търговията чрез постоянни магазини и павилони извън кооперативните пазари, като форма на кооперативно-пазарната търговия, е ликвидирана. Тя е забранена с утвърдената наредба за организацията на кооперативните пазари.

3. Методи за регулиране на кооперативно-пазарната търговия и въздействие върху равнището на цените

Въздействието на държавата върху оборотите и равнището на цените на кооперативно-пазарната търговия трябва да се осъществява изключително по икономически път, чрез използване на различни икономически лостове. Възможностите в това отношение са големи.

Основните икономически лостове за регулиране на кооперативно-пазарната търговия са ограничаване на стоквата продукция, предназначена за реализация на кооперативните пазари и разширяване или ограничаване развитието на материално-техническата база на кооперативно-пазарната търговия.

Ограничаването на стоквите фондове, предназначени за кооперативно-пазарната търговия, може да се постигне чрез подобряване на системата на изкупуване на селскостопански произведения. С увеличаване обема на договорената продукция от изкупвателните организации се намаляват изпитъците, предназначени за продажба на кооперативните пазари. От друга страна, чрез увеличаване на стоквия фонд от произведения на селското стопанство, се създават условия за по-пълно задоволяване потребностите на населението чрез организиран пазар по единни цени на дребно, а това ограничава потребителското търсене на кооперативните пазари. По такъв начин се въздействува едновременно върху обема на оборотите и равнището на цените на кооперативно-пазарната търговия. Това налага да се полагат непрекъснати грижи за подобряване на формите на изкупуване на селскостопански произведения, за подобряване организацията на изкупвателния апарат, с оглед обхващане по-пълно стоквата продукция на селското стопанство от държавата.

Активно може да се въздействува върху обема на кооперативно-пазарната търговия и чрез ограничаване или разширяване на нейната материално-техническа база. При необходимост от разширяване дейността на кооперативно-пазарната търговия, държавата увеличава лимитите на капиталните вложения за изграждане и усъвършенстване на материално-техническата база на тази търговия и обратно, при необходимост от ограничаването ѝ, държавата

та намалява лимитите на капиталните вложения, предназначени за тази цел. При провеждането на мероприятия за ограничаване на материално-техническата база на кооперативно-пазарната търговия, трябва да се подхожда много внимателно, тъй като тя все още играе определена роля в развитието на селското стопанство и снабдяването на непроемливото население със селскостопански произведения.

Върху равнището на цените на кооперативно-пазарната търговия може да се въздействува освен чрез регулиране на стоковите фондове, предназначени за свободния пазар, и чрез провеждане на редица други мероприятия, като организиране на паралелна и насрещна търговия, подобряване на културно-битовото обслужване, подобряване организацията на труда и управлението на магазините на държавните и кооперативни предприятия и организации, подобряване на организацията на работа на служителите на кооперативните пазари и др.

Да се организира паралелна търговия значи успоредно с предлагането на селскостопански произведения по свободни цени, да се организира върху територията на кооперативните пазари продажба на същите асортименти стоки по единни държавни цени в магазините на държавната и кооперативната търговия.

Паралелната търговия може да въздействува активно върху процеса на ценообразуването на кооперативните пазари, само ако е добре организирана. Магазините на държавната и кооперативната търговия, в които се продават селскостопански произведения по единни цени на дребно, трябва да имат работно време с това на кооперативния пазар, да се зареждат редовно с широк асортимент и високо качество селскостопански произведения. Те трябва да се организират на подходящо място и да предлагат и рекламират своята продукция чрез най-подходящи форми. В тези магазини трябва да работят най-добрите търговски работници, функционалните връзки и оборудване в тях е необходимо да съдействуват в максимална степен за увеличаване на пропускателната възможност и намаляване до минимум загубата на време на купувачите.

Насрещната търговия предполага продажба на стоки, свързани с бита и професионалния състав на населението, което извършва продажба на своите селскостопански произведения. Ако в магазините има подходящ асортимент от стоки и продажбата им е

организирава добре, чрез насрещната търговия се стимулира усвояването на селскостопанските произведения от техните производители на по-ниски цени. Или чрез насрещната търговия по косвен път може да се въздейства върху равнището на цените на кооперативните пазари.

По подобен начин може да се въздейства и чрез организирането на определени културно-битови мероприятия на кооперативните пазари.

Не по-малко значение за регулиране на цените има създаването на подходяща организация на труда и управлението на службите на кооперативните пазари. От тяхната работа в значителна степен зависят количеството, асортиментът и качеството на предлаганите селскостопански произведения, а това активно влияе върху равнището на цените. Колкото стоковото предлагане е по-голямо, толкова равнището на цените е по-ниско. Това налага службите на кооперативните пазари да полагат непрекъснати усилия за привличане на повече участници и увеличават обема на предлаганите селскостопански произведения. В това отношение съществена роля има и начинът на разполагане на участниците на кооперативните пазари. Продажбата на селскостопанските произведения трябва да се групира по видове произведения и възловите пунктове да се предоставят на държавната и кооперативната търговия.

За регулиране равнището на цените на кооперативните пазари съществено значение има също така разширяването на оборотите на комисионната търговия, при която цените на предлаганите стоки са по-ниски от тези на отделните производители и средните цени на кооперативните пазари.

Положително отражение има и разширяването на участието на ДЗС, ДГС и др. в кооперативните пазари, тъй като те извършват продажба на своите излишки по единни цени на дребно.

Г л а в а VIII

СТОКОБОРОТ НА ЕДРО

1. Същност и роля на търговията на едро в стоковото обръщение

Търговията на едро е едно от звената в сферата на стоковото обръщение. Като придвижва стоките от производството до търговията на дребно, тя осъществява началния и средния стадий от процеса на стоковото обръщение. Следователно, търговията на едро има посредническа роля - да закупи от производството и да придвижи до търговията на дребно стоките за потребителите и по-нататъшна преработка. Търговията на едро обслужва не само предприятията за търговия на дребно, но и някои предприятия на леката и хранително-вкусовата промишленост, като им доставя необходимите суровини и материали за преработка.

Търговията на едро е породена от общественото разделение на труда. Отделянето ѝ в миналото от производството и търговията на дребно е допринесло за специализацията на производството и развитието на производителните сили в обществото. В условията на социалистическото общество тя изпълнява определени функции в общия народно стопански организъм, обезпечавя сложния процес на стокопридвижване в страната с минимални разходи на труд и материални средства.

В зависимост от особеностите на отделните видове стоково обръщение различаваме три вида търговия на едро:

а. Материално-техническо снабдяване. Тук се отчитат оборотите на снабдителните организации от реализацията на суровини, материали, машини, технологическо гориво и други средства за производство. В основен линиен обект на този вид търговия на едро е продукцията на подразделение "А" /производство на средства за производство/;

б. Изкупуване на селскостопански произведения. Обект на този вид търговия на едро е произведената продукция от растителен или животински произход в селското стопанство. Тук се включват оборотите от реализираната селскостопанска продукция от специализираните изкупувателни организации на промишлеността,

която преработва тази продукция, и на търговията на дребно, която извършва продажба на продукти от селското стопанство без преработка;

в. Търговия на едро с предмети за потребление. Тук се включват оборотите от предприятията за търговия на едро на предмети за потребление на търговията на дребно за по-нататъшната продажба на някои предприятия за преработка при изготвянето на други стоки. Обект на този вид търговия са стоките с характер на предмети за потребление, създадени от леката, хранително-вкусовата промишленост и някои подразделения на тежката промишленост.

Търговията на едро е призвана да организира най-рационално стокното движение, да достави необходимите стоки за пълното задоволяване нуждите на потребителите, да стимулира по-нататъшното развитие на производството.

Без посредничеството на търговията на едро биха се усложнили връзките между производството и търговията на дребно, което ще даде неблагоприятно отражение върху дейността на производствените предприятия и предприятията за търговията на дребно, а с това и върху цялото народно стопанство.

Чрез търговията на едро се осъществява икономическата връзка между отделните райони на страната. В зависимост от конкретните условия отделните райони се специализират в производството на една или друга продукция, необходима за народното стопанство. Тази продукция има предназначение да задоволява не само потребностите на района, където тя се произвежда, но и нуждите на останалите райони в страната. От друга страна, райони, който произвежда тази продукция, се нуждае от друга продукция, произвеждаща се в други райони на страната. Търговията на едро изкупува и придвижва продукцията, произвеждана от определен район в други, а продукцията на последните в първи. Така тя осъществява икономическата връзка между тях и съдействува за тяхната специализация и комплексно развитие.

По подобен начин търговията на едро осъществява икономическата връзка между отделните отрасли на народното стопанство. При съвременното разделение на труда отделните отрасли се специализират в производството на определен вид продукция. В същото време, за да осъществят своята стопанска дейност те

се нуждаят от продукцията, произведена в други отрасли на народното стопанство. Тази връзка между отраслите се обезпечава от търговията на едро.

Търговията на едро осъществява стоковата връзка между града и селото. Чрез нея се изкупува селскостопанската продукция и се предоставя за потребление от градското население, а от друга страна, тя изкупува продукцията на промишлеността и я прави достойна на селското стопанство. По такъв начин търговията на едро съдействува за укрепване на връзките между града и селото и съюза между работническата класа и грудното селячество.

Създаването на широк асортимент от стоки в магазините за задоволяване нуждите на населението е извън възможностите на търговията на дребно. Тази задача се изпълнява от търговията на едро. Като изкупува произведените стоки от производствените предприятия, пренасяти върху територията на цялата страна, тя превръща производствения асортимент в търговски.

Производствения асортимент е този, който се произвежда в отделните производствени предприятия, а търговски асортимент е този, който се предлага в магазините. Търговският асортимент е по-широк от производствения, тъй като дори и в тясно специализираните магазини се предлагат произведените стоки от няколко предприятия.

Особено голямо е значението на търговията на едро при набиране на необходимите стокосни ресурси за задоволяване нуждите на населението и обслужването от нея предприятия и организации. Като осъществява връзката между търговията на дребно и производството, тя възлага чрез заявки производството на необходимите стоки на едно или друго предприятие. Това с особено голяма сила се отнася за предприятията на местната промишленост. В някои случаи дори търговията на едро организира сама производството на определени стоки чрез собствени работилници или чрез надомно производство.

Изкупувайки стоките от производствените предприятия търговията на едро създава необходимите текущи и сезонни стокосни запаси и обезпечава непрекъснатост в снабдяването на населението и ритмично изпълнение на плана за стокооборота на дребно. Освен това тя разполага с подходяща материална база и

създава по-благоприятни условия за запазване качеството на стоките, в сравнение с търговията на дребно.

Търговията на едро в сравнение с търговията на дребно има по-големи възможности за изучаване на потребителското търсене на населението и на прякоснабдяващите се предприятия и организации, за по-задълбочено изучаване на факторите, които влияят върху конюнктурата на пазара и да насочва производството на стоките, в зависимост от изискванията на пазара.

Значителна част от задачите, поставени от Дълския пленум на ЦК на БКП /1968 г./, Десетия конгрес на БКП и Декемврийският пленум на ЦК на БКП /1972 г./ пред търговията, трябва да се решават от търговията на едро. Тя трябва да съдействува за разширяване на производството и подобряване на качеството на стоките за народно потребление, за подобряване на културата и комплексното обслужване на потребителите, усъвършенстване технологията по изкупуването, придвижването, съхраняването и реализацията на стоките, за засилване въздействията на търговията върху производството и др.

Търговията на едро е свързващо звено между производството и търговията на дребно. Тя осъществява плановете връзки между тях, като организира изучаването на потребителското търсене и заявява пред производството необходимите стоки. Направените заявки от търговията на едро за производство на стоки са основа за изготвяне на производствената програма в промишлеността. При сегашните условия, като основен показател на стопанската дейност на производствените предприятия се счита реализираната стокова продукция, а не само произведената га-вава. Това позволява да се засили въздействието на търговията на едро върху производството.

Търговията на едро оказва определено въздействие и върху търговията на дребно. Чрез своите специалисти, тя наблюдава и регулира продажбите на стоките, техните стокови запаси, изучава потребителското търсене, оказва практическа помощ при провеждането на различни рекламни мероприятия, при внедряването на някои нови стоки и пр.

Голяма е ролята на търговските бази, които чрез своите представители следят за качеството на произвежданата продукция, за ритмичната експедиция на стоките, изучават конюнктура-

та на пазара за отделните стокови групи, съдействуват за внедряване в производството на нови стоки, за създаване на по-рационална организация на стокопридвижване, за правилно размятане на стокови фондове по райони, за намаляване на стоките запаси и ускоряване процеса на стокото обръщение.

Обстоятелството, че между търговията на едро и предприятията за търговия на дребно не се сключват договори, повишава още повече ролята на търговията на едро, тъй като тя трябва да познава цялостно нуждите на пазара.

2. Същност, видове и планиране на стокооборота на дребно

Под стокооборот на едро трябва да се разбира продажбата на стоки за лично и производствено потребление от предприятията за търговия на едро на предприятията и организациите за по-нататъшна продажба и преработка.

Стокооборотът на едро включва продажбите на стоките от търговията на едро на предприятията за търговия на дребно, включително и заведенията за обществено хранене, на производствени предприятия и пракоснабдяващи се ведомства - почивни домове, детски градини и ясли, старчески домове, обществени столове и др. След реализирането на стоките от търговията на едро, те все още не са напуснали сферата на стокото обръщение. Една част от тях се намират в търговията на дребно, а друга, след допълнителна преработка чрез търговията на дребно, ще се реализира на непосредствените потребители. За разлика от търговията на дребно, при търговията на едро покупко-продажба на стоките се извършва на сравнително големи партии.

Изхождайки от формите и звената на стокопридвижване, стокооборотът на едро бива:

а. Складов стокооборот на едро. Той включва продажбите от складовете на предприятията за търговия на едро на предприятията за търговия на дребно и други предприятия и организации за по-нататъшна продажба и преработка;

б. Транзитен стокооборот на едро. Включва оборотите от продажбите, при които стоките се придвижват от производствените предприятия направо в магазините на търговията на дребно.

В зависимост от начина на заплащане на стоките, транзитният стокооборот бива с влягане и без влягане на средства;

в. Вътрешносистемен стокооборот. Включва оборотите между звената на търговията на едро от една и съща система;

г. Валов стокооборот на едро. Той включва всички продажби на търговските предприятия за търговия на едро и техните звена, независимо от системата, към която се числят. Следователно, във валовия стокооборот продажбата на една стока може да се включи няколко пъти, толкова пъти, през колкото звена е преминала;

д. Чист стокооборот на едро. В чистия стокооборот на едро се включват сумите от крайните продажби от търговията на едро, след което стоките напускат звената за търговия на едро.

Чистият стокооборот на едро може да се определи, като от сумата на валовия стокооборот се извади сумата на вътрешносистемния стокооборот.

Отношението между валовия и чистия стокооборот определя коефициента на звенност, т.е. броя на звената, през които е преминала стоката. Например, ако допуснем, че валовият стокооборот на едно търговско предприятие за търговия на едро е 90 млн. лв., а чистият стокооборот на едро е 45 млн. лв., то коефициентът на звенност ще бъде $2 \frac{90}{45} = 2$, или стоките са преминали средно през две звена. По този начин може да се определи звенността за отделна стока, предприятие, система и в национален мащаб.

Планирането на стокооборотата на едро обхваща планирането на стокооборотата на всяко поделение в търговията на едро и планирането на звенността.

При планирането на стокооборотата на едро на отделните подразделения се взема под внимание чистият стокооборот на едро. В него се включват: продажбите на стоки за лично потребление от предприятията за търговия на едро на предприятията за търговия на дребно, включително и на заведенията за обществено хранене; продажбите на прякоснабдяващите се обекти - болници, санаториуми и др.; продажбите на предприятията за преработка.

С плана за стокооборотата на едро се цели да се определи оптималният размер на необходимия пазарен и извънпазарен стокос фонд за задоволяване нуждите на населението и отделни:

предприятия, учреждения и организации.

Стокооборотът на едро се планира от министерствата и ведомствата, които имат дейност търговия на едро. Той се разработва общо за цялото ведомство и за отделните предприятия за търговия на едро по стокови групи, отделно за пазарния и извънпазарния фонд, с разбивка по тримесечия.

В национален мащаб стокооборотът на едро има оперативен характер и се утвърждава само от Министерството на външната търговия и услугите. Независимо от това, той има голямо значение, тъй като с нарастването на неговия обем е свързано увеличението на стоковите фондове за задоволяване нуждите на населението. Критерий за дейността на търговията на едро трябва да бъде развитието на стокооборота на дребно.

Темповете за развитие на стокооборота на едро не бива да са по-високи от темповете за развитието на стокооборота на дребно, тъй като това ще доведе до завишаване на звенността в стокопридвиждането, до създаване на излишни стокови запаси в търговията на дребно и да забавяне на стоковото обръщение.

Планът за стокооборота на едро по министерства и ведомства се разработва във формата на баланс по стокови групи в натурално и стойностно изражение по средни текущи цени на дребно. В приходната част на баланса се определят наличностите в началото на плановия период и необходимите постъпления на стоки за пазарния и извънпазарния фонд. Тази част на баланса определя връзките на търговията на едро с различните източници за доставка на стоките - производство, внос и държавни резерви. В разходната част на баланса се отразяват направлението на стоковия фонд и наличностите в края на плановия период.

На основата на този баланс ведомствата разработват заявките за необходимите им стоки по установената номенклатура. При разработването на заявките за необходимите стоки, ведомствата ползват на широка основа предложенията на своите подразделения.

На територията на окръзите нуждата от необходимия стоков фонд се установява от окръжните народни съвети.

Проектпланът за необходимия пазарен стоков фонд за цялата страна по установената от ДКП номенклатура за стоките, се

разработва от Министерството на вътрешната търговия и услугите. За тази цел то ползва заявките на окръжните народни съвети, които обобщават нуждите на всички предприятия за търговия, независимо от това на кое ведомство са подчинени, а също така и предложенията на обединенията, министерствата и ведомствата. Задачата на Министерството на вътрешната търговия и услугите не се състои само в обобщаването на напавените предложения за необходимия стоков фонд, а да установи целесъобразността на тези предложения и на тяхна база и собствени наблюдения и проучвания да изготви оптимален проектоплан за необходимия стоков фонд. След това проектопланът се представя в ДКП и след неговото утвърждаване Министерството на вътрешната търговия и услугите разпределя по ведомства и окръзи утвърдения стоков фонд.

П л а н и р а н е н а с т о к о о б о р о т а н а е д р о в т ъ р г о в с к и т е п р е д п р и я т и я . Планът за стокооборота на едро е основен раздел от търговско-финансовия план на предприятието за търговия на едро. От него в значителна степен зависят разходите за обръщение, материално-техническа база, фонда на работната заплата, числеността на персонала и финансите на търговските предприятия.

Планът за стокооборота на едро в търговските предприятия се разработва по следните показатели:

- а. обем и структура на стокооборота;
- б. стокови запаси;
- в. постъпления на стоковия фонд;
- г. форми на стокопродвиждане.

При разработването на плана за стокооборота на едро се използват следните основни предпоставки: указанията на висшестоящата организация; данните от анализа на стопанската дейност на предприятието за предплановия период; данните от изучаването на потребителското търсене; заявките на предприятията, снабдявани със стоки от предприятието; демографски, социаликономически, климатични и други особености на района.

Информацията на висшестоящата организация има голямо значение при съставянето на плана за стокооборота на едро в търговското предприятие. Чрез нея предприятието получава дан-

ни за развитието на търговията през плановия период, за развитието на материалните отрасли, които обезпечават стоките фондове, за съотношението на пазарния и извънпазарния сток фонд, за прираста на стокооборота на дребно, контролни цифри за стоките от централизирания сток фонд и източниците за получаването им и др.

Анализът на стопанската дейност на предприятието за предплановия период обхваща продажбите, стоките запаси, постъпленията на стоките, звеността при стокопридвижването и формите на стокопридвижването. Анализът се извършва по стокви групи за пазарния и извънпазарния фонд, по време - тримесечие и месеци, по място - филиали, сектори и обекти с цел да се установи степента на влияние на различните фактори върху показателите на плана за стокооборот и да се разкрият неизползваните резерви. От качеството на извършения анализ на стопанската дейност за предплановия период зависи в значителна степен оптималността на плана за стокооборота на едро за плановия период.

При извършване на анализа за продажбите, особено важно е да се установи степента на изпълнение на плана за пазарния и извънпазарния фонд по стокви групи и до каква степен са задоволени нуждите на предприятията, обслужвани от търговията на едро. Това дава възможност да се установи степента на задоволяване на потребителското търсене на населението. При това трябва да се види дали не е направено отклонение на стоки от пазарния фонд за извънпазарния фонд и ако има такова да се разкрият причините за това. Анализът трябва да се задълбочи по предприятия, организации и учреждения, снабдявани от предприятието, с оглед да се установи дали не е направено отклонение на стокви фондове от едно предприятие за сметка на друго.

Анализът на продажбите трябва да се задълбочи и по вътрешно-групов асортимент, с оглед разкриване на причините, довели до изменение на структурата на продажбите по групи и видове стоки и дали фактическата структура на продажбите не отразява по-пълно нуждите на обслужваните предприятия, в сравнение с плановата структура.

Анализът на продажбите по време има за цел да се разкрият появилите се закономерности при реализацията на стоките,

динамиката на продажбите и ритмичността на изпълнението на плана общо и по стокони групи.

От много голямо значение за качествената разработка на плана е да се определи изпълнението на плана за продажбите по форми - транзитен и складов стокооборот. Това дава възможност да се разкрият неизползваните резерви за разширяване на транзитния стокооборот и намаляване на звенността, с което ще се ускори стокото обръщение. Анализът на продажбите по форми трябва да се извърши не само за общия обем на продажбите, но и по групи стоки.

Анализът на продажбите по място /филиали, сектори и обекти/ дава възможност да се разкрият слабите страни в работата на отделните звена и да се набележат необходимите мероприятия за тяхното преодоляване през плановия период.

С анализа на стоконите запаси се цели да се види до каква степен тяхната величина общо и по стокони групи е съответствувала на стокооборота и отклонението им от нормативите. Ако са констатирани отклонения, трябва да се изяснят причините за това - намаляване на транзитния стокооборот, натрупване на нетърсени и некачествени стоки, изменение на структурата на стокооборота, влошаване ритмичността на доставките, увеличаване или намаляване на запасите в търговията на дребно и други.

От значение за бъдещата дейност на предприятието е също така анализът на постъпленията на стоките. Той трябва да се извърши по отделни доставчици, по групи и видове стоки и по време. С това ще се разкрият възможностите на предприятието за използване на допълнителни източници за доставка на стоки, за разкриване на причините за неизпълнението на договорите и предявяване на иск за заплащане на неустойките и нанесените щети на предприятието от неизпълнението на договорите.

Изучаването на потребителското търсене трябва да обхваща влиянието на всички фактори, които обуславят обема и структурата на продажбите - покупателен фонд, брой на населението и състав по пол, възраст, социални и национални групи, професии, брой на домакинствата, домакинските бюджети, изменението на модата, бита, нравите и обичаите на населението и др.

Освен това трябва да се вземат предвид състоянието на промишлеността, селското стопанство, транспорта, развитието на туризма и почивното дело, строителството, състоянието на кооперативно-пазарната търговия, наличието на други предприятия, които търгуват със същата номенклатура на стоки, климатичните особености на района и т.н.

Познаването на демографските, социално-икономическите и други предпоставки е задължително условие при планирането на стокооборота на едро. В противен случай не би могло да се определи правилно обемът и структурата на продажбите, а с това и останалите показатели на плана за стокооборота.

Към заявките за необходимите стоки на предприятията и организацията, представени на предприятията за търговия на едро, трябва да се подхожда много внимателно, тъй като те не винаги отразяват действителните нужди. Те не носят отговорност за нереалността на своите заявки, тъй като не се сключват договори между тях и предприятията за търговия на едро.

Общият обем на продажбите се определя, като очакваното изпълнение на плана за продажбите за текущата година се завъни с определен процент. Например, ако предположим, че очакваното изпълнение на плана за продажбите е 24 000 хил.лв. и установеният след задълбочен анализ на всички предпоставки прираст е 6%, то общият обем на плана за продажбите на търговското предприятие за следващата година ще бъде 25 440 хил.лв.

$24\ 000 \cdot 106\%$. При този метод на планиране обема на продажбите, най-отговорен момент е правилно да се определи очакваното изпълнение на плана за продажбите през текущата година и прираста на стокооборота, изразен в процент за следващата година.

При планиране на общия обем на продажбите в търговското предприятие на едро е необходимо да се вземе под внимание също така и обемът на продажбите в търговията на дребно. Но не бива да се забравя, че в стокооборота на дребно са включени продажби на стоки, които не са свойствени за търговските предприятия на едро – мляко и млечни произведения, спиртни и безалкохолни напитки, месо и месни произведения и др. Тези стоки се доставят направо от производствените предприятия. Освен това търговските предприятия за търговия на едро снабдяват не са-

мо търговията на дребно, но и други предприятия, организации и учреждения.

Планът за общия обем на продажбите може да се определи и като сбор от планираните продажби по групи стоки. Продажбите по групи стоки се определят, като планираните продажби в натурално изражение се умножат по средните им планови цени на дребно.

Правилно е общият обем на продажбите в търговските предприятия да се определя едновременно по двата метода. С това ще се отстранят грешките, допуснати в работата на планиращия орган. При това се създават условия за обвързване на общия обем на продажбите с групово-асортиментната структура на стокооборота.

Планирането на общия обем на продажбите става в две направления - за пазарен и извънпазарен фонд. След като бъде определен обемът на продажбите, в това число и по направление /пазарен и извънпазарен/, планът се разпределя по тримесечия и подразделения - сектори, отдели и складове.

Планът за стокооборота на едро на предприятието може да се разработи в следната примерна форма:

П л а н
за стокооборота на едро на ДСО "Тър-
вия на едро" клон

в хи л. л. в.

Показатели	1973г.	1974г.	1974г.	1975г.	Тримесечия			
	отчет	очак- вано изпъл- нение	план	към 1974г.	I	II	III	IV
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Оборот от пазарен фонд	18500	21650	22950	106,0				
в това число:								
- транзитен	1850	2247	3900	173,4				
2. Оборот от извън-пазарен фонд	2000	2350	2490	106,0				
в това число:								
- транзитен	140	211	249	113,3				

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Общ стокооборот на едро	20500	24000	25440	106,0				
в това число:								
- транзитен	1990	2458	4149	168,8				

Планът за групово-асортиментната структура на продажбите се разработва по основни стокви групи. Този план трябва да отразява изискванията на потребителското търсене на населението и обслужваните предприятия, организации и учреждения по обем, качество, място и време.

Групово-асортиментната структура на продажбите се планира едновременно в натурално и стойностно изражение, общо за годината и по тримесечия, отделно за пазарния и извънпазарния фонд.

След разработването на плана за продажбите по групи стоки, той се детайлизира и по видове стоки, тъй като въз основа на този план се сключват договорите за доставка на стоките с производствените предприятия. Това налага планиращият орган в предприятието да познава и отчита влиянието на всички фактори, които обуславят търсенето на отделните видове стоки. В противен случай заявките и договорените спецификации за доставка на стоките няма да изпълнят своето предназначение на предпоставка за планиране производството на стоки за широко потребление и пълно задоволяване на потребителското търсене на населението. Не се създават условия за възникване на диспропорция между стокото предлагане и потребителското търсене, а с това забавяне на стокото обръщение и възпроизводството на обществения продукт.

За планирането на продажбите по групи и видове стоки в натурално и стойностно изражение могат да се използват различни методи - нормативен, коефициент на еластичност на потребителското търсене от доходите, цените, общия обем на стокооборота, корелационен и регресионен анализ и пр. За тази цел могат да се разработват различни еднофакторни и многофакторни модели. Същността и начинът на използване на тези методи за

планиране на продажбите бе изяснена в раздела "Стокооборот на дребно", поради което тук няма да се спираме на тези проблеми. Различното се заключава само при намирането на необходимата информация за моделиране развитието на продажбите. Тук трябва да се има предвид обстоятелството, че е нужно да се набира информация за развитието на продажбите и степента на задоволяване на потребностите, не само на населението чрез търговията на дребно, но и на останалите ведомства, пряко обслужвани от търговията на едро. Подобна информация е наложително да се набира и за състоянието на стоките запаси, загубите от стоки, наличието на средства за обезценка или намаляване равнището на цените и пр. Планиращите органи в предприятията за търговия на едро в детайлност трябва да познават факторите, които обуславят коняктурата на пазара - парични и натурални доходи, развитието на отраслите на народното стопанство в района и страната /промишленост, селско стопанство, строителство, туризъм и почивно дело, транспорт и пр./, демографски особености на обслужвания от тях район, възможност за увеличаване на стокото предлагане, подобряване асортимента и качеството на стоките и т.н. При това действието на посочените и други фактори трябва да се разглежда не статично, а в непрекъснато развитие, като се подхожда диференцирано за всяка стока.

Създаването на рационална организация на стокопридвижване на стоките изисква продажбата на стоките да се планира и по форми на стокопридвижване - складова и транзитна, отделно за пазарния и извънпазарния фонд. Продажбата на стоките по форми на стокопридвижване има съществено значение и за определени величината и скоростта на обръщение на стоките запаси, необходимостта от складово стопанство, оборотни средства, някои елементи от разходите за обръщение и пр.

При планиране на продажбите по форми - складова и транзитна, е необходимо да се отчетат възможностите за разширяване на транзитните продажби за всяка стока. Трябва да се отчита характера на стоката, условията на нейното производство, транспортните условия, състоянието на магазинната мрежа, характера на потреблението и пр. В това отношение съществено значение има отчитането на възможностите за разширяване на транзитните

продажи на прикоснабдяващите се ведомства от търговията на едро - почивни домове, болници, санаториуми, обществени столове и пр., а също така разширяване на преките връзки между търговията на дребно и производствените предприятия.

3. Планиране на стокните запаси

Изпълнението на плана за стокооборота на едро и ритмичното снабдяване на населението с предмети за потребление изискват да се обезпечат необходимите стокни запаси общо и по стокни групи.

Величината на стокните запаси в търговията на едро зависи от следните основни фактори: обем и структура на стокооборота, сложността на асортимента на стоките, честотата на доставка, обема на транзитния стокооборот, величината на стокните запаси в търговията на дребно и възможностите за увеличаването им, състоянието на транспорта и пътните артерии, ритмичността на производство на стоките, специализацията, концентрацията и местоположението на производствените предприятия, състоянието на складовото стопанство, организацията на труда в складовете по приемането, съхраняването и експедицията на стоките и др.

Стокните запаси в търговията на едро се характеризират с данните, отразени в приложената таблица. От тях се вижда, че величината на стокните запаси непрекъснато нараства, а скоростта на обръщението им се ускорява. Стокните запаси в търговията на едро от 393 млн. лв. през 1956 г. достигна 631,5 млн. лв. през 1973 г., а обръщаемостта им за същия период от време от 127 дни се намалява на 61 дни, т.е. ускорява се със 66 дни. Абсолютното увеличение на стокните запаси се дължи на нарастването на стокооборота и разширяването на асортимента на стоките. Ускорената обръщаемост на стокните запаси се дължи на подобрената организация на стокопридвижването и по-бавните темпове на нарастване на стокните запаси, в сравнение със стокооборота. Върху ускорената обръщаемост на стокните запаси в търговията на едро е допринесло и непрекъснатото намаляване на относителното им тегло от общия обем на стокните запаси. От 58,6% през 1956 г. то се намалява на 34,1% през 1973 г.

Т а б л и ц а
за стоквите запаси в търговията на
едро по години

Години	Запаси по ценни на дребно в млн. лева		В % към общия запас	Обръщаемост на стокския запас в дни		Структура на стоквите запаси в търговията на едро		
	всичко	търговията на едро		всичко	в търговията на едро	всичко	кранителни стоки	некранителни стоки
1956	670,2	393,0	58,6	170	127	100,0	9,89	90,11
1960	806,3	407,3	50,5	129	87	100,0	11,76	88,24
1966	1193,8	518,0	43,4	109	83	100,0	9,00	91,00
1968	1408,4	650,6	46,2	97	73	100,0	9,77	90,23
1969	1614,6	752,4	46,6	107	83	100,0	8,24	91,76
1970	1625,8	719,0	44,2	105	79	100,0	7,87	92,13
1973	1855,4	631,5	34,1	92	61	100,0	8,99	91,01

Подчертаната тенденция на намаляване относителното тегло на стоквите запаси в търговията на едро за сметка на увеличаване относителното тегло на стоквите запаси в търговията на дребно е вредно явление. Целесъобразно е стоквите запаси да се концентрират в търговията на едро, където има по-добри условия за съхраняването им и тяхното научно управление. В магазините трябва да се поддържат само текущите стокови запаси, необходими за обезпечаване непрекъснатост в продажбите и снабдяването на населението.

Причините за непрекъснатото намаляване относителното тегло на стоквите запаси в търговията на едро са недостатъчното складово стопанство и организационната структура на търговията. До 1.1.1971 г. съществуваша единни предприятия за търговия на едро и дребно в системата на държавната търговия и недостигът от складове се компенсираше от магазинната мрежа. Освен тези причини съществуват и други, като увеличаване обема на транзитните продажби, разширяване на търговската мрежа и увеличаване мощностите на отделните магазини, разширяване асортимента на стоките и намаляване на тяхната дефицитност и пр.

Основната част от стоките запаси в търговията на едро заемат нехранителните стоки. Както се вижда от данните, през 1973 г. запасите на нехранителните стоки представляват 91,01% от общия обем на стоките запаси. Това се дължи на характера на стоките. Хранителните стоки имат сравнително по-ограничен асортимент, в сравнение с нехранителните стоки, тяхната трайност е по-малка, а освен това те са по-често търсени и относителното тегло на реализираните от тях стокооборот е по-малко, в сравнение с нехранителните стоки. В резултат на това и относителното тегло в стоките им запаси от общата величина на стоките запаси е по-малко - 8,90% през 1973 г.

Измерването на стоките запаси става абсолютно в натурално и стойностно изражение, и относително в дни и брой обороти. Стоките запаси в дни изразяват времето на стокотообръщение, т.е. дните, през които стоките престояват в звената на търговията на едро. Броят на оборотите характеризира скоростта на стокотообръщение, т.е. времето, през което стоките запаси се обновява.

Методиката за нормиране и планиране на стоките запаси в търговията на едро не се различава съществено от тази в търговията на дребно. Тъй като тази методика бе разглеждана и изяснена в раздела "Стокооборот на дребно", тук ще бъдат разглеждани само различията.

При нормирането и планирането на стоките запаси в търговията на едро се взема предвид само складовият стокооборот, т.е. от общия обем на стокооборота на едро се приспада транзитният стокооборот. Целесъобразно е нормативи за стоките запаси да се създават за всяка стокова група. Това ще даде възможност да се следи динамиката на стоките запаси и да се набелязват необходимите мероприятия за тяхното увеличаване или намаляване, с оглед ритмичното снабдяване на търговската мрежа и населението със стоки.

В търговията на едро сезонните стокови запаси са сравнително по-голяма величина, в сравнение с търговията на дребно. При планирането им трябва да се подхожда много внимателно. Тяхната величина трябва да се покрива с действителните нужди на населението, отразени в стокооборота на дребно и нуждите на отделните предприятия, организации и учреждения, обслужвани

от търговията на едро.

4. Планиране на стоковото обезпечение

Чрез плана за стоковото обезпечение се цели да се доставят необходимите стоки за изпълнение на плана за продажбите, попълване на стоковите запаси, покриване на стоковите загуби и обезпечаване на определен резерв за обезценка на стоки. Оптималният план за постъпленията е гаранция за изпълнението на плана за стокооборота на едро и дребно и непрекъснатото снабдяване на населението и обслужваните от търговията на едро ведомства със стоки.

Планът за стоковото обезпечение се разработва по стокови групи в натурално и стойностно изражение. Той се състои от два раздела: план за общите постъпления и план за постъпленията на склад.

В първия раздел се включват постъпленията за обезпечаване на общия обем на стокооборота на едро /складов и транзитен/, за покриване загубите от стоки, за обезпечаване на крайните стокови запаси и създаване на определен резерв за обезценка на стоки. На основата на плана за общите постъпления на стоките се сключват договорите за доставка на стоките с производствените предприятия. Необходимостта от общите постъпления на стоки се определя по формулата:

$$П = С + Зк + \Phi + Р - Зн,$$

където:

- П - общи постъпления на стоки;
- С - общ обем на продажбите /складови и транзитни/;
- Зк - стоков запас в края на плановия период;
- Φ - стокови загуби в рамките на допустимите норми;
- Р - резерв за обезценка на стоки;
- Зн - стоков запас в началото на плановия период.

Планът за общите постъпления, освен по стокови групи, се разработва и по източници за постъпления от централизования и децентрализования стоков фонд общо за годината с разбивка по тримесечия.

Планът за постъпленията на склад има предназначение да

обезпечи изпълнението на складовия стокооборот на едро /без транзитния/, крайните стокони запаси, стоконите загуби и резерва за обезценка на стоки. Постъпленията на склад се определят с помощта на следната формула:

$$Пс = Со + Зк + Ф + Р - Зн,$$

където:

Пс е постъпления на склад;

Со - складов стокооборот на едро;

Останалите символи имат значението на тези, изписани във формулата за общите постъпления.

За да се обезпечат необходимите стокони фондове за изпълнение на плана за стокооборота на едро и дребно и задоволяване нуждите на населението и ведомствата не е достатъчно да се разработи само оптимален план за стоконото обезпечение. Необходимо е да се установи системен контрол за изпълнението на договорите с доставчиците.

След като се разработят всички показатели на плана за стокооборота, се разработва стокон баланс, чрез който се обвързват всички показатели. Стоковият баланс в търговията на едро има следната форма:

Стокон баланс

в хил. лв.

Р е с у р с и	План	Разпределение на ресурсите	План
1. Стокови запаси в началото на периода 2. Постъпления в това число: а. от централизирания стокон фонд б. от децентрализирания стокон фонд		1. Продажби в това число: а. на търговските предприятия б. на други предприятия и организации 2. Стокови загуби 3. Резерв за обезценка на стоки 4. Стоков запас в края на периода	
В с и ч е о		В с и ч е о	

Г л а в а IX

ИЗКУПУВАНЕ НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ ПРОИЗВЕДЕНИЯ

1. Същност и значение на изкупуването на селскостопанските произведения

Общественото разделение на труда между града и селото, между промишлеността и селското стопанство, изисква осъществяването на регулярни икономически връзки между тези два основни отрасли на народното стопанство. В социалистическото общество се осъществява планомерно пласиране на стоквата продукция на селското стопанство. Стоковата продукция, произведена от аграрно-промишлените комплекси, ТКЗС, ДЗС и другите производители на селскостопанска продукция се реализира в съответствие с държавния план за изкупуване на селскостопанската продукция.

Изкупуването на селскостопанската продукция представлява система за планомерна реализация на стоквата продукция на селското стопанство при стокво-парични отношения.

Изкупуването на селскостопански произведения се отличава от търговията в тесен смисъл на думата, т.е. от търговията с предмети за лично потребление. Главното назначение на търговията е да доведе до потребителите произведените предмети за потребление от промишлеността и селското стопанство. Търговията се осъществява, след като процесът на материалното производство е напълно или в основата си завършен.

Главното назначение на изкупуването е да доведе до потребителното - производствено и лично, продукцията на селското стопанство. Сравнително малва част от селскостопанската продукция постъпва в търговската мрежа, без да минава през промишлената преработка. Тук се отнасят следните произведения: пресни плодове и зеленчуци, картофи, яйца, живи птици и др., които населението използва направо за свои нужди. Останалата част от селскостопанската продукция, която съставлява и основната част от обема на производството на селското стопанство, постъпва като суровини и се преработва в хранително-вкусовата,

текстилната, кокарската и други индустрии.

В условията на социализма държавата организира на планови начала изкупуването на селскостопански произведения, като възлага провеждането му на държавни и кооперативни изкупвателни предприятия и организации. Дейността на социалистическите изкупвателни предприятия и организации се определя от задачата - да се осигури все по-пълно задоволяване на постоянно растящите потребности на народното стопанство от суровини и хранителни продукти, произведени от селското стопанство.

В отношенията между селскостопанските производствени предприятия и изкупвателните предприятия не могат да се намесват частни посредници. Цените, по които се извършват изкупуванията, осигуряват необходимите натрупвания за разширяване на възпроизводствения процес в селското стопанство.

З и а ч е н и е т о на изкупуването на селскостопански произведения за народното стопанство може да се проследи, като се изхожда от двете насоки на покупко-продажбата: снабдяването и пласмента.

По отношение на снабдяването на народното стопанство, значението на изкупуването се състои в следното:

а. Чрез изкупуването държавата осигурява необходимите фондове от хранителни стоки за задоволяване потребностите на градското население, заето в промишлеността, транспорта, строителството, непродоволителната сфера и др. С тези ресурси се задоволяват потребностите и на някои части от селското население, които произвеждат технически култури или имат друга тясна специализация в селскостопанското производство. Освен това с изкупуването от селското стопанство хранителни продукти се осигуряват текущите потребности на армията, милицията и другите бюджетно издържани учреждения.

б. С изкупуването на селскостопански суровини държавата осигурява снабдяването на важни клонове на левата и хранително-вкусовата промишленост. От това проличава решаващата роля на изкупуването за дейността и развитието на значителен дял от промишлеността.

в. С концентрирането в свои ръце на значителни количества суровини и произведения държавата осигурява фонда за износ

от селскостопанска продукция. Срежу този износ ние получаваме от чужбина суровини, машини, съоръжения и предмети за потребление, необходими за народното стопанство и за личните потребности на населението.

г. Чрез изкупуването на селскостопански суровини и произведения се дава възможност за образуване и на необходимите държавни материални резерви.

По отношение на пласмента на продукцията на селското стопанство, значението на изкупуването се изразява в следното:

а. Чрез изкупуването на селскостопанските производители се гарантира реализацията на основната част, а в някои случаи и на цялата стокова продукция.

б. Чрез изкупуването реализацията на селскостопанската продукция се извършва организирано и планово по предварително известни цени и условия, които стимулират растежа на производителността на труда и увеличаването на производството. Сигурността, която създава изкупуването за пласмента на продукцията, позволява на селското стопанство да увеличава непрекъснато производството и да повишава степента на неговата стокост без риск, че продукцията може да остане непродана.

в. Като средство за реализация на селскостопанската продукция, изкупуването осигурява основната част от паричните доходи на селскостопанските производители. Натрупването и разширяването на възпроизводството в селското стопанство се обуславят до голяма степен от начините и условията на изкупуването и от равнището на цените при изкупуването.

Изкупуването на селскостопански произведения има и политическо значение, защото чрез него се създават икономическите основи на съюза между работническата класа и трудещите се селяни. Ако изкупуването е правилно организирано, то съдейства най-ефективно за укрепването на политическия съюз между двете основни класи при социализма.

Социалистическата държава използва системата на изкупуване на селскостопанската продукция, за да у п р а в я в а в ъ з д е й с т в и е върху обема, асортимента и качеството на продукцията, върху равнището на себестойността и върху разпределението на производството в селското стопанство. Това въздействие се осъществява посредством плана за изкупуването и

посредством равнището на цените.

Правилно съставеният план за изкупуване на селскостопанските произведения създава благоприятни условия за развитието на селскостопанското производство съобразно с конкретните икономически и почвено-климатични възможности в отделните райони на страната.

Освен въздействието на плана за изкупуването, голяма роля за обема, асортимента и качеството на продукцията играят изкупните цени. За селскостопанските произведения, които не се планират в народностопанския план, и най-вече за онези, които се изкупуват по цени, уговорени между изкупвателните организации и производителите, решаващо значение има равнището на изкупните цени както за обема, така и за асортимента и качеството на производството.

Върху равнището на себестойността на селскостопанската продукция се въздействува главно с единните цени и условията на изкупуването. Единните цени стимулират изоставащите стопанства да намаляват себестойността на продукцията до равнището на средните и челните стопанства. Същевременно единните изкупни цени поощряват и средните и челни стопанства към по-нататъшно снижение на себестойността, като чрез това им се осигурява увеличаване на чистата печалба и повишаване рентабилността от стопанската дейност.

От изложеното се вижда, че изкупуването на селскостопански произведения играе голяма роля за нормалното и правилно развитие на цялото народно стопанство. Изкупуването на селскостопански произведения има и икономическо и политическо и социално значение. Поради това именно, партията и правителството отделят особено голямо внимание на въпросите за усъвършенствването на ръководството и организацията на изкупуването.

2. Форми на изкупуване на селскостопански произведения

В зависимост от източника на доставката и начина на планирането, у нас са установени различни форми на изкупуване на селскостопански произведения.

В зависимост от източника на доставката се различават следните форми на изкупуване на селскостопански произведения:

Изкупуване от трудо-кооперативни земеделски стопанства. Те имат най-голямо относително тегло в обема на изкупуваната селскостопанска продукция от държавата. С по-нататъшното развитие на механизацията и специализацията в производството, дялът на ТКЗС в изкупуваната продукция ще се увеличава още повече.

Изкупуване от държавни земеделски стопанства. Към тази форма се отнасят и изкупуванията от научноизследователските институти по селското стопанство и другите обществени стопанства.

Съгласно последните организационни изменения, свързани с голямата концентрация в селскостопанското производство, основен производител и доставчик на селскостопанска продукция ще станат създадените аграрно-промишлени комплекси.

Изкупуване от членовете-кооператори на ТКЗС. По тази форма се изкупуват изливъците, а за някои произведения и цялата продукция от личните стопанства на кооператорите.

Изкупуване от некооперирани селски стопани и други производители на селскостопанска продукция. Относителният дял на тази форма от общата изкупувана продукция се намалява и сега е вече незначителна.

В зависимост от начина на планирането се различават две форми на изкупуване: централизирано и децентрализирано.

Централизираните изкупувания се отнасят до онази част от селскостопанската продукция, която се планира като ресурс и разпределяне по видове, количество и по стойност в народностопанския план.

Децентрализираните изкупувания се отнасят до продукцията, по която ресурсите и разпределението се определят само в общ стойностен обем от народностопанския план, а по количество и видове - от изкупвателните организации по взаимно договорение с производителите.

До началото на 1959 г. у нас се прилагаха седем различни форми на централизирано изкупуване: задължителни държавни

доставки, натурално заплащане работата на машинно-тракторните станции, контракции, свободни изкупувания, предаване продукцията на ДЗС, натурално заплащане на услугите на мелниците и маслобойните и семенни заеми.

Съгласно постановление на Министерския съвет, старата система на изкупуване е била отменена от 1.V.1959 г. и същевременно от същата дата се въвежда нова единна система за договорно изкупуване на необходимите за държавата селскостопански произведения по единни държавни цени чрез пряко договаряне с производителите.

При тази нова договорна система количествата селскостопански произведения, които ще бъдат изкупувани от трудово-кооперативните земеделски стопанства и от другите производители, се определят от изпълнителните комитети на окръжните народни съвети съгласно народностопанския план. В този план се вземат предвид производствената насока на стопанствата и техните реални възможности за производство и доставка. Държавните земеделски стопанства, както и в миналото, предават на държавата произведенията от тях селскостопански произведения, съобразно производствено-финансовия си план по единните държавни изкупни цени.

Съгласно наредбата за изкупуване и реализация на селскостопанска продукция от 1968 г., изкупуването от ТКЗС, ДЗС и други социалистически производители се извършва чрез дългосрочни, перспективни и годишни договори, сключени въз основа на задължителните показатели по номенклатурата на държавния план и по споразумение за продукцията извън тази номенклатура.

Следователно, у нас понастоящем имаме две основни форми на изкупуване на селскостопанска продукция:

а. договорно изкупуване по държавен план /задължително/ и

б. свободно договорно изкупуване.

На договорно изкупуване по държавен план /съгласно номенклатурен списък към наредбата за планирането/ подлежат следните видове селскостопанска продукция: месо и кожи от едър рогат добитък, дребен рогат добитък и свине, тютюн, зърнено-хлебните и зърнено-фуражните култури, оризова арпа, фасул, слънчогледово семе, червени домати полски, мляко и яйца.

Останалите видове селскостопанска продукция, както и

свързпановата продукция от задължително договаряната по държавния план, може да се изкупува по свободно договаряне, но по цени, определени по споразумение между изкупвателните организации и производителите.

3. Организация на изкупвателния апарат

Изкупвателната дейност у нас се осъществява от различни държавни специализирани изкупвателни предприятия, от промишлените предприятия и от системата на Централния кооперативен съюз /потребителните кооперации/.

Към Министерството на земеделието и хранителната промишленост функционират следните обединения, чийто предприятия изкупуват селскостопанска продукция:

а. ДСО "Родопс" - осъществява изкупуването на едър и дребен рогат добитък, на свине, птици и други животни, които използва както за производство на месо и месни произведения, така и за износ в живо състояние. Това обединение ръководи ме-сокомбинатите в цялата страна и извършва търговия на едро, внос и износ на месо и месни произведения.

б. ДСО "Млечна промишленост" - осъществява изкупуването на мляко и млечни произведения чрез обединените от него предприятия за млекопреработване. Същото обединение ръководи производството на пастеризирано мляко и млечни произведения и реализира произведената продукция на вътрешния пазар и за износ.

в. ДСО "Зърнени храни", което изкупува зърнени хлебни и зърнени фуражни храни, оризова арпа, фасул, леща и др. Това обединение чрез своите предприятия се занимава с производството на брашно, ориз, тестени изделия и др. и осъществява реализацията на едро на изкупената и произведената продукция.

г. ДСО "Винпром" - изкупува грозде, пресни плодове за рая и др. Това обединение има монопол върху производството на спиртни напитки и осъществява реализацията на едро на същите в страната.

д. ДСО "Българплод" - изкупува плодове и зеленчуци, ръководи производството на зеленчукови и плодови консерви и реализира изкупената и произведената продукция. Освен това, същото обединение осъществява и продажбите на пресни плодове и зе-

ленчуци и консервите от тях на вътрешния пазар чрез своя търговска мрежа на дребно.

е. ДСО "Българско пиво" - изкупува хмел, ръководи пивоварната промишленост и осъществява реализацията на своята продукция.

ж. ДСО "Българска захар" - изкупува захарното цвекло.

з. ДСО "Булгартабах". Това обединение изкупува тютюните, има монополното право върху производството на тютювени изделия и реализира изкупената и произведена продукция у нас и в чужбина.

Към Управление "Микробиологическа промишленост" при ИС функционира ДСО "Фармахим", което освен другата си производствена дейност, се занимава и с изкупуването на рози, произвежда розово масло и реализира продукцията си.

Изкупвателна дейност осъществява и Централният кооперативен съюз посредством:

а. селските и градски потребителни кооперации;

б. окръжните кооперативни съюзи;

в. обособените предприятия "Билкооп", "Янцкооп", пчеларската кооперация "Нектар" и др.

Чрез посочените свои подразделения Централният кооперативен съюз изкупува, манипулира, преработва и реализира билки, пресни плодове, сено, слама и др. Освен това този съюз изкупува изцяло от ТКЗС, от личните стопанства на кооператорите и от частни стопани яйца, птици, вълна и пчелен мед и осъществява реализацията на тези продукти. Посредством потребителните кооперации се осъществява и изкупуването на плодове и зеленчуци за местна консумация в тези райони, в които ДСО "Булгарплод" няма своя търговска мрежа.

Основните моменти по организацията на изкупвателната дейност и по взаимоотношенията между производителите и изкупвателните предприятия са установени в Наредбата за изкупуване и реализация на селскостопанска продукция от 1968 г.

Производителите на селскостопанска продукция могат да продават продукцията си на изкупвателни предприятия и организации не само в техния район, но и на изкупвателни предприятия от други райони. Министерството на земеделието и хранителната промишленост, Министерството на вътрешната търговия и услуги-

те и Централният кооперативен съюз контролират изкупуването, за да не се допусне злоупотреба с цените, похабяване на продукция, неизползване на мощности, нерационални превози и пр.

По разпределение на изкупвателните организации, производителите на селскостопанска продукция могат да продават зеленчуци, плодове и десертно грозде пряко на магазините за вътрешна търговия на дребно и да ползват търговската отстъпка на едро.

Изкупвателните предприятия и организации изкупуват освен уговорените с договора количества и произведената продукция над договорената, ако тя не е посочена в списъка на стоките с ограничен пазар. Списъкът на стоките с ограничен пазар се утвърждава от М-вото на вътрешната търговия и услугите и М-вото на външната търговия ежегодно до 1 яли на предходната година.

Извозването на селскостопанската продукция след предаването ѝ се организира от купувача, който сключва за целта договори с ТКЗС, ДЗС, ДАП и други организации. Когато производителят превозва селскостопанската продукция със собствен транспорт, товароразтоварните и други видове услуги, както и престоите се заплаща от купувача по установените тарифи за съответния държавен транспорт.

Продукцията се окачествява на местопредаването по взаимно споразумение на двете страни, съгласно българския държавен стандарт. При спор, въпросът се решава от изпълнителният комитет на съответния окръжен народен съвет.

От началото на 1969 г. се разреши да се продават плодове и зеленчуци и в магазините на потребителните кооперации и на търговските предприятия на народните съвети. Във връзка с това се разреши и на Централния кооперативен съюз чрез своите поделения да организира изкупуването на плодове и зеленчуци по определените държавни изкупни цени за нуждите на вътрешния пазар и за преработка в своите предприятия.

Държавният комитет за планиране, съвместно със заинтересованите ведомства и организации съставя разчет за продажбата на плодовете и зеленчуците, предназначени за вътрешния пазар, за преработка и за износ, в съответствие с който се организира изкупвателната дейност на ДСО "Булгарплод" и Централния

кооперативен съюз.

Към Централния кооперативен съюз е създаден координационен съвет за съгласуване работата между производителите на селскостопански произведения и изкупвателните организации. Членове на координационния съвет са: Централният кооперативен съюз, държавните стопански обединения - производители на селскостопанска продукция, и държавните стопански обединения и организации, изкупуващи селскостопански произведения. Координационният съвет разглежда въпроси от оперативен характер като: изпълнение на плана; задоволяване нуждите на изкупвателните организации от продукция за преработка, за износ и за вътрешния пазар; амбалаж; окачествяване на продукцията; транспорт; цени; излишъци; стимулиране на производителите и пр.

4. Планиране изкупуването на селскостопанската продукция

При планирането и отчитането на изкупуването се използват натурални и стойностни показатели. Натуралните показатели позволяват да се съпоставят фактическите и планираните изкупувания за отделни видове и групи селскостопански произведения. Това дава възможност за по-точна преценка относно изпълнението на плана и развитието на изкупуванията. Обаче една представа за обема на всички изкупувания от различните видове и групи продукция могат да дадат само стойностните показатели.

При различните етапи от плановата работа /разработката на държавния план за изкупуването, на плановете на окръзите и на плановете на изкупвателните организации и предприятия/ се използват следните основни предпоставки:

а. плановото задание на висшестоящото организационно звено;

б. изучаването на районните стокови ресурси на селското стопанство;

в. данните от анализа на изкупвателната дейност през минали години;

г. състоянието на материално-техническата база на изкупуването.

Ще се спрем по-специално на втората и третата предпоставка.

тавка.

Исходен момент за планиране на изкупуването е определянето на валовата /общата/ и стоковата продукция на селското стопанство чрез съставянето на баланси за селскостопанската продукция на по-важните произведения от растениевъдството и животновъдството. С помощта на тези баланси в плана за изкупуването се обвързват потребностите с ресурсите на селскостопанската продукция.

За растениевъдните продукти балансът за селскостопанска продукция се съставя в следната примерна схема /вж. стр. 279/.

В приходната част на баланса се вписва общата продукция, която се изчислява въз основа на засетите площи и на плановия добив. В приходната част на баланса се вписва и продукцията, която постъпва у кооператорите под формата на натурално заплащане на изработените трудови в ТКЗС. Това перо на баланса кореспондира с балансово перо № 3 в разходната част на баланса и то не увеличава ресурсите, а само показва разпределението на общата продукция между трудово-кооперативните земеделски стопанства и техните членове кооператори.

В разходната част на баланса се вписват на първо място изкупванията на държавата, които в случая за селското стопанство са продажби на държавата. На второ място се вписват разходите за вътрешно потребление в стопанствата. Семенният фонд се установява въз основа на предвидените площи за засяване и на определените норми за посев. Застрахователният фонд се определя в процент от семенния фонд. Фуражният фонд се установява на базата на списъчния /плановия/ брой на добитъка и на определените кърмни норми за неговото изхранване.

На трето място се вписват разходите за натурално заплащане на трудоците в ТКЗС. Размерът на общата продукция, която се разпределя натурално между членовете на ТКЗС, се изчислява като разлика между общата продукция от една страна, и задълженията на ТКЗС към държавата, вътрешното производствено потребление и размера на неделимия фонд, от друга страна.

Разходите за лично потребление на членовете на ТКЗС и на частните стопани се изчисляват въз основа на броя на домакинствата и числеността на техните членове и определените норми за потребление за различните селскостопански произведения.

Баланс за растениевъдна
продукция

№	Статии на баланса	ДЗС	ТКЗС	Коопе- ратори	Други	Всичко
	I. Ресурси					
1.	Запаси в стопанствата в на- чалото на плановия период					
2.	Обща /валова/ продукция					
3.	Постъпления от натурално заплащане на трудо дни					
	Всичко приход:					
	II. Разпределение					
1.	Държавни изкупувания					
2.	Вътрешно потребление - всичко в това число:					
	а. семенен фонд					
	б. застрахователен фонд					
	в. за изхранване на добитъка					
3.	За натурално заплащане на трудо дни					
4.	За лично потребление на членовете на ТКЗС и на частните стопани					
5.	Неделим фонд на ТКЗС					
6.	Запаси в стопанствата в края на плановия период					
	Всичко разход:					
7.	Излишък за продажба на коопе- ративните пазари и за из- купвателни и търговски ор- ганизации					
	В с и ч к о:					

Размерът на излишъците от селскостопанската продукция се получава, като се спаднат всички разходи от точка 1, до точка 6. включително от сумата на ресурсите. Излишъците подлежат на

изкупуване от изкупвателните и търговските организации и на пазарите чрез кооперативно-пазарната търговия.

Цялата стокова продукция, която може да е обект на изкупуване, представлява сборът на сумите от точка 1. /държавни изкупувания/ и точка 7. /излишки за продажба/.

Планираната на изкупуванията на месо, кожи и други произведения на животновъдството се отличава с тази особеност, че заедно с изкупуването, което се следва от заколване на животното, изкупвателните организации трябва да се съобразяват с държавните планови задачи за развитие на животновъдството. За да не се намалява броят на стадото и да не се забавят темповете на разширеното възпроизводство в животновъдството, е необходимо да се изкупуват за мляко такива животни, които със своя пол и своята възраст да не задържат възпроизводствените темпове. Касое се следователно да се прави такъв подбор, че да бъдат изкупени и заклани за месо предимно животни за бракуване, както и излишни бройки от мъжки пол, които няма да оказват влияние върху възпроизводствения процес на стадото.

Такъв подбор на добитъка, подлежащ на изкупуване за месо, се прави с разработването на баланса за оборота на стадото. Подобен баланс за оборота на стадото се прави и при изучаване на ресурсите за изкупуване на мляко, с оглед да се отделят от една страна женските животни, които могат да дават мляко, и от друга страна младите животни, които трябва да се хранят с една част от това мляко. Балансът за оборота на стадото се съставя поотделно за едрин и дребния рогат добитък и за свинете с разрез за половото различие и за възрастовите групи.

При съставянето на баланса на стадото следва да се отговори на дадената планова задача за увеличаване на броя на добитъка, с оглед на перспективното развитие на животновъдството. За разрешението на тази задача е необходимо плановото число за бракуване да се установи на по-ниско равнище от числото на прираста на стадото.

Съставянето на балансите за селскостопанската продукция е важна и отговорна работа за изучаването на общата и стокосвата продукция и за планирането на изкупуванията изобщо. Занижените изчисления за стокосвата продукция и занижените планове за изкупуване могат да забавят изкупуванията и да приключат извест-

ни финансови затруднения на ТКЗС. От друга страна, завишените изчисления и особено когато се касае до продукция от животновъдството, могат да затруднят изпълнението на плана за изкупуването и в някои случаи даже да забавят процеса на разширеното възпроизводство в животновъдството.

Анализ на дейността при изкупуване на селскостопански произведения. За съставянето на плана за изкупуването се използват следните данни от анализа за изпълнението на плана през предшестващия период: данните за общия обем на изкупуването и на постъпленията по видове продукция; данните за изпълнението на изкупуването по срокове съгласно план-графиките за изкупуване; данните за пласмента на изкупената продукция; данните за скоростта на обръщението на изкупената продукция и данните за качеството и загубите от съхраняване на изкупената продукция.

Изпълнението на плана за изкупуването в общ обем се анализира по стойностни измерители, като в случай на изменение на цените, плановата стойност на изкупуването се преизчислява по новите цени. Анализът на изкупуването по видове продукция се провежда в натурални измерители. Особен интерес представлява задълбочаването на анализа: по групи доставчици според степента на използването на стоките ресурси; по организационни звена на изкупвателния апарат - изкупвателни пунктове, сектори и пр.; по форми на изкупуването - централизирано и децентрализирано.

Чрез анализа на пласмента на изкупената продукция се цели да се установи дали определените в договорите за доставка количества изкупувана продукция са били извозени в сроковете и по асортиментите, предвидени в същите договори и в плана за пласмента. Чрез анализа на изпълнението на плана за пласмента се проверява едновременно и изпълнението на договорите за доставка: условията за плащане, прилагането на санкции в случай, че страните нарушават задълженията си и т.н.

Анализът на обръщаемостта на изкупената продукция дава представа за начина, по който се използват оборотните средства от изкупвателната организация и улеснява самото планиране на оборотните средства. Времето на обръщение на изкупуваната селскостопанска продукция започва от момента на нейното

постъпление в изкупвателните пунктове или в складовете и свързва до момента на нейното извозване към предприятията за преработка или предаването ѝ в търговската мрежа за продажба на населението. Стоковите остатъци в изкупвателните организации се образуват в периода на изкупвателната кампания и по начало нямат характер на постоянно явление, както е случаят със стоките запаси в търговията.

План на изкупвателната организация. Изкупвателните организации разработват своите планове въз основа на плановете задачи на висшестоящите звена, на данните за изучаване на ресурсите в района, в който действуват, на данните от анализа на тяхната изкупвателна дейност, на данните за материално-техническата база, на заявките на техните непосредствени звена и т.н. В плана на изкупвателната организация се разработват показатели за обема на продукцията за изкупуване по видове произведения, показатели за съхраняване на изкупената продукция, показатели за преработката на част от изкупената продукция и показатели за плана за реализацията и извозването на изкупената продукция. В плана на изкупвателната организация се включват и останалите разходи от търговско-финансовия план - разходите на материално-техническата база, труд и работна заплата, разходи за изкупуването и реализацията и финансов план.

Планът за обема и за видовете продукция за изкупуване е основен раздел на комплексния план за стопанската дейност на изкупвателната организация. Той се разработва в балансова връзка с плана за съхраняване на изкупуваната продукция /план за стоките запаси/ и плана за реализацията на изкупуваната продукция. Въз връзка с плана за съхраняване на стоквата продукция се разработва и нормативът за обръщаемостта на изкупената продукция, както и планът за дългосрочното /сезонното/ съхраняване на определени видове продукция.

Обобщаващият план за обема и за видовете продукция за изкупуване се разработва по изкупвателни предприятия, изкупвателни пунктове и изкупчици. Същевременно планът се разработва и по време въз връзка със сезонния характер на изкупуванията. След това оперативните звена разработват и план-график, както за сключването на договорите, така и за тяхното изпълнение.

Важен момент от планирането на стопанската дейност на

изкупвателните организации е определението на необходимостта от амбалаж и задоволяването на тази необходимост. Изкупуваната продукция се разделя на две части: една част от нея се извозва в масивно състояние и не се нуждае от амбалаж, а за другата част от нея се използва амбалаж. Втората част от продукцията се разделя на групи, в зависимост от подходящия за нея амбалаж. Потребността от амбалаж се изчислява в зависимост от обема на продукцията и от обръщаемостта на амбалажа.

Към плана на изкупвателната организация се разработват и мероприятията за обезпечаване на неговото изпълнение. Тук става въпрос преди всичко за предвиждане на мероприятията за подобряване на материално-техническата база, за осигуряване на сезонни работници по изкупуването, за тяхната квалификация, за подобряване на амбалажното стопанство, за укрепване на вътрешностопанската сметка, за подобряване на транспортното стопанство и др.

В изкупвателните организации трябва да се контролира ежедневно изпълнението на плана за постъпленията и за пласмента на продукцията по назначение. Трябва да се контролират изпълнението на договорите с купувачите, ходът на извозването на изкупената продукция и състоянието на съхраняваната продукция.

Г л а в а X

МАТЕРИАЛНО-ТЕХНИЧЕСКА БАЗА НА ТЪРГОВИЯТА

1. Същност, състав и развитие на материално-техническата база на търговията

Материално-техническата база на търговията е съвкупност от всички веществени ценности, участващи в процеса на стокното обръщение, като средства на труда на търговските работници. Тук се включват сградите на магазините, заведенията за обществено хранене, складовете и павилоните, машините, хладилното оборудване, обзавеждането, инвентара, транспортните средства и др.

Средствата на труда, използвани в стокното обръщение представляват **основните фондове** на търговията. Но основните фондове на търговията не се покриват с материално-техническата ѝ база, те са част от нея, тъй като значителна част от средствата на труда не принадлежат на търговските предприятия и организации, а на други предприятия и лица. Освен това част от средствата на труда, които имат характер на малощенни и малотрайни предмети, е прието да се отнасят не към основните фондове, а към оборотните фондове.

Към основните фондове на търговията се отнасят:

а. основните фондове, които обслужват пряко търговската дейност на предприятия - магазини, складове, заведения за обществено хранене и тяхното оборудване /машини, съоръжения, инвентар и други материално-технически средства със стойност над 40 лв./; тук се отнасят и транспортните средства;

б. основни фондове, които обслужват производствените дейности на търговските предприятия - сгради, машини, съоръжения и други материално-технически средства със стойност над 40 лева;

в. основни фондове, които обслужват жилищни, комунални и културно-битови нужди на търговските предприятия - жилищни сгради, детски градини и ясли, учебни заведения, културни домове, библиотеки, здравни заведения и други, изградени със средства на търговските предприятия;

г. основни фондове, които обслужват административно-управленческата дейност на търговските предприятия - административни сгради, машини, инвентар и други, със стойност над 40 лева.

Освен с основни фондове търговските предприятия разполагат с оборотни фондове и фондове на обръщението.

Към оборотните фондове се отнасят амбалажът, опаковачните материали, гориво, суровини, материали и други материално-технически средства, с характер на малценни и малотрайни средства.

Фондовете на обръщението включват стоките запаси и паричните средства в касата и разплащателната сметка на предприятието в банката.

Основните фондове на търговията се различават съществено от оборотните фондове и фондовете на обръщението.

Основните фондове участвуват многократно в търговския оборот, без да променят своята веществена форма, а оборотните фондове и фондовете на обръщението участвуват еднократно в търговския оборот и след всеки оборот променят веществавата си форма от стокова в парична и от парична в стокова.

При осъществяване на търговския оборот основните фондове, в зависимост от степента на изхабяването им, посредством амортизационните отчисления пренасят част от своята стойност върху стойността на стоките, а оборотните фондове и фондовете на обръщението участвуват изцяло в търговския оборот натурално и стойностно.

Характерно за основните фондове на търговията е и това, че те в сравнение с оборотните фондове и фондовете на обръщението променят бавно своята структура.

Отчитането и планирането на основните фондове става в натурални и стойностни показатели.

Натуралните показатели - брой на магазините, брой на заведенията за обществено хранене и местата за сядане в тях, брой на складовете, полезните им площи и вместимост, полезна площ на магазините и заведенията за обществено хранене, оборудването на търговските обекти и пр., характеризират вещественния състав на основните фондове. Те служат за основа при планирането на необходимата допълнителна мрежа от магазини, заведения за

обществено хранене и складове и тяхното оборудване.

Стойностните показатели - първоначална, възстановителна и остатъчна стойност на основните фондове, са необходими при определяне обема на капиталните вложения, динамиката на развитието на основните фондове, при начисляване на амортизационните отчисления, за определяне степента на обезпеченост на предприятията, организациите, системите и други с основни фондове.

Пълната първоначална стойност на основните фондове включва всички парични разходи за строителство и обзавеждане на търговските обекти по цени на съответната година. По тази стойност се води отчетността на основните фондове до преоценката на тяхната пълна възстановителна стойност.

На базата на първоначалната /пълна/ стойност се изчисляват амортизационните отчисления. Отчитането на основните фондове по този метод не дава възможност да се съпоставят данните, тъй като цените на едни и същи основни фондове, придобити през различни периоди от време, се различават.

Възстановителната стойност на основните фондове представлява пълната първоначална стойност на основните фондове, преизчислена по цени, действащи в момента на преоценката. Това значи да се установи каква е стойността на основните фондове в неизменено състояние по цени, действащи в момента на преоценката. Преценка на основните фондове се извършва периодично. Възстановителната /пълна/ стойност се отличава от първоначалната пълна стойност, в резултат на изменението на цените на материалите, на енергията, на изменението на условията на труда и неговото заплащане, на техническия прогрес и непрекъснатото увеличаване производителността на труда и др. Възстановителната /пълна/ стойност на основните фондове дава възможност за сравняване на данните за основните фондове, придобити през различни периоди от време.

Остатъчната първоначална или възстановителна стойност на основните фондове се получава, като от първоначалната /възстановителната/ стойност се приспадне стойността на износването, т.е. сумата на амортизационните отчисления. Остатъчната стойност определя косвено величината на износване на основните фондове.

Износването на основните фондове, които изпълняват функциите на продължаване на производството в сферата на стокното обръщение /транспортиране, дообработка, опаковка, съхраняване и пр./ става, като пренасят своята стойност на части върху стойността на стоките. Основните фондове, които обслужват процеса на покупко-продажба /смяна на натуралната с парична стойност/ не пренасят своята стойност върху стойността на стоките. Тяхното износване се покрива от чистия доход на обществото.

Износването на основните фондове бива морално и физическо. Под морално износване се разбира намаляване стойността на основните фондове, в резултат на създаване на по-съвършени и производителни средства на труда. Физическото износване на основните фондове характеризира загубата на техните експлоатационни свойства, в резултат на използването им и въздействието на природните сили.

Сумата на износването на основните фондове се начислява въз основа на определени норми за амортизационни отчисления. Следователно, амортизационните отчисления представляват стойностно изражение на износването на основните фондове. Те се начисляват всеки месец, като се изхожда от годишната норма на амортизацията, определена в процент върху първоначалната или възстановителната стойност на основните фондове.

За измерване ефективността на основните фондове се използват показателите реализиран стокооборот или печалба на 1000 лв. основни фондове. За тази цел могат да се използват и показателите реализиран стокооборот на един квадратен метър от търговската зала или общата полезна площ, а също така показателите реализиран стокооборот от едно работно място в магазините и едно място за сядане в заведенията за обществено хранене.

При съпоставянето на показателите за ефективността на основните фондове, трябва да се отчита сменността и непрекъснатостта на работа на търговските обекти, а също така изменението на равнището на цените. Положителна оценка на работата на търговските предприятия и организации може да се даде, когато те, успоредно с увеличаването на ефективността на основните фондове, подобряват и културата на обслужване на купувачите.

Основните фондове на търговията в нашата страна са дър-

жавна или кооперативна собственост. Те коренно се отличават от основния капитал на капиталистическата търговия, който е материална основа за извличане на принадлежна стойност и експлоатация на търговските работници. Неговото развитие изразява антагонистическите противоречия на капиталистическата търговия.

Непрекъснатото развитие на стокооборота и необходимостта от поддържане на висока култура на обслужване, изискват да се полагат непрекъснати грижи за развитието на основните фондове на търговията в нашата страна. През последните години в това отношение се направи твърде много, но все още основните фондове на търговията са недостатъчни за осигуряване на нейната рационална организация, за подобряване на културата на обслужване и условията на труда на търговските работници.

Основната част от основните фондове на търговията представляват сградите на магазините, заведенията за обществено хранене, столовете, складовете и тяхното оборудване.

По-пълна представа за състоянието на материално-техническата база на търговията и обслужването на населението дават показателите обем, структура, гъстота, степен на уедряване и специализация на магазините и заведенията за обществено хранене.

Развитието на магазините за хранителни и нехранителни стоки и обслужването на населението от тях се характеризира със следните данни:

Т а б л и ц а
за броя на магазините и обслужваното население от тях

Показатели	Мярка	1952г.	1956г.	1960г.	1970г.	1973г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Търговска мрежа на дребно	бр.	20880	21706	25526	32708	34436
в това число:						
а. магазини	"	-	19884	23237	27196	28486
б. будки, лавки, павилиони	"	-	1822	2289	5516	5950
2. Увеличение на магазините	%	100,0	103,9	122,2	153,8	164,9
3. Обслужвано население от един магазин	бр.	348	349	310	260	257

През периода 1952-1973 г. магазините са се увеличили с 13 556 броя или с 64,9%. Средногодишно магазините са нараствали с 649 броя или с 3,1%. В резултат на увеличаването на магазините, обслужването на населението непрекъснато се подобрява. Това се потвърждава и от данните за обслужването на населението от един магазин. От 348 души през 1952 г. то се намалява на 251 души през 1973 г.

Друг показател, който характеризира състоянието на търговската мрежа, е степента на нейната уедреност по отношение полезните площи и броя на работните места. През 1963 г. средно на един магазин се падат по 68 м² полезна площ, в т.ч. 38 м² търговска зала и по 1,2 броя работни места, през 1972 г. средно на един магазин се падат по 83 кв.м полезна площ, в т.ч. 49 кв.м търговска зала и по 1,5 броя работни места. Това уедряване, макар и незначително, дава благоприятно отражение върху обслужването на населението и ефективността на търговската мрежа.

Независимо от постиженията в това отношение все още голямата част от магазините имат сравнително малка площ. От наличните магазини към 1972 г. с площ от 20 до 50 кв.м са били 47,6% от наличните магазини, а с площ над 190 кв.м са били едва 1,8%.

Важен показател, който характеризира състоянието на магазинната мрежа и обслужването на населението, е специализацията на магазините и увеличаване броя на универсалните магазини. За да се подобри още повече обслужването на населението е необходимо продажбата на стоките от първа необходимост да се организира в комбинирани магазини от типа на супермаркетите, а продажбата на по-рядко търсените стоки и стоките със сложен асортимент в специализирани и универсални магазини. При планирането на специализираните магазини трябва да се има предвид също така местонахождението и предназначението на магазините. Колкото те се приближават от периферията към центъра на населеното място, независимо от това дали са за хранителни или нехранителни стоки, специализацията им трябва да се увеличава.

Развитие на заведената за обществено хранене в нашата страна се характеризира с данните от следната таблица:

Т а б л и ц а
за броя на заведенията за обществено хранене,
местата за сядане в тях и обслужваното насе-
ление от едно заведение

Показатели	Мяр- ка	1956г.	1960г.	1970г.	1973г.
1.Заведения за обществено хранене - в с и ч к о	бр.	11288	14498	19775	20727
в това число:					
а. търговски заведения	"	7793	8821	11363	11976
б. обществени столове	"	2379	3852	4231	4474
в. будки, лавки и павилмони	"	1116	1825	4181	4277
2.Увеличаване на заведенията	%	100,0	128,6	175,1	183,6
3.Места за сядане в заведенията	хбр.	492	671	945,3	1093,0
в това число:					
а. в търговските заведения	"	312	391	547,6	597,0
б. в обществените столове	"	180	280	397,7	496,0*
4.Увеличаване местата за сядане	%	100,0	136,3	192,1	222,1
5.Обслужвано население от едно заведение за обществено хранене	бр.	671	545	431	417

* Данните за местата за сядане в обществените столове за 1973 г са изчислени приблизително, тъй като в Статистически годишник НРБ, 1974 г. липсват такива.

Развитието на заведенията за обществено хранене става с по-бързи темпове, в сравнение с търговската мрежа. Докато магазините за хранителни и нехранителни стоки са се увеличили с 58,6% през периода 1956-1973 г.г., то заведенията за обществено хранене за същия период от време са нараснали с 83,6%, а местата за сядане в тях с 122,1%. Това ускорено развитие на заведенията за обществено хранене е правилно. То отговаря на задачите, поставени пред общественото хранене за превръщането му в основна форма на хранене на населението в перспектива.

С по-бързи темпове се развиват заведенията за основно хранене - гостилници, закусвални, столове и др., в сравнение със заведенията за продажба на спиртни напитки - пивници, але-

ритиви, механи и др. Бързо нарастват и заведенията за културен отдих и развлечения - сладкарници, кафе-сладкарници, млечни барове и др.

В резултат на бързото развитие на мрежата от заведения за обществено хранене, непрекъснато се подобрява обслужването на населението. Докато едно заведение през 1956 г. е обслужвало 671 души, то през 1973 г. то намалява на 417 души.

През годините на социалистическо строителство, значително развитие получи и складовото стопанство на търговията. Към края на 1973 г. търговията е разполагала с 3013 склада с 1267 хил.кв.м полезна площ, в т.ч. 1003 хил.кв.м товарна площ /площ, заета от стоки/.

Полезните закрити складови площи през периода 1963 - 1973 г.г. са се увеличили с 525 хил.кв.м или с 70,7%. Независимо от значителния прираст на полезните складови площи, складовото стопанство остава тясно звено в работата на търговията. Мощността на отделните складове е много малка. Средно на един склад през 1973 г. се падат по 420 кв.м полезна закрита площ. От наличните складове 54,3% са с площ от 250 до 1000 кв.м, а тези с площ над 1000 кв.м са едва 33,6% и над 2000 кв.м 14,3%.

Наличните складове не разполагат с необходимата механизация за обработка на стоките.

В резултат на недостатъчната мощност, разпокъсаност и незадоволителна механизация, складовото стопанство не създава условия за концентрация и правилно съхраняване на стоките запаси, а също така за създаване на условия за рационална организация на стоковото придвижване. Целесъобразно е в перспектива да се изградят само крупни складове, като за тази цел се кооперират усилията и средствата на отделните държавни и кооперативни търговски предприятия и организации.

2. Планиране развитието на мрежата от магазини, заведения за обществено хранене и складове

Планът за развитието на мрежата от магазини, заведения за обществено хранене, складовото стопанство и тяхното оборудване, има за задача да обезпечи изпълнението на плана за стокооборота при висока култура на обслужване на населението, под-

ходящи условия за работа на търговските работници и съхраняване на стоките.

Освен това планът за развитието на материално-техническата база на търговията е основна предпоставка за планиране на редица други показатели от търговско-финансовия план на търговските предприятия, като капиталните вложения и капиталното строителство, числеността на търговските работници и тяхната производителност, някои елементи на разходите за обръщение и пр.

Планът за развитието на материално-техническата база на търговията обхваща планирането на прираста на магазините, полезните им площи и работни места, прираста на заведените за обществено хранене, полезните им площи и места за садене, прираста на полезните площи и вместимостта на складовете, прираста на оборудването на необходимите обекти и транспортни средства.

Развитието на материално-техническата база на търговията се направлява чрез разработването на дългосрочни, петгодишни и годишни планове. Дългосрочните и петгодишните планове дават възможност, развитието на материално-техническата база на търговията да се съгласува с градоустройствените планове на селищата и по-пълно да се отрази техническият прогрес в търговията.

Основни предпоставки за планиране на мрежата от магазини, заведения за обществено хранене и складове са: обем и структура на стокооборота, демографски особености на населеното място и неговия район, състояние на наличната мрежа от магазини, заведения за хранене и складове, обем, структура и скорост на обръщение на стоките запаси, климатични и топографски особености, характер на градоустройствената система и пр.

Развитието на материално-техническата база на търговията се планира от местните народни съвети - отделите "Търговия". Те изготвят перспективни и текущи планове за развитието на търговската мрежа и складовото стопанство за всички предприятия на своята територия, независимо от системата на тяхното подчинение. Министерството на вътрешната търговия и услугите изпълнява само методически и контролни функции. Независимо от това

то разработва отделни разчети за развитието на материално-техническата база на търговията и определя необходимостта от капитални вложения за изграждането ѝ.

Независимо, че местните народни съвети разработват планове за развитието на материално-техническата база на търговията в населените места, търговските предприятия съставят също планове за развитието на собствената си материално-техническа база.

Работата по съставянето на плана за развитието на мрежата от магазини, заведения за хранене и складове може да се разпредели в основни линии на три етапа:

1. Намиране, обработка и анализ на набраната информация за състоянието на съществуващата мрежа от магазини, заведения за хранене и складове.

2. Изготвяне на технико-икономически разчети за общата потребност от търговска /складова товарна/ площ, обща полезна площ, допълнителна търговска /товарна/ и обща площ, която трябва да се изгради през плановия период и за потребността от капитални вложения, нужни за ново строителство и реконструкция на съществуващите обекти.

3. Териториално разположение на търговските обекти в населеното място.

а. П л а н и р а н е н а м а г а з и н н а т а м р е ж а з а х р а н и т е л н и и н е х р а н и т е л н и с т о к и .

При планирането на мрежата от магазини за хранителни и нехранителни стоки съществува голямо разнообразие в методиките, които се използват в различните страни. В редица социалистически страни планирането на магазинната мрежа става посредством нормативи за броя на работните места и площта на търговските зали, които се полагат на 1000 жители от населението. Тези нормативи са диференцирани по групи стоки - хранителни и нехранителни и по години.

В капиталистическите страни разнообразието в методиките за планиране на търговската мрежа е още по-голямо. Например, във Франция на всяко жилище се предвижда по 2 кв.м обща магазинна площ, в САЩ на 100 жители по 6,5-7 линейни метра фасадна линия на магазините и пр.

В нашата страна за планиране развитието на мрежата от магазини за хранителни и нехранителни стоки също са разработени и утвърдени нормативи. Те са разработени по следните признаци:

- търговска площ /площ на търговските зали/ на 1000 жители от населението отделно за магазините за хранителни и нехранителни стоки диференцирано по петилетки до 1990 г.;
- съотношение между площта на търговските зали и складовоспомагателните помещения на магазините по стокови групи;
- средни планови цени на един кв.м търговска площ, включително стойността на оборудването за планиране на необходимите капитални вложения по периоди до 1990 г.;
- относително тегло на средствата за реконструкция и модернизирание на съществуващата търговска мрежа от общите капитални вложения по периоди до 1990 г.

Утвърдените нормативи за полагащата се площ на търговската зала на 1000 жители от населението са разработени за осем типа селища, в зависимост от числеността на населението им и функциите, които изпълняват те. Тези нормативи са отразени в приложената таблица.

Утвърдените нормативи за планиране развитието на търговската мрежа имат редица положителни страни. Те са разбираеми и не изискват набирането на голям обем информация от планиращите органи. Положително е и това, че в сравнение с действущите преди това нормативи те имат по-голяма диференциация по селища, имат динамичен характер и са обвързани с възможностите на страната да обезпечи необходимите капитални вложения за изграждане на планираната търговска мрежа чрез тях. С разширяване на прогресивните форми за обслужване на населението работното място, като показател загубва своето значение при планиране на мрежата от магазини и действително в утвърдените нормативи, този показател основателно не фигурира.

Успоредно с положителните страни, утвърдените от Министерството на вътрешната търговия и услугите нормативи за планиране развитието на търговската мрежа за хранителни и нехранителни стоки имат и редица недостатъци. Основен техен недостатък е, че не отчитат конкретните социални, икономически, демографски, природно-климатични, градоустройствени и други особе-

Нормативи за изграждане и функциониране на
мрежата от магазини за хранителни и нехранителни
стоки

Типове селища	Търговска площ на 1000 жители			
	1975г.	1980г.	1985г.	1990г.
1	2	3	4	5
<u>Хранителни и нехр. стоки</u>				
Столичен град	172	189	207	245
Първи тип	179	190	214	246
Втори тип	196	204	225	247
Трети тип	200	207	228	245
Четвърти тип	206	212	226	246
Пети тип	152	165	185	210
Шести тип	140	150	175	195
Седми тип	135	142	156	176
Общо за страната	185	182	201	230
<u>Хранителни стоки</u>				
Столичен град	74	77	80	78
Първи тип	76	80	84	80
Втори тип	82	84	87	84
Трети тип	84	86	88	85
Четвърти тип	86	88	90	87
Пети тип	62	65	70	80
Шести тип	63	66	75	85
Седми тип	65	68	76	86
Общо за страната	69	74	77	82
<u>Нехранителни стоки</u>				
Столичен град	98	112	127	167
Първи тип	103	110	130	166
Втори тип	114	120	138	163
Трети тип	116	121	140	160
Четвърти тип	120	124	136	156
Пети тип	90	100	115	130

1	2	3	4	5
Шест тип	70	84	100	110
Седми тип	70	74	80	90
Общо за страната	96	108	124	148

ности на селищата, при които протича търговско-стопанската дейност на поделенията в търговията независимо, че те са диференцирани за осем групи селища. Това обстоятелство поставя едни селища в по-благоприятни условия, а други в по-неизгодни по отношение развитието на търговската мрежа и обслужването на населението въпреки, че те попадат в една и съща нормативна група. Например градове като Варна, Бургас, Велико Търново и други попадат в еднакви нормативни групи с други градове, но условията, при които се развива търговската дейност в тях, в резултат на развитието на почивното дело и туризма, коренно се различават от другите селища. През курортния сезон населението на тези селища се увеличава извънредно много, в резултат на приходните почиващи и туристи. Временно пребиваващото население в тях в определени моменти даже превишава постоянното население, а търговската мрежа има предназначение да обслужва едновременно постоянното и временно-пребиваващото население. Следователно, тези селища са поставени при неблагоприятни условия по отношение обслужването на населението и осъществяването на търговската дейност. Подобни примери могат да се посочат за още редица населени места в страната, които попадат в една и съща нормативна група за полагащата се търговска площ на 1000 жители от населението.

Друг недостатък на утвърдените нормативи е, че не са много пригодни за планиране на търговската мрежа от търговските предприятия, тъй като не са диференцирани достатъчно по стокни групи.

От тези нормативи не става ясно също така, до каква степен ще бъде ефективна планираната търговска мрежа за хранителни и нехранителни стоки, изразена чрез стокооборота на кв.м тър-

говска площ и показателите, които изразяват икономическата ефективност на капиталните вложения и основните фондове.

Не се вижда до каква степен при разработването на нормативите са отчетени факторите сменност /продължителността на работа на обектите в рамките на денонощието/, непрекъснатостта на работата /работните дни през годината/, внедряването на прогресивни технологии за продажба и обслужване на населението, развитието на техническия прогрес, увеличаване производителността на труда и пр., които дават силно отражение върху пропускателната способност на търговската мрежа и потребността от магазини, изразена чрез търговската площ.

От изложеното по-горе следва, че посочените нормативи могат да се използват като ориентировачни, за сравнение на резултатите на разчетите за необходимата търговска площ, определена чрез методиката, която отчита конкретните условия, при които се извършва обслужването на населението и реализацията на стоките чрез търговската мрежа - коефициент на сменност, непрекъснатост на работа, внедряване на техническия прогрес, на прогресивните форми на продажба и обслужване на населението и други.

Изхождайки от утвърдените нормативи от МВТУ за планиране на търговската мрежа за хранителни и нехранителни стоки, площта на търговските зали може да се определи, като се използва следната формула:

$$Пг = \frac{Чн \cdot Нтп}{1000},$$

където:

Пг - обща потребност от търговска площ за хранителни или нехранителни стоки за селището през съответния планов период;

Чн - численост на населението през плановия период;

Нтп - норматив за полагаща се площ на 1000 х. от населението за съответния тип селище за плановия период.

За да се отчетат конкретните условия, при които се осъществява търговията и обслужването на населението чрез търговската мрежа за хранителни и нехранителни стоки, е наложително

планиращите органи да определят собствен норматив за стокооборот на кв.м търговска площ и коефициент за увеличаване /намаляване/ на пропускателната способност на търговската мрежа, а също така на стокооборота, който е планиран да се реализира през плановия период в магазините на съответната стокова група /хранителни и нехранителни стоки/.

Нормативът за стокооборота на кв.м търговска площ се създава въз основа на достигнатото равнище по този показател през базисния период. Ако реализираният стокооборот на кв.м през този период е много висок и е станал за сметка на незадоволителна култура на обслужване и голяма загуба на време на населението, ползващо услугите на търговията, той може условно да се занижи до степен на необходимата култура на обслужване и ефективност на търговската мрежа. Обратно, ако ефективността на търговската мрежа е незадоволителна, в резултат на излишък на търговска мрежа, стокооборотът, реализиран на кв.м търговска площ през базисния период, трябва условно да се завиши до степен на нормална ефективност на търговската мрежа, изразена чрез този показател.

При определяне на коефициента на пропускателната способност на търговската мрежа, трябва да се имат предвид възможностите за увеличаване коефициентите за сменност и непрекъснатост на работа, внедряване на прогресивни форми на продажби и обслужване на населението, внедряване на техническия прогрес и пр. през плановия период.

Наложително е също така да се определи обемът на стокооборота, който ще се реализира в магазините /без този в разносната, развозната и дребната търговска мрежа/ през плановия период.

В такъв случай общата потребност от търговска площ на магазините по стокови групи за селището през плановия период може да се определи, като се използва следната формула:

$$Пт = \frac{С}{Нм^2 \cdot К}$$

където:

Пт - обща потребност от търговска площ на селището за

определена стокова група през плановия период;

C - обем на стокооборота, който се предвижда да се реализира през плановия период в магазините на съответната стокова група;

N_m^2 - норматив за стокооборота на кв.м търговска площ, предвиден да се реализира през плановия период;

K - коефициент на пропускателната способност на търговската мрежа за стоковата група през плановия период.

Коефициентът на пропускателната способност на търговската мрежа може да се определи по следната формула:

$$K = K_c \cdot K_n \cdot K_p,$$

където:

K е коефициент на пропускателната способност на търговската мрежа;

K_c - коефициент на сменност на работа в търговските обекти;

K_n - коефициент на непрекъснатост на работа на магазините;

K_p - коефициент на увеличаване производителността на труда в обектите, в резултат на техническия прогрес и усъвършенстване технологиите на продажба и обслужване на населението.

Коефициентът на увеличаване производителността на труда не бива да става за сметка на интензификация труда на търговските работници и влошаване културата на обслужване, а като се усъвършенствуват технологическите процеси по приемането, обработката и реализацията на стоките, внедряване на технически прогрес, внедряване на научна организация на труда и управлението, подобряване структурата на стокооборота в унисон с изискванията на потребителското търсене и пр.

Планирането на общата полезна площ на магазините за хранителни и нехранителни стоки по утвърдената от МВТУ и предлаганата методика по същество не се различава. За тази цел може да се използва следната формула:

$$P_o = \frac{P_t \cdot 100}{O_{пт}},$$

където:

По е обща площ /площа на търговската зала и складово-спомогателните помещения/;

Пт - площ на търговските зали;

ОПТ - относително тегло на площта на търговските зали от общата полезна площ на магазините.

Разчетите за определяне на общата полезна площ се извършват отделно за хранителни и нехранителни стоки, тъй като относителното тегло на площта на търговските зали от общата площ на магазините за тези две стокви групи се различава. В утвърдените нормативи от Министерството на вътрешната търговия и услугите относителното тегло на търговската площ от общата полезна площ за споменатите две основни стокви групи е както следва:

Нормативи за относителното тегло на търговската площ от общата полезна площ по стокви групи

С т о к о в и г р у п и	Относително тегло на търговската площ от общата полезна площ
1. Хранителни стоки	58
2. Нехранителни стоки	62

След изготвянето на разчетите за общата потребност от търговска площ и обща полезна площ на магазините за хранителни и нехранителни стоки, трябва да се определи допълнителната търговска мрежа, която трябва да се изгради през плановия период, изразена чрез тези два показателя /търговска и обща полезна площ/. За целта е наложително да се установи запазващата се годна търговска мрежа, която е налице, т.е. тази, която е функционирала през отчетния период и ще се запази през плановия период. Това става, като от наличната търговска и обща полезна площ на магазините се приспадне площта на тези обекти, които предстои да се ликвидират през плановия период, поради непригодност, провеждане на градоустройствени мероприятия и пр.

Допълнителната търговска /обща полезна/ площ, която трябва да се изгради през плановия период, се определя, като от общата потребност на търговска площ /обща площ/, определена

по изяснените по-горе методики, се приспадне вапазщата се годна търговска мрежа за хранителни и нехранителни стоки. Разчетите се извършват диференцирано за тези две основни стокови групи, тъй като на базата на предстоищата за изграждане за тях търговска площ се извършват разчетите за определяне на необходимите капитални вложения.

Планирането на необходимите капитални вложения за ново строителство става на базата на планираната за изграждане допълнителна търговска площ и утвърдените нормативи за средната цена на един кв.м търговска площ за съответните периоди до 1990 г. Величината на капиталните вложения за ново строителство на търговските обекти може да се определи по формулата:

$$Кв - Дтп \cdot Сцм^2, \text{ където}$$

Кв е величината на капиталните вложения за ново строителство и реконструкция на съществуващите търговски обекти;

Дтп - допълнителни търговски площи /площ на търговските зали/, които трябва да се изградят през плановия период;

Сцм² - средна планова цена на един квадратен метър търговска площ през плановия период.

Средната планова цена на кв.м търговска площ включва и необходимото оборудване на магазините за хранителни и нехранителни стоки. По периоди утвърдената средна планова цена /стойност/ на кв.м търговска площ е дадена в приложената таблица.

Нормативи за средната планова цена /стойност/
на кв.м търговска площ по периоди за хранителни
и нехранителни стоки

Вид на материалната б а з а	Мяр- ка	Г о д и н и			
		1975	1980	1985	1990
Магазини за хранителни и нехранителни стоки	лв.	350	350	380	400

Капиталните вложения за реконструкция и модернизирание се определят на базата на общата величина на капиталните вложения и нормативите за относителното тегло на вложенията за реконструк-

ция и модернизиране. За тази цел първо се определя общата потребност от капитални вложения за ново строителство, реконструкция и модернизиране. За целта може да се използва следната формула:

$$K_{np} = \frac{K_n \cdot 100}{O_{ткн}}, \text{ където}$$

K_{np} - капитални вложения за ново строителство, реконструкция и модернизиране;

K_n - капитални вложения за ново строителство;

$O_{ткн}$ - относително тегло на капиталните вложения за ново строителство от общата величина на капиталните вложения.

Относителното тегло на капиталните вложения за ново строителство по периоди, отразено в приложената таблица се получава като разлика между общата величина на капиталните вложения, изразена в процент /100%/ и утвърдените нормативи за капитални вложения за реконструкция и модернизиране.

Нормативи за относителното тегло на капиталните вложения за реконструкция /модернизиране/ и ново строителство от общата величина на капиталните вложения по периоди

Наименование на норматива	Мяр-ка	Г о д и н и			
		1975	1980	1985	1990
1.Относително тегло на средствата за реконструкция и модернизиране	%	13,5	17,7	20,4	23,4
2.Относително тегло на средствата за ново строителство	%	86,5	82,3	79,6	76,6
Всичко капитални вложения		100,0	100,0	100,0	100,0

В такъв случай величината на капиталните вложения за реконструкция и модернизиране може да се определи, като се използва следната формула:

$$K_p = \frac{K_{np} \cdot N_{квр}}{100}, \text{ където}$$

Кр - величина на капиталните вложения за реконструкция и модернизирание;

Квр - обща величина на капиталните вложения за ново строителство, реконструкция и модернизирание;

Нкрв - норматив за относителното тегло на капиталните вложения за реконструкция и модернизирание.

6. Планиране на мрежата от заведения за хранене.

Методиката за планиране на мрежата от заведения за хранене /търговски заведения и обществени столове/ не се различава съществено от методиката за планиране на магазините за хранителни и нехранителни стоки. И тук първо се определя потребността от търговски площи /площа на залите за хранене/, а след това общата полезна площ, потребността от капитални вложения общо и в това число за модернизирание и реконструкция на основните фондове.

Нормативите за полагащата се площ на залите за хранене са разработени отделно за търговските заведения и обществените столове. За търговските заведения те се отнасят за 1000 ж. от населението на селището от съответния тип диференцирано по години, а за обществените столове на 1000 лица /работници, служители, ученици/ за съответното предприятие, учреждение или учебно заведение. Тези нормативи са отразени в приложената таблица.

Посочените нормативи страдат от същите недостатъци, както и нормативите за планиране развитието на търговската мрежа за хранителни и нехранителни стоки, което налага те да се използват като ориентировачки. Потребността от търговска площ /площ на залите за хранене/ по тези нормативи може да се определи чрез използването на следните формули:

$$а. \text{ за търговските заведения } Зх = \frac{Чн \cdot Чпт}{1000}$$

$$б. \text{ за обществени столове } Зх = \frac{Чл \cdot Чзх}{1000}$$

където:

Нормативи за полагащата се търговска площ на 1000 х. /лица/ в търговските заведения за хранене и обществени столове по години до 1990 г.

Типове селища и заведения	Търговска площ на 1000 х./лица			
	1975г.	1980г.	1985г.	1990г.
Търговски заведения - всичко за страната	90	98	113	125
Столичен град	92	103	120	133
Първи тип	94	104	122	135
Втори тип	96	106	124	137
Трети тип	98	108	126	140
Четвърти тип	107	110	117	120
Пети тип	80	90	100	110
Шести тип	70	80	90	95
Седми тип	60	70	80	85
<u>Обществени столове на 1000 души</u>				
За работници	238	282	303	350
За служители	120	172	215	256
За учаци	160	215	312	392

Зх - обща потребност от зали за хранене;

Нгп - норматив за търговска площ /зали за хранене/ на 1000 х. от населението за съответния тип селища за плановия период;

Чл - численост на лицата /работници, служители, учаци/ на съответното предприятие, учреждение или учебно заведение през плановия период;

Нзх - норматив за полагащата се площ на залите за хранене на 1000 работници, служители или учаци се през съответния планов период.

За да се отчетат факторите, които обуславят реализирането на стокооборота в търговските заведения за обществено хранене и равнището на културата на обслужване на населението, е наложително и тук да се изхожда от планирания стокооборот, който се предвижда да се реализира в заведенията за хранене, соб-

ствен норматив за стокооборот на кв.м търговска площ и коефициент за използваемост на залите за хранене, изразен чрез планираната обръщаемост на местата за сядане, организирани в залите. За целта може да се използва формулата:

$$Зх = \frac{С}{Нм^2 \cdot К}$$

където:

- Зх - обща потребност от търговска площ /зали за хранене/;
- С - обем на планирания стокооборот, който се предвижда да се реализира от стационарната мрежа на заведенията за обществено хранене /без дребната търговска мрежа/;
- Нм² - норматив за стокооборот, който се предвижда да се реализира на кв.м търговска площ /зала за хранене/;
- К - коефициент за използваемост на залите за хранене, изразена чрез обръщаемостта на местата за сядане, организирани в залите.

Коефициентът за използваемост на залите за хранене се определя като отношение на планираната и постигнатата през базисния период обръщаемост на местата за сядане, организирани върху площта на залите за хранене.

Потребността от обща площ /зали за хранене и производствено-спомогателна площ/ се определя на базата на съотношението между залите за хранене и производствено-спомогателните помещения, т.е. на базата на относителното тегло на площта на залите за хранене от общата полезна площ. За тази цел има утвърдени нормативи по типове заведения. Те могат да се видят в приложената таблица.

Нормативи за относителното тегло за площта на залите за хранене от общата площ на търговските заведения по типове заведения

Типове заведения	Относително тегло на залите за хранене от общата полезна площ
Заведения за хранене	32
Заведения за отдих и развлечения	45
Заведения за сладкарски изделия	45
Заведения за напитки	45
Общо за всички заведения за хранене	38

Общата площ на заведенията за хранене може да се определи чрез посочената формула за планиране на тази площ на магазините за хранителни и нехранителни стоки
$$\text{Площ} = \frac{3x \cdot 100}{\text{Отгх}}$$

Тук символът $3x$ е площ на залите за хранене, а Отгх - относително тегло на залите за хранене от общата полезна площ на заведенията.

При планиране на производствено-спомогателната площ на заведенията за хранене е наложително в още по-голяма степен да се отчетат конкретните условия в селището. При съвременните условия съществува трайна тенденция за концентрация на кухненското производство чрез изграждането на комбинати, цехове и други за производство на полуфабрикати и готова храна, които снабдяват заведенията за хранене. В случаите, когато в дадено селище е извършена подобна концентрация на кухненското производство в заведенията за хранене, са необходими значително по-малко площи на производствено-спомогателните помещения.

След определянето на общата необходимост от търговска и обща полезна площ на заведенията за хранене, се пристъпва към изготвяне на разчетите за изчисляване на допълнителната площ на заведенията, която трябва да се изгради през плановия период - общо и по групи заведения според тяхното предназначение.

начение. Допълнителната търговска и обща площ се определя както при магазините за хранителни и нехранителни стоки /разлика между търговската, респективно общата полезна площ и площта на наличните заведения, коригирана, т.е. намалена с площта на тези, които предстои да бъдат ликвидирани през плановия период/. На базата на допълнителната търговска площ, която предстои да бъде изградена през плановия период и нормативите за стойността на кв.м търговска площ се определят капиталните вложения за ново строителство, а след това общата потребност от капитални вложения и средства за реконструкция и модернизирание.

Потребността от капитални вложения за ново строителство се определя като произведение между допълнителната търговска площ, която трябва да се изгради и норматива за средната стойност на един кв.м търговска площ. Нормативите за средната стойност /средна планова цена/ на кв.м търговска площ на заведенията за хранене са отразени в приложената таблица:

Нормативи за стойността на кв.м търговска площ на заведенията за хранене, включително оборудването по години

Вид на материалната база	Мярка	Г о д и н и			
		1975	1980	1985	1990
Търговски заведения за хранене	лв.	762	760	710	700
Обществени столове	"	500	480	460	450

Потребността от капитални вложения общо и за модернизирание и реконструкция на основните фондове се определя чрез посочената по-горе методика и утвърдените нормативи за относителното тегло на средства за модернизирание и реконструкция. Тези нормативи по периоди са дадени при планирането на капиталните вложения общо и за модернизирание и реконструкция на търговската мрежа за хранителни и нехранителни стоки. Те се отнасят и за заведенията за хранене.

С изготвянето на разчетите на потребността от търговска и обща площ, допълнителната търговска и обща площ, която трябва

ва да се изгради през плановия период и потребността от капитални вложения за ново строителство, за модернизиране и реконструкция на основните фондове приключва вторият етап от планирането на мрежата от магазини и заведения за хранене.

Третият етап от планирането на магазинната мрежа и заведенията за хранене обхваща териториалното разположение на планираните обекти.

В зависимост от големината на селищата у нас е възприета двустепенна или тристепенна система на териториално разположение на търговските обекти.

При изграждането на селищата в две степени, тяхната територия се дели на микрорайони и в зависимост от това се обособяват общоградски и микрорайонни търговски центрове. Тази система се прилага в селищата с население 70-80 хил. жители. В населените места с население над 80 хил. жители е възприета тристепенната система на планиране и изграждане. При нея освен микрорайонните и общоградски търговски центрове се обособяват и районни търговски центрове.

Микрорайонните центрове са основна форма за търговско обслужване на населението, което живее в жилищните квартали. Те имат радиус на действие до 450-500 линейни метра и обслужват население от 5 до 12 хил. жители. В търговските центрове от този тип се предлагат стоки с ежедневно потребителско търсене - хранителни стоки, домашни потреби, галантерийни стоки, ограничен асортимент електроматериали и други. В тях се организира също така заведение за масово хранене /закусвалня, гостилница, сладкарница, които обикновено се обособяват в комплексно заведение за хранене/.

Районните търговски центрове обслужват населението на няколко микрорайона. Те имат радиус на действие до 1200 линейни метра и обслужват 30-40 хил. жители. В тях предлаганите стоки с ежедневно потребителско търсене имат значително по-богат асортимент, в сравнение с търговските центрове в микрорайоните. Освен това се предлагат редица стоки с периодично потребителско търсене, а в някои случаи дори стоки с рядко потребителско търсене. Успоредно с предлаганите хранителни и хранителни стоки, в районните търговски центрове се организира комплекс от заведения за хранене, включително и предста-

вителен ресторант, ако това е необходимо.

За да се обезпечи комплексно обслужване на населението в микрорайонните центрове, освен търговските услуги се организират обекти и за битови услуги с ежедневно потребителско търсене и приемни пунктове за услуги с епизодично търсене. В районните търговски центрове трябва да се организират ателиета за извършване на едните и другите услуги.

Общоградският търговски център има предназначение да обслужва цялото население на града. Тук магазините са специализирани и тясно специализирани и предлагат всички стоки във възможно най-богат асортимент. Успоредно с тези магазини се организира изграждането и на универсален магазин и крупни магазини от рода на супермаркетите. Заедно с обектите, които предлагат хранителни и нехранителни стоки, се разкриват всички видове заведения за хранене и битови услуги, с изключение на тези, които имат промишлен характер. За последните се организират само приемни пунктове.

Чрез организирането на мрежата от магазини за хранителни, нехранителни стоки и заведения за хранене в търговски центрове, се постига най-пълно изпълнение на задачите и изискванията, поставени пред търговията - приближаване на търговската мрежа до потребителите, комплексно обслужване на населението и пр.

В редица случаи не е целесъобразно в някои райони да се изграждат търговски центрове или тяхното разположение е такова, че не може да обхване цялото население на района. Тогава се налага изграждането на магазини извън централните в самостоятелни тела или под жилищни и обществени сгради.

Правилното териториално разположение на търговската мрежа има голямо значение не само за нормалното снабдяване и обслужване на населението в селищата, но и за икономическата ефективност на основните фондове, капиталните вложения, разходвани за тяхното създаване и ефективността на цялостната търговско-стопанска дейност.

При териториалното разположение на мрежата от магазини, заведения за хранене и битови услуги, трябва да се изхожда от конкретните условия на селището. По-специално, трябва да се отчитат следните основни фактори: численост на местното

и приходящото население, обслужвано от обектите на търговията, потока на движение на населението по обособените или тези, които предстои да бъдат изградени пътни артерии, характера на жилищното строителство /екстензивно или интензивно/, движението на градския транспорт и възможността за придвижване на купувачите с личен транспорт, покупателния фонд на населението, демографските особености на района, развитието на икономиката в него, топографски особености и почвени условия, стойността на земята и на жилищния фонд, подлежащ на ликвидиране, комуникационни връзки, съществуващата мрежа от магазини и заведения за хранене и степен на тяхната годност и пр.

в. П л а н и р а н е р а з в и т и е т о и а
с к л а д о в о т о с т о п а н с т в о .

Складовото стопанство заема значителен дял от материално-техническата база на търговията. Чрез неговото развитие и усъвършенстване се създават условия за образуване на необходимите стокови запаси и научна организация за тяхното управление, а с това за ритмично изпълнение на плана за стокооборота на дребно и снабдяване на населението със стоки. Освен това чрез него се обезпечават по-благоприятни условия за съхраняване и запазване потребителната стойност на стоките и рационализиране на стокопридвижването, организацията на труда и управлението, което дава непосредствено отражение върху ефективността не само на отделните обекти, но и на цялостната търговско-стопанска дейност на подразделенията на търговията и на отрасъла като цяло.

Преди да се пристъпи към изготвянето на разчетите за планиране на складовото стопанство, е необходимо да се изяснят следните основни въпроси: номенклатурата на стоките, които подлежат на съхраняване и тяхната опаковка, технологията на съхраняване и обработка на стоките при приемане, съхраняване и експедиция, обемът на складовия оборот и величината на максималните стокови запаси по групи стоки, разработване на нормативи за вместимост на един кв.м складова площ по стокови групи.

Установяването на необходимата складова площ по предназначение става в следната последователност:

а. определяне на складовата площ за съхраняване на стоките /на площта, заета от стоки/;

б. определяне на складовата площ за движение на подемно-транспортните средства при обработката на стоките;

в. определяне складовата площ на площадките за приемане, обработка и експедиция на стоките;

г. определяне на необходимата площ с административно-битово предназначение – канцеларии, санитарни възли, кантори за образци на стоките и други;

д. определяне площта на помещениата за други оперативни процеси – машинни отделения, климатични инсталации, работилници и други помещения със специално предназначение.

За установяване на складовата площ за съхраняване на стоките се използват данните за среднодневните продажби в натурално изражение, нормативите за максималния стоков запас по стокови групи изразени в дни и нормативите за вместимост на стоки на един кв.м складова площ.

Обемът на среднодневните продажби в натурално изражение и нормативите за максималния стоков запас в дни по групи стоки са необходими за определяне величината на максималния стоков запас в натурално изражение по групи стоки, който подлежи на съхраняване в складовете.

Величината на среднодневните продажби по стокови групи в натурално изражение се определя, като се раздели среднодневния складов оборот в стойностно изражение за всяка стокова група за нейната средна цена, която се установява, като средна претеглена. При определяне на средния дневен оборот, не се взема под внимание транзитният оборот, тъй като той се реализира извън складовете.

Нормативите за максималният стоков запас в дни по стокови групи се определят чрез използване на методиката, изяснена в раздела за стокооборота на дребно.

Ако няма разработени нормативи за максимален стоков запас в дни, чрез използване метода на научно-техническото нормиране, те могат да се разработят на основата на нормативите за средния стоков запас по стокови групи, които се установяват задължително за всяко предприятие. За тази цел да се използва формулата:

$Zп = Срр . НЗс . К,$

където:

$Zп$ е пределен /максимален/ стоков запас, подлежащ на съхранение;

$Срр$ - среднодневни продажби в натурално изражение;

$НЗс$ - норматив в дни на средния стоков запас;

$К$ - коефициент на неравномерност за постъпление на стоките.

Коефициентът за неравномерност на постъпление на стоките варира от 1,15 до 1,30, което значи, че поради неравномерността в постъплението на стоките, максималният стоков запас превишава средния стоков запас от 15% до 30%.

Нормативите за вместимост на стоките на един кв.м складова площ се диференцират по стокови групи, в зависимост от характера на стоките и вида на тяхната опаковка, от начина на съхраняване, от височината на съхраняване, от техническите качества на използваните подемно-транспортни средства за обработка на стоките в складовете и пр.

Складовата площ за съхраняване на стоките може да се определи с помощта на следната формула:

$$Пт = \frac{Zп}{Н . Бп},$$

където:

$Пт$ е товарна площ /площ, заета от стоки/;

$Zп$ - запас пределен /максимален/ в натурално изражение;

$Н$ - норматив за вместимост на определено количество стоки на един кв.м складова площ при един ред на палетите;

$Бп$ - брой на палетите /редовете/, разположени във височина един върху друг.

Пример: да се определи необходимата площ за съхраняване на стоките запаси на стоквата група захар при следните данни и условия: среднодневен складов оборот - 40 тил.лв.; средна притеглена цена - 0,80 лв.; норматив за вместимост на захар на един кв.м складова площ при един ред на палетите - 420 кг; височина нареждане на палетите 4 броя един върху друг

норматив на максималния стокъв запас в дни - 25 дни.

а. определяне на среднодневния складов оборот в натурално изражение: $40\ 000:0,80 = 50\ 000$ кг;

б. определяне величината на максималния стокъв запас, подлежащ на съхраняване в натурално изражение: $50\ 000 \times 25 = 1250$ хил.кг;

в. определяне на необходимата товарна площ /площ, заета от стоки/:
$$Пт = \frac{Зп}{Н \cdot Бп} = \frac{1\ 250\ 000}{420 \cdot 4} = \frac{1\ 250\ 300}{1680} = 744 \text{ кв.м.}$$

Следващият етап от работата по разработването на плана за развитието на складовото стопанство е определяне площта на проходите за движение на подемно-транспортните средства при обработка на съхраняваните стоки. Площта на проходите зависи от начина на съхраняване на стоките /блокове, редове, стелажки, шендери и пр./, от обема на работата /интензивността на доставките и експедицията на стоките/, от характера на стоките, технико-икономическата характеристика на подемно-транспортните средства и пр. Обикновено площта на проходите се изразява чрез коефициент, определен спрямо товарната складова площ. Той представлява 1,25-1,30, което значи, че проходите за движение на подемно-транспортните средства са 25-30% от товарната площ.

Ако приемем този коефициент за 1,30, то по данните на условия пример ще бъдат необходими следните площи за движение на подемно-транспортните средства, изчислени по формулата:

$$Птс = Пт \cdot Кп - Пт,$$

където:

Птс е складова площ за движение на подемно-транспортните средства;

Пт е площ, заета от стоки /товарна площ/;

Кп е коефициент на площта на проходите за движение на подемно-транспортните средства.

Или като заместим символите по формулата с данните по примера, ще получим площта на проходите между стифовете. Тази площ е $223 \text{ кв.м} /744 \cdot 1,30 = 744/$.

Необходимата площ за съхраняване на стоките и движение

на подемно-транспортните средства може да се изчисли направо, чрез използване на формулата:

$$P_c = \frac{3п \cdot Кп}{Н \cdot Бп},$$

където символите имат значението на изяснените по-горе формули. Ако използване данните по примера, то за съхраняването на стоките запаси на захарта и проходите за обработката им чрез подемно-транспортните средства ще определим, че са необходими общо 967 кв.м складови площи $P_c = \frac{3п \cdot Кп}{Н \cdot Бп} = \frac{1\,250\,000 \cdot 1,30}{420 \cdot 4} = 967 \text{ кв.м.}$

Формулата, използвана за планиране на необходимите складови площи за съхраняване на стоките и движение на подемно-транспортните средства, може да се използва при съхраняване на стоките в складовете на обикновени или бокс палети, на рафтове, щендери и др. Тя може да се преобразува и за планиране на необходимата складова площ за съхраняване на стоките в насипно състояние. В този случай тя ще има следният вид:

$$P_c = \frac{3п}{В \cdot т},$$

При съвременните условия на палетно транспортиране и съхраняване на стоките, площите за приемане и експедиция на стоките имат относително тегло от 10% до 25% от полезната складова площ. В Съветския съюз е приет норматив 40 кв.м полезна площ за обработката на един вагон стоки.

Площта на помещенията за обработка на стоките зависи от количеството на обработваните стоки и от броя на заетите лица за извършване на тази работа. Обикновено на един работник се предвижда до 8 кв.м площ за обработка на стоките.

Административно-битовите помещения се оразмеряват в зависимост от броя на лицата, които ще обслужват търговско-стопанската дейност в склада.

Площите на останалите помещения със специално предназначение се определят, в зависимост от нуждите на склада.

Общата складова площ се определя като сбор на площите с различно предназначение. Тя може да се определи по формулата:

$$P_0 = P_t + P_{тс} + P_e + P_{аб},$$

където:

P_0 е обща складова площ;

P_t - товарна площ /площ, заета от стоки/;

$P_{тс}$ - площ на проходите за движение на подемно-транспортните средства;

P_e - площ за приемане и експедиция на стоките;

$P_{аб}$ - площ на административно-битовите, технически и други помещения със специално предназначение.

Брутната складова площ се определя, като полезната площ се завиши с 15-20% за конструктивни елементи - стени, колони, асансьорни шахти, вътрешни стълбци и др.

Необходимата допълнителна складова площ, която трябва да се изгражда през плановия период се определя, като от общата полезна площ за плановия период се извади наличната складова площ, намалена с площта на негодните и подлежащи на ликвидирани складове.

г. П л а н и р а н е н а т е х н и ч е с к о т о
о б з а в е ж д а н е н а т ъ р г о в с к и т е о б е к т и .

Планирането на техническото обзавеждане на търговските обекти предполага да се определи потребността от различни видове технически съоръжения и обзавеждане на търговските обекти. Според предназначението си търговското оборудване може да се раздели на няколко групи: подемно-транспортни, хладилно, фасовачно, топлинно, технологическо, измерително. Освен това технологическото оборудване обхва: налично монтирано в търговските обекти и налично в складовете на предприятията, което по една или друга причина не е монтирано, но подлежи на монтаж в търговските обекти. От своя страна, наличното монтирано оборудване може да бъде работещо и неработещо, поради ремонт и други причини.

Планирането на необходимото техническо оборудване в търговските обекти - магазини, заведения за обществено хранене и складове, става въз основа: на данните от анализа на наличното оборудване и неговото използване; на нормативите за степента на съоръженост на търговските обекти с различни видо-

ве търговско и техническо оборудване; на прираста на търговската мрежа, заведенията за обществено хранене и складово стопанство; необходимостта от внедряване на по-съвършено оборудване и икономическата ефективност на неговото използване.

При анализа на наличното оборудване, трябва да се определи коефициентът на неговото използване, като отношение между наличното монтирано оборудване в търговските обекти и цялото налично оборудване /монтирано и немонтирано/ и коефициентът на използване на наличното монтирано оборудване, като отношение на работещото техническо оборудване към наличното монтирано работещо и неработещо оборудване.

Обобщаващ показател за техническото оборудване е равнището на механизация на труда в търговията. За целта се използва следната формула:

$$\text{Рит} = \frac{\text{Вит}}{\text{Вт}}$$

където:

Рит е равнище на механизация на труда;

Вит е време на механизирания труд на търговските работници при извършване на различните трудови операции;

Вт - общ разход на труд в процеса на работа.

Разходът на труд се изразява в човеко-часове.

С плана за техническото оборудване на търговските обекти трябва да се решава успешно въпросът за комплексната механизация на трудовите процеси в търговията.

Доставката на необходимото техническо оборудване се осъществява посредством плана за материално-техническото снабдяване на търговията. Чрез този план търговските предприятия и организации се обезпечават с необходимите суровини - материали, гориво и др., за осъществяване на производствено-експлоатационната си и търговска дейност, а също така извършване на планираното капитално строителство.

В плана за материално-техническото снабдяване се включват всички материали за извършване на необходимото строителство, независимо дали то се извършва чрез възлагане или на стопански начал. В него се включват и съоръженията

за обезопасяване, охрана и хигиена на труда.

В плана за материално-техническото снабдяване не се включват материалите за домакински нужди и тези за извървяване на текущ ремонт. Те се доставят от търговската мрежа за сметка на фонда за населението. Но когато тези материали не са включени в номенклатурата на търговските предприятия или са забранени за продажба на ведомства, също се планират за доставка чрез плана за материално-техническо снабдяване.

Планът за материално-техническо снабдяване на търговските предприятия се разработва въз основа на плана за стокооборота, производствената програма, експлоатационната, строителната и други дейности, чрез използване на научно обосновани разходни норми на суровини и материали.

При планиране на необходимите суровини, материали, гориво и съоръжения, се изготвят отделни разчети по определени образци и се представят на висшестоящата организация.

3. Капитално строителство

Капиталното строителство е дейност, която обхваща изграждане, разширяване и реконструкция на основните фондове, техническо преустройство и усъвършенстване на наличните основни фондове, с оглед по-ефективно използване на техните мощности и възстановяване на основни фондове, унищожени от непреодолими сили.

Паричните разходи, извършени за капиталното строителство се наричат **капитални влохения**. Капиталното строителство е основа за осъществяване на разширено възпроизводство на основните фондове в търговията.

Основният ремонт представлява възстановяване на основните фондове, изхабени в резултат на тяхната употреба. Разходите за основен ремонт не се включват в плана за капитално строителство. Те се покриват от източниците, предвидени във финансовия план на търговските предприятия, като за тази цел се използват главно средствата на фонд РТУ.

Текущият ремонт представлява поправка или замяна на части от основните фондове, подобряване на санитарно-хигиенните условия в обектите и други. Те се извършват за сметка на

разходите за обръщение.

Основният и текущият ремонт имат голямо значение за подобряване на основните фондове и за удължаване на срока за използването им.

Източници на капиталните вложения в търговията са републиканският бюджет и бюджетите на народните съвети, набраните средства по някои фондове със специално предназначение - РТУ, СБКМ и други към централните ведомства и в търговските предприятия, а също така отпусканите дългосрочни кредити от БНБ. При условията на новата система на ръководство на народното стопанство, финансирането на капиталните вложения за сметка на републиканския и местните бюджети е намалено до минимум.

Основни предпоставки за съставянето на плана за капитално строителство са: лимитите за размера на капиталните вложения, определени от висшестоящата организация, които имат задължителен характер, планът за развитието на мрежата от магазини, заведения за обществено хранене и складове, планът за доставката на необходимите машини и съоръжения за ново строителство и оборудване на наличните търговски обекти, набраните средства за капитални вложения и други.

Планът за капитално строителство се състои от следните основни раздели:

а. план за въвеждане в действие на производствените мощности и основни фондове;

б. обем на капиталните вложения и строително-монтажните работи;

в. титулен списък.

Въвеждането на производствените мощности в действие се планира в натурални показатели, като площ в кв.м на търговските зали на магазините/заведенията за хранене/, брой на местата за сядане в заведенията за обществено хранене и вместимост в тонове или площ в кв.м за складовото стопанство. Планът на въвеждане в действие на производствените мощности се разработва отделно за новото строителство и за разширението и реконструкцията на действащите търговски обекти.

Въвеждането в действие на основните фондове се планира в стойностно изражение по текущи цени.

Разчитането на сроковете за въвеждане в действие на производствените мощности и основните фондове става на основата на действащите норми за продължителността на проектирането и строителството на различните видове обекти. Тези нормативи са утвърдени от Министерския съвет и са неразделна част от Правилника за капитално строителство.

Обемът на капиталните вложения включва: стойността на всички строително-монтажни работи; стойността на монтираните и немонтирани машини, съоръжения и оборудване; стойността на инвентара, числящ се към основните фондове; геоложки проучвания; други разходи.

Към строително-монтажните работи се отнасят разходите за строителство на нови и преустройството, разширяването и възстановяването на съществуващи сгради, включително и съоръженията в тях; разчистването на строителните площадки; монтирането на машините и съоръженията в обектите; изграждане на проводи за телефони, водопроводи, топлофикация, електрозахранване, канализация и други.

Към машините и съоръженията се отнасят разходи за: доставката на всички машини и съоръжения, независимо дали изискват или не монтаж; инвентара с характер на основни средства, т.е. без малощенните и малотрайни предмети.

В труда за капитални вложения се включват разходите над 1000 лв. за геоложки проучвания на строителните площадки. При положение, че разходите за геоложки проучвания не надвишават 1000 лв. те се включват във финансовия план на търговските предприятия.

В елемента други разходи се включват разходите за: инвеститорски контрол; възнаграждение на чуждестранни специалисти; изпробване на машини, съоръжения, инсталации и други до приемането им от инвеститора; подготовка на кадри за експлоатация на обектите и пр.

Съотношението между различните видове разходи определя структурата на капиталните вложения. Основната част от обема им в търговията са разходи за строителни работи и доставка на машини и съоръжения.

Величината на капиталните вложения за различните видове работи се определя на основата на проектносметните до-

кументации на търговските обекти, включени в плана за капитално строителство и от плана за доставка на необходимите машини и съоръжения за материално-техническо снабдяване.

В народностопанския план лимитите за капитални вложения се разделят за:

а. капитални вложения за обекти, които се включват поименно в единния план и размерът на капиталните вложения се утвърждава от Министерския съвет;

б. капитални вложения за обекти, които не се определят поименно в народностопанския план. За тях се предвижда общия размер на средствата с посочване на мощностите и сроковете за въвеждане в действие. Държавният комитет за планиране и съответните министерства и ведомства по предложение на стопанските организации-инвеститори утвърждават поименния списък на обектите, в рамките на утвърдените им лимити, както следва:

- с производствено предназначение от 150 х.лв. до 2 млн.лева;
- с непроизводствено предназначение от 50 х.лв. до 300 х.лева.

Когато обектите с производствено предназначение са със стойност под 150 х.лв., а тези с непроизводствено предназначение под 50 х.лв. - разпределението на капиталните вложения по обекти се извършва от ръководителя на стопанската организация.

Обектите, които ще се изграждат с кредит /изцяло или частично/ преди утвърждаването им се съгласуват с БНБ.

в. децентрализирани капитални вложения, които се определят съгласно Наредбата за децентрализираните капитални вложения и се използват под контрола на БНБ. Стопанските организации, министерствата, ведомствата и окръжните народни съвети в рамките на лимита за капитални вложения, сами определят частта, която те ще използват за финансиране на децентрализираните капитални вложения. Заедно с утвърждаването на единния план се предвижда и утвърждаване лимита на БНБ за кредитиране на децентрализираните капитални вложения.

Ползването на средства от лимита за капитални вложения от инвеститорите става само за обекти с утвърден идеен проект, сметни документи и доказан икономически ефект. Заемите от БНБ се отпускат само при доказан икономически ефект, при опреде-

лен срок за погасяване на заема и наличието на утвърден идеен проект и сметна документация.

Технико-икономически доклади и идейните проекти със сметните документации се утвърждават по следния ред:

а. технико-икономически доклади за производствени обекти със сметна отчетност:

- над 25 млн.лв. от Министерския съвет;
- до 25 млн.лв. от съответния министър или ръководител на ведомство;

б. идейни проекти със сметни документации за производствен обект със сметна стойност:

- над 10 млн.лв. от Министерския съвет;
- до 10 млн.лв. от съответния министър или ръководител на ведомство.

в. идеен проект със сметни документи за непроизводствени обекти със сметна стойност:

- над 2 млн.лв. от Министерския съвет;
- до 2 млн.лв. от съответния министър или ръководител на ведомство.

Титулните списъци се утвърждават от ведомството, което е разрешило лимита за финансиране на капитални вложения. В списъците се включват само обекти с напълно готови проекто-сметни документации. Разработването на проектите за строителството на обектите става от специализирани проектански организации по задание на инвеститора. Специализирана проектанска организация има и Министерството на вътрешната търговия и услугите.

В зависимост от сложността на обектите проектирането се извършва в следните фази: а/една фаза - работен проект; практикува се за малки обекти с опростено строителство; б/ две фази - идеен и работен проект. Този начин на проектиране се практикува за всички обекти, за които не се изисква трифазно проектиране; в/три фази - идеен, технически и работен проект. Извършва се по изключение за сложни обекти по споразумение между инвеститора и проектанската организация.

Проектите се изготвят, с оглед най-новите постижения на науката и техниката в срокове, утвърдени в нормативите за времетраенето на проектирането.

Идейният проект се разработва по предложение на инвеститора, придружено с утвърдено задание за проектиране, в което са направени технико-икономически разчети и са дадени условията, на които трябва да отговаря обектът. Идейният проект се представя на инвеститора в два варианта, а при споразумение между страните и в повече варианти. Той се състои от обяснителна записка, която съдържа обяснение и обосновка на решенията на обекта и техническите му показатели, чертежи за технологическите, архитектурните, конструктивните, инсталационните и други решения, спецификация на материалите, машините и съоръженията, сметна документация по уедрени показатели, списък на основните видове работи, генерална сметка, проект за научна организация на труда и управлението и пр.

Техническият проект се разработва на основата на утвърдения идейен проект и данните за проучванията в процеса на проектирането. В него се доразвиват решенията, приети с идейния проект. Техническият проект се състои от чертежи и подробна сметна документация.

Работният проект се разработва на основата на идейния, респективно на техническия проект, които са утвърдени. Той се състои от чертежи за детайли, сметна документация, обяснителна записка и технико-икономически изчисления и др. обосновки на приетите решения, проекти за връзките на обекта с пътните, водоснабдителните, електроснабдителните и др. проводни, указания за мерките, стандартите и сигнатурите на материалите и конструктивните елементи и чертежи на детайли и др. обозначения, съгласно действащите у нас стандарти и каталози.

В нашата страна широко се практикува строителството по типови проекти. Това с особено голяма сила се отнася за предприятията и организациите от системата ЦКС. Типовите проекти дават възможност за съкращаване срока за проектиране и строителство, снижаване себестойността на строителството и подобряване на неговото качество, за създаване на по-добри условия в обектите, за рационална организация на оперативните процеси и др.

Рационалното използване на капиталните вложения изисква организирането на системен контрол за спазване на сроковете

за проектиране и строителство, качеството на строително-монтажните работи и др. Особено голямо значение има контролът за спазване на сроковете за въвеждане в действие на основните фондове с производствено предназначение.

4. Показатели за измерване икономическата ефективност на капиталните вложения

Ефективността на капиталните вложения се изразява като отношение между ефекта, който е получен, респективно очакван или планиран и размера на капиталните вложения, предизвикали го. Ефектът може да бъде абсолютен /общ/ и сравнителен. Абсолютният ефект измерва общата величина на резултата от направените капитални вложения, а сравнителният ефект изразява предимствата на един вариант спрямо друг за влягане на капиталните вложения. Ефектът може да се изрази с различни показатели, като: размер или прираст на стокооборота, производителността на труда, печалбата, намаляване на разходите за обръщение, чистата продукция, повишаване културата на обслужване и др.

Икономическата ефективност на капиталните вложения се изразява в повишаване производителността на общественя труд. При нейното изчисляване трябва да се спазва народно-стопанския подход - приетият вариант за влягане на капиталните вложения да е най-ефективен не само за отделните отрасли, подотрасли и техните подразделения, но и за цялото народно стопанство.

Икономическата ефективност на капиталните вложения бива обща и сравнителна. Общата икономическа ефективност може да се определи за цялото народно стопанство, за отраслите, за подотраслите и за отделните обекти, в които се влягат капиталните вложения. Тя може да се изрази чрез различни показатели. В търговията такива показатели са:

а. Отношение на чистата продукция към предизвикалите я капитални вложения. За целта може да се използва формулата $E = \frac{Ч_n}{K}$, където: $Ч_n$ е чиста продукция, изчислена, като от сумата на търговските отстъпки са приспаждани величината на материалните разходи, отразени в разходите на стоко-

вото обръщение и услугите, извършени на търговията от другите отрасли на народното стопанство; K е величината на капиталните вложения, предизвикали чистата продукция.

б. Отношение на печалбата Π към предизвикалите я капитални вложения K . Този показател е известен, като коефициент на общата рентабилност на капиталните вложения. Коефициентът на общата рентабилност на капиталните вложения може да се изчисли, като се използва формулата $E_p = \frac{\Pi}{K}$. Значението на символите във формулата е изяснено в изложението.

в. Отношение на стокооборота co към предизвикалите го капитални вложения K . Този показател може да се изчисли по формулата $E = \frac{CO}{K}$. Реципрочният на този показател се нарича капиталоемкост. Той може да се изчисли по формулата $K_e = \frac{K}{CO}$, където символите имат същото значение.

г. Отношение на общата продукция T_0 , т.е. сумата на търговските отстъпки към предизвикалите я капитални вложения K . За целта може да се използва формулата $E = \frac{T_0}{K}$.

д. Отношение на икономията на разходите за обръщение $P_0 - P_1$ към капиталните вложения K , предизвикали тази икономия. Икономията на разходите за обръщение се отчита като разлика между разходите през базисния период и разходите през плановия или отчетния период $P_0 - P_1$. За тази цел може да се използва формулата $E = \frac{P_0 - P_1}{K}$.

е. Отношение между капиталните вложения K и печалбата Π . Този показател е известен като срок за откупуване на капиталните вложения Co . Той е реципрочен на показателя коефициент на общата рентабилност на капиталните вложения и може да се изчисли по формулата $Co = \frac{K}{\Pi}$.

Сравнителната икономическа ефективност на капиталните вложения се използва за избор на един от възможните варианти за влягане на капиталните вложения при решаването на дадена стопанска задача. Тя се определя на всички фази на проучване и проектиране - създаване на нови, разширяване, реконструкция и модернизирание на съществуващи обекти, избор на технологическа схема за извършване на търговските процеси, определена степента на специализация, концентрация и териториално раз-

полагане на обектите и пр.

Сравняването на вариантите за влягането и използването на капиталните вложения за изграждането и реконструкцията на търговските обекти трябва да става на базата на най-добрите постижения у нас или в напредналите в икономическо отношение страни, а също така с утвърдените нормативи и достигнатата икономическа ефективност през отчетния период. При подобни сравнения данните трябва да бъдат съпоставими.

Сравнителната ефективност за избора на варианти за влягане на капиталните вложения се изчислява по формулата на приведените разходи:

$$P + E_n K = \text{минимум, където}$$

P - размер на разходите за обръщение по даден вариант;

K - капитални вложения по даден вариант;

E_n - нормативен коефициент за ефективност на капиталните вложения.

При избора на вариант за влягане на капиталните вложения трябва да се отчита факторът "време"^{1/}.

При избора на вариант за влягане на капитални вложения трябва да се отчитат още редица други показатели, като:

- прогресивност на техниката и технологията;
- коефициент на механизация на трудовите процеси;
- степен на използване на материалните и трудовите ресурси;
- използваемост на наличния жилищен фонд;
- икономия на земята за изграждане на обектите и пр.

Освен икономическата ефективност на капиталните вложения трябва да се отчитат и условията, които създават те за повишаване културата на обслужване - намаляване загубата на време на купувачите, разширяване асортимента на стоките и запазване на тяхното качество, създаване на удобства за потребителите и търговските работници и пр. Най-подходящ вариант на капитални вложения е този, който обезпечава оптимално съчетание

^{1/} Вж. Методика за определяне на икономическата ефективност на капиталните вложения, т.28 и Временна методика за определяне на икономическата ефективност на капиталните вложения и производствените фондове за складовото стопанство в търговията на едро, II-Б и раздел "Примери за изчисляване на фактора време".

на икономическата ефективност с непрекъснатото повишаване на културата на обслужване на купувачите и условията на труда на търговските работници.

Основните резерви за повишаване ефективността на капиталните вложения в търговията са: оптимално разпределение на капиталните вложения по системи, дейности и райони в страната; оптимално разпределение на капиталните вложения за ново строителство и реконструкция на съществуващите основни фондове; разработване на технико-икономически обосновани проекти; своевременно въвеждане в действие на основните фондове чрез съкращаване на сроковете за проектиране и строителство; подобряване структурата капиталните вложения, като се повишава относителното тегло на разходите за техническо съоръжаване труда на търговските работници; внедряване на нови технологии в строителството и подобряване на неговото качество; пълното използване на мощностите на обектите и непрекъснато увеличаване на тяхната рентабилност и други.

Г л а в а X I

ТРУД И РАБОТНА ЗАПЛАТА В ТЪРГОВИЯТА

1. Характеристика на труда и кадрите в търговията

Общественият труд при социализма включва разходи на труд не само за производството на стоките, но и за тяхното довеждане до потребителите чрез покупко-продажба. Без този труд е невъзможно осъществяването на процеса на разширеното възпроизводство.

Трудът на търговските работници при социализма пълноценно се отличава от труда на работниците в капиталистическата търговия. Работната сила при социализма, в т.ч. и в търговията престава да бъде стока и отношенията на експлоатация се заменят с отношения на другарско сътрудничество и социалистическа взаимопомощ между хората. От това коренно изменение на характера на труда произтичат преимуществата на организацията на обществения труд в социалистическите търговски предприятия. Социалистическата организация на обществения труд предполага създаване на нова дисциплина, на нови стимули и отношение към труда, трудът придобива все повече творчески характер.

Трудът, зает в търговията, не е еднороден по своя икономически характер. Това се обуславя от органическото съчетаване в търговията на различни по своя икономически характер функции - производствени и непроеизводителни.

При социализма значителна част от труда на работниците в търговията се разходва за операции, свързани с продължаване на производствения процес в сферата на обръщението. Подготовката на стоките за потребителите не се завършва в производствените предприятия, а продължава по пътя на тяхното движение до потребителя. В сферата на стоковото обръщение основната производителна операция е транспортирането на стоките. Стоката има реална потребителна стойност, когато е доведена непосредствено до потребителя. Производителен характер имат също така трудовите операции по дообработването, сортировката, съхраняването и опаковката на стоките.

Трудът на работниците в търговията, в резултат на кой-

то се увеличава стойността на стоките и се съхранява и поддържа тяхната потребителна стойност, е разновидност на производителния труд. В тази си част трудът на търговските работници участва в създаването на обществения продукт и националния доход.

Осигнително по-малка част от труда на работниците в търговията при социализма се разходва за осъществяване смяната на формата на стойността, т.е. за чистия процес на покупко-продажбата. Тези разходи на труд не са свързани с потребителната стойност, не увеличават стойността на стоките и се възстановяват за сметка на чистия доход, създаден от производителния труд в търговията и в отраслите на материалното производство.

При по-нататъшното развитие и усъвършенстване на общественото производство, ще става постепенно освобождаване на търговията от някои производителни функции, като дообработване, сортиране, пакетиране в определен грамаж и опаковане на стоките. Тези функции ще се възлагат на промишлеността, където те ще се извършват при по-добри условия и при значително по-висока производителност на труда. В съответствие с това ще се снижава и относителното тегло на разходите за труд в търговията, свързани с продължаването на процеса на производството в сферата на обръщането.

От политическата икономия е известно марксистическото схващане за решаващата и определящата роля на производството в целия възпроизводствен процес. Това марксистическо положение обаче е дало повод на някои икономисти и ръководни стопански кадри у нас за неправилно разбиране, като поставят труда на търговския работник на по-ниско равнище от средноквалифицираните работници в местната, леката и други отрасли на промишлеността и останалите отрасли на народното стопанство. Във връзка с това е необходимо да се знае и да се напомня разбирането на К.Маркс по този въпрос, че "същинският търговски работник принадлежи към по-добре заплащаната категория наемни работници, към ония, чийто труд е изкусен, труд който стои над средния"^{1/}. Тази мисъл на Маркс се отнася за условията на капитализма, но тя напълно основателно може да се отнася и за условиата на социализма.

1/ К.Маркс, Капиталът, том III, стр.316.

Възпроизводственият цикъл е единен. Създадените стойности в сферата на материалното производство не постъпват веднага в сферата на личното потребление. За да стигнат до там, те минават през разпределението и обръщението, сфери в които работят много работници и служители. Трудът на тези хора е необходим и обществено полезен. Той осъществява смяната на формите на стойността. По този начин работниците от търговията освобождават работещите в материалното производство от задължението сами да губят много повече време, сили и средства за превръщане на формата на стойността. Така трудът на търговските работници косвено участва /като забавя или ускорява/ в създаването и реализирането на стойността.

Някои особености на труда в отрасъла "Търговия" го характеризират като относително по-сложен, по-трудоемък, по-отговорен, по-продължителен и по-нездравословен от другите сродни отрасли на материалното производство. Така например:

Приложението на труда на търговските работници става при непосредственото участие на потребителите. Това придава политически елементи на труда на търговските работници. От техните постъпки и действия по снабдяването и културата на обслужването потребителите съдят за отношението на народната власт към тях.

Операциите, извършвани от търговските работници са много трудоемки. В магазините и обектите от търговската мрежа на дребно, в заведенията за обществено хранене и в складовете за търговия на едро, поради все още ниската степен на механизация, търговските работници ежедневно прехвърлят с тонове товари.

Трудът на търговските работници е съпроводен с голяма материална отговорност. Прилаганите нови форми на обслужване и състоянието на пакета много често стават причина те да понасят материални щети по независещи от тях причини. Те отговарят за стоки и материални ценности, на стойност десетки хиляди лева. Това предполага наличие на високи морално-волеви качества и много добра професионална подготовка и знания за правилното поръчване и опазване на различните видове стоки по количество и асортимент, осигуряващи възможно най-пълно задоволяване нуждите на потребителите.

Организацията на труда на търговските работници е така-

ва, че съблюдава основните потоци на купувачите и следи за тях през целия ден и през всички дни на седмицата. Работното време на търговските работници е обикновено разпокъсано. Те работят сутрин рано и вечер до късно. Често работят в празнични и предпразнични дни. Началните и заключителните операции много често увеличават работния им ден на 8,30-9 часа. Всичко това ограничава възможностите на търговските работници равностойно да участвуват, както работниците на другите отрасли, в използването на културните придобивки.

Условията на труда на търговските работници в много от случаите са нездравословни. Те работят при непосредственото участие на различни по своите изисквания потребители, работят правостоящи и често пъти при лоши атмосферни и други условия, голям студ или голяма топлота, вятър, прах, тютнев дим, замърсен въздух, течение, силен шум и пр. Статистическите данни показват, че търговските работници сравнително по-често и по-продължително боледуват, което се дължи на сравнително по-лошите трудови условия.

Търговията у нас е един от отраслите, в който през последните 20-25 години има значително увеличаване на производителността на труда. Това увеличаване обаче е ставало в значителна степен за сметка на интензификацията на труда на търговските работници, а това е сфера на обслужване и неминуемо води до влошаване културата на търговското обслужване на потребителите.

Изброените и редица други особености на труда на търговските работници изисква той да бъде правилно оценяван и заплащан.

Разходите на труд за извършване на търговската дейност в социалистическите страни са значително по-малки, отколкото в капиталистическите страни. Социалистическата икономика се освобождава от голямото разточителство на обществен труд в сферата на стоковото обръщение, характерно за капитализма.

В настоящия етап броят на заетите лица в търговията в капиталистическите страни съставлява средно от 5 до 7% от цялото население на тези страни, докато в социалистическите страни заетите лица в търговията са средно 3 до 3,5 %.

В това отношение обаче, нашата страна показва друга кр-

ност и известно изоставане, тъй като у нас броят на заетите лица в търговията е около 20 на хиляда или 2% от цялото население. Това съотношение у нас не може да се приеме за нормално и то дава ограничение върху културата на търговското обслужване на населението.

За преодоляването на това изоставане и с оглед на бъдещото развитие на стокооборота и повишаване културата на търговското обслужване, необходимо е и у нас да се вземат в народостопански мащаб мерки, чрез които в следващите години на перспективното развитие до 1990 г. броят на търговския персонал да се увеличава с по-големи темпове, за да достигнем поне до средното съотношение за социалистическите страни, т.е. около 3%. Това ще съответствува на поставената задача за прераспределение в баланса на работната сила, в полза на сферата на услугите, за да създадем система на по-съвършено обслужване на трудещите се, да им се създадат максимални удобства, при най-малка загуба на време и по най-добър начин да се задоволяват техните материални и културни потребности.

Въпреки това предвидяно значително увеличение на броя на търговския персонал, което ще осигури нормално и културно обслужване на населението, все пак количеството на вложения труд в търговията у нас ще бъде значително по-малко, отколкото в капиталистическите страни и това по безспорен начин доказва предимствата на социалистическия строй.

Политиката на партията и правителството за значително увеличаване броя на търговските работници, с цел повишаване културата на търговското обслужване на населението, ясно проличава от статистическите данни за последните години, приведени на стр. 332. Данните показват чувствително абсолютно и относително нарастване на броя на търговските работници и тази тенденция вероятно ще продължи да се проявява и в следващите години.

Развитие на търговията и подобряването на обслужването на населението предявяват все по-високи изисквания към деловата квалификация и културно-техническото развитие на работниците в търговията. Това определя и голямото значение на въпросите за подбора, възпитанието и подготовката на кадрите в търговията и общественото хранене.

Година	Търговски работници ✓					Търговски работници на 10 000 жители от населението
	търговия на едро	търговска мрежа на дребно	обществено хранене	изкупуване	общо	
1960	6535	41 716	29 559	13 323	89 694	114
1965	5600	48 961	38 287	13 478	106 326	130
1968	6383	49 014	47 076	7 832	110 342	132
1970	6614	54 025	54 325	7 451	122 545	143
1973	6594	74 035	67 102	8 933	156 965	182

2. Задачи и показатели на плана по труда в търговията

Планът за труда в търговията съдържа следните основни показатели:

1. Численост /брой/ на персонала
2. Производителност на труда
3. Фонд работна заплата
4. Средна работна заплата
5. Подбор, подготовка и повишаване квалификацията на кадрите.

Всички тези показатели се намират в диалектичната връзка с обема на работата /реализирания стокооборот/ и с културата на търговското обслужване. Освен това показателите на плана по труда са взаимно свързани и обусловени.

Така например, показателят "численост на персонала" зависи и се определя: от обема на стокооборота, от производителността на труда, от фонда на работната заплата, от средната работна заплата и от изискванията за културно търговско обслужване.

Показателят "производителност на труда" зависи: от обема на стокооборота, от фонда на работната заплата, от броя на персонала, от квалификацията на кадрите и от равнището и изискванията за културно търговско обслужване.

Показателят "фонд работна заплата" сега при условията

1/ По данни от Статистически годишник на НРБ, 1974 г.

на прилагания икономически механизъм зависи: от обема на стокооборота и свързаните с него показатели за балансовата печалба и общ доход, от броя на персонала и от темпа на прираста на средната работна заплата.

По същия начин и останалите показатели на плана по труда са взаимно свързани и взаимно си влияят.

При съставянето на плана за труда общо за народностопанския отрасъл "Търговия", за отделните търговски системи и обединения и за отделните търговски предприятия трябва да се имат предвид следните задачи и изисквания:

а. Да се осигури изпълнението на плановия обем на работата, изразен: в стокооборот на дребно, стокооборот на едро, производствена програма в брой порции за обществено хранене, количество на изкупуваната селскостопанска продукция и пр. Тази задача изисква ежегодно съответно увеличаване броя на работниците и производителността на труда, за да се изпълни планово увеличеният обем на работата.

б. Да се осигури необходимото за дадения етап нарастване на производителността на труда на търговските работници. Тази задача изисква - темпът на прираста на броя на работниците да бъде по-нисък от темпа на прираста на обема на работата, за да може средната изработка на един работник систематически да нараства.

в. Да се осигурят условия за културно обслужване на потребителите, като се избягват или значително намаляват "опашките" пред работните места на продавачите. Това изисква съответно увеличаване на броя на търговските работници, за да се увеличи броя на работните места и средната сменност на едно работно място.

г. Да се осигури относително снижаване на разходите за работна заплата спрямо обема на работата. Тази задача изисква - умерено да се увеличава броят на работниците и служителите и средната работна заплата да нараства по-бавно от нарастването на производителността на труда.

д. Да се осигури систематично нарастване на средната работна заплата на търговските работници при систематично увеличаване на производителността и подобряване резултатите на техния труд. Изпълнението на тази задача изисква - приля-

гането на подходящи системи за заплащане на труда в търговията, които да осигурят правилна зависимост между резултатите на труда и трудовото възнаграждение на търговските работници.

Изпълнението на посочените задачи едновременно и комплексно не е лесно, защото изискванията на някои от задачите са противоречиви. Така например, решаването на задачата за повишаване на производителността на труда може да стане главно за сметка на неговата интензификация, а чрез това се влоши културата на търговското обслужване на населението. Друг пример, решаването на задачата на относителното снижение на разходите за работна заплата може да стане при прилагането на такива системи за заплащане, при които, когато производителността на труда расте, средната работна заплата или остава същата или съвсем слабо нараства и не създава стимул за влягане на личен принос от търговските работници.

Чрез следния условен цифров пример за съставяне показателите на плана по труда не се посочат няколко варианта за комплексно решаване на посочените задачи и за взаимната зависимост и обусловеност на показателите.

Условен цифров пример

През базисната година данните за показателите на труда са били, както следва:

Обем на стокооборота на дребно	6 000 000 лв.
Численост на търговските работници	100 бр.
Производителност на труда - средно за годината	60 000 лв.
Средна годишна работна заплата	1 060 лв.
Фонд работна заплата в абсолютна сума	106 000 лв.
Разходи за работна заплата на 100 лв. стокооборот	1,80 лв.
Състояние на търговското обслужване, обусловено от броя на търговските работници	- незадоволително

За новата плахова година обемът на стокооборота е запланиран на 6 720 000 лв., т.е. с 12% прираст спрямо базисната година.

Показателите на плана по труда могат да бъдат заплани-

вани по различни варианти.

Допуска се, че при I вариант, на плановия отдел на търговското предприятие е поставена задача - да осигури чрез плана по труда значително нарастване на производителността на труда, а чрез това и на средната работна заплата.

При II примерен вариант на плана, от плановия отдел се иска да осигури умерено нарастване на производителността на труда и чрез това едно средно нарастване на числеността на търговските работници и известно подобряване културата на обслужването.

При III вариант е поставена задачата - преди всичко да се осигури значително подобряване на културата на обслужването чрез увеличаване числеността на търговските работници.

И при трите варианта на плана по труда, средната работна заплата трябва да се определя, като се приеме, че прилаганата система за заплащане на труда дава възможност на всеки 1% от прираста на производителността на труда средната работна заплата да нараства с 0,5%.

При тези условия, показателите на плана по труда, разработени по трите варианта, могат да бъдат определени, както следва:

Показатели	Базисна година сума	План I в.		План II в.		План III в.	
		сума	прираст в %	сума	прираст в %	сума	прираст в %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стокооборот	6000000	6720000	12	6720000	12	6720000	12
2. Брой на търговските работници	100	103	3	106	6	109	9
3. Състояние на културата на обслужване	незадоволително	без съществено подобрение		средно подобрение		значително подобрение	
4. Производителност на труда в лв.	60000	65243	8,74	63396	5,66	61765	2,94
5. Средна годишна работна заплата	1080	1127	4,37	1110	2,83	1096	1,47

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Степен на материално стимулиране	-	Значително		средно		слабо	
7. Фонд работна заплата	108000	116081	7,5	117660	8,9	119464	10,6
8. Фонд работна заплата на всеки 100 лв. стокооборот	1,80	1,74		1,75		1,77	

При I вариант на плана е дадено сравнително малко увеличение на броя на търговските работници - увеличение с 3 % в сравнение с 12% увеличение на стокооборота. За сметка на това, производителността на труда ще нарасне значително - с 8,74 %, а също и средната работна заплата - с 4,37%. Такова значително нарастване на производителността на труда става обаче за сметка на неговото интензифициране и се съпътства със забавяне на търговското обслужване на отделния купувач, а от там се получава влошаване културата на търговското обслужване /или най-малко задържането ѝ на същото равнище/.

При II вариант на плана броят на търговските работници е увеличен със 6%, което в сравнение с прираста на стокооборота - 12%, представлява едно средно увеличение. При това положение, производителността на труда нараства с по-умерен темп - 5,66%, но и в културата на търговското обслужване има известно подобрене.

При III вариант на плана броят на търговските работници е увеличен с 9%, което е сравнително високо увеличение. За сметка на това производителността на труда и средната работна заплата нарастват твърде слабо /съответно с 2,94% и 1,47%/ , но културата на търговското обслужване, обусловена от броя на търговските работници, се подобрява по-значително.

Фондът работна заплата в примера, е изчислен като произведение от броя на търговските работници и средната работна заплата. Това е едно условно опростяване с учебна цел, тъй като практически сега при новата система установяването на плановия фонд работна заплата е твърде сложно и ще бъде разглеждано в следващ въпрос.

От разработените варианти на показателите на плана по труда в търговията ясно се вижда, каква силна връзка и взаимна зависимост съществува между всички показатели.

Стопанските ръководители на търговията изобщо, на търговските системи и обединения и на търговските предприятия трябва да съставят такъв план по труда, при който оптимално да се съчетава на всеки етап и при конкретните условия изискванията на всички посочени задачи.

3. Производителност и ефективност на труда в търговията

В търговията, както и в другите отрасли на народното стопанство, съществува обективна необходимост да се измерват резултатите от труда на работниците, т.е. тяхната производителност на труда.

За измерители на количеството на труда в търговията могат да се използват показателите:

- а. брой на купувачите, обслужени от един търговски работник за единица време;
- б. количеството стоки в натурално изражение, продадени от един търговски работник за единица време;
- в. стойностният обем на стокооборота, реализиран от един търговски работник за единица време.

Измерването на труда в търговията чрез показателя "брой купувачи" за настоящия етап у нас е нецелесъобразно и практически трудно осъществимо.

Трудовият процес в търговията по правило се осъществява при непосредственото участие на потребителите - купувачи. А купувачите са живи хора с различен характер и темперамент, които изискват индивидуален подход за културното им търговско обслужване. Освен това отделните купувачи извършват различни по брой и по времетраене покупки и вследствие на това ангажират различно работно време на продавачите. Поради тези и други специфични за търговията обстоятелства не е целесъобразно да се установява нормативно време за обслужването на един потребител-купувач. Също така при сегашните условия и технически средства в търговията, практически

е почти невъзможно ежедневното точно установяване, отчитане и контролиране на броя на обслужените купувачи.

Количеството на труда в търговията може да се измери сравнително най-точно чрез натуралното изражение на количеството стоки, продадени от един търговски работник на единица време.

Натуралното измерване количеството на продадените стоки обаче в повечето случаи е практически много трудно осъществимо. Такова измерване би изисквало или да има за всеки продавач отделен отчетник, или пък да се извършва ежемесечна материална проверка на всеки магазин и търговски обект с точно натурално измерване на всички налични стоки, за да може по балансов път да се установи размера на продадените през месеца стоки.

Освен това да се измерят в натура количествата на продадените стоки, поради обстоятелството, че един търговски работник /продавач/ обикновено продава едновременно различни видове стоки с различни натурални измерители /бройки, килограми, метри, литри и пр./, то ще се получат няколко несъпоставими по своята трудоемкост натурални показатели, т.е. не ще имаме единен натурален обобщаващ измерител на труда на търговския работник. За да се получи такъв обобщаващ измерител, ще се наложи различните натурални измерители да се превърнат и приравнят чрез съответни коефициенти за трудоемкост към един от натуралните измерители.

Ще се наложи не само съизмерване и приравняване на количеството на труда за продажбата на стоките с различни натурални измерители, но също така и съизмерване и приравняване по количеството на труда и на различните видове стоки, измервани с един и същи натурален измерител. Така например, количеството труд за продажбата на един килограм сирене е значително по-голямо, отколкото за продажбата на един килограм фабрично пакетирана захар.

Очевидно е, че цялата тази работа по практическото измерване и изразяване на производителността на труда в търговията в натурални показатели е извънредно сложна, много трудоемка и икономическа неоправдана. Ето защо, на практика измерването на количеството на труда в търговията не става нату-

рално, а стойностно.

Количеството на труда в търговията засега е целесъобразно и практически възможно да се измерва стойностно - в реализиран стокооборот.

Стойностното изразяване на производителността на труда в търговията е лесно и удобно за планиране, отчитане и контролиране, но трябва да се има предвид, че реализираният стокооборот не винаги може да отразява вярно и съпоставимо количеството на вложения труд от търговските работници.

Така например, при изменение на равнището на цените, изразената в стокооборот производителност на труда не ще бъде съпоставима. В такъв случай, за да се отрази правилно реалното изменение в производителността на труда, необходимо е стокооборотът да се преизчисли от стокооборот по текущи цени в стокооборот по съпоставими цени.

Също така, стокооборотът не ще бъде в състояние да отрази реалното изменение в производителността на труда, когато в него са настъпили по-съществени структурни изменения. Стокооборотът от различните стокови групи има различна трудоемкост при неговото реализиране. Поради това, при структурна промяна в полза на по-трудоемките видове стоки, всеки 100 лева от общия стокооборот ще изисква повече труд за неговата реализация. Обратно ще се получи при структурна промяна в полза на по-малко трудоемките групи и видове стоки. В такива случаи е необходимо производителността на труда да се изрази в преизчислен по съответната методика стокооборот, при който всеки лев ще бъде с изравнена трудоемкост.

Производителността на труда в търговията е важен качествен показател за стопанската дейност. Той е необходим за определяне растежа на средната работна заплата, а чрез това и за определяне фонда на работната заплата.

Увеличаването на производителността на труда в търговията е едно от условията за увеличаването на стокооборота.

Ако производителността на труда в търговията не се увеличава, то тогава високите темпове на растежа на стокооборота ще изискват също такива високи темпове на растеж на броя на търговските работници. Очевидно е, че това е невъзможно при условията на нашето народно стопанство, като се има пред-

вид недостига на работна ръка и в перспектива.

Повишаването на производителността на труда в търговията следва да има пряка връзка с равнището на работната заплата и с повишаването на материалното благосъстояние на търговските работници.

Повишаването на производителността на труда в търговията може да се установи при съпоставянето на растежа на физическия обем на стокооборота /стокооборотът, изразен в съпоставими цени/ с растежа на числеността на търговските работници.

Така например, стокооборотът на дребно в НРБ през 1970 г., в сравнение с 1952 г., е нарастнал повече от 6,1 пъти, докато средногодинната численост на търговските работници е нарастнала 1,9 пъти^{1/}. Тези данни показват, че реализирането на стокооборота се е осигурявало не само за сметка на увеличаването броя на търговските работници, но и в значителна степен за сметка на увеличаването на производителността на труда.

Производителността на труда у нас общо за търговията на дребно и в това число за търговската мрежа на дребно и за общественото хранене е нарастнала, както следва:

Средногодишна изработка на един търговски работник в търговската мрежа, в общественото хранене и общо за търговията на дребно на НРБ през периода 1952 - 1973 г.^{2/}

Години	В търговската мрежа		В общественото хранене		Общо за търговията на дребно	
	в лева	индекси	в лева	индекси	в лева	индекси
1	2	3	4	5	6	7
1952	31 345	100	9 981	100	23 608	100
1956	36 144	163,4	10 938	142,7	26 308	155,7
1960	43 635	203,8	13 290	161,3	31 485	189,0
1965	54 236	241,9	16 061	171,5	37 484	212,1
1967	64 506	289,0	16 584	176,8	41 219	233,8
1968	69 132	299,0	17 218	174,0	43 699	238,5

1/ Статистически годишник на НРБ, 1970 г.

2/ Статистически годишник на НРБ, 1974 г.

1	2	3	4	5	6	7
1969	69 790	302,6	17 355	175,3	43 781	239,5
1970	71 140	310,2	17 336	175,5	44 164	240,7
1973	68 038	293,9	18 057	181,5	44 275	241,3

Данните показват, че производителността на труда за наблюдавания 21-годишен период общо за търговията на дребно е нарастнала близо 2,5 пъти, като за работниците в търговската мрежа нарастването е близо 3 пъти, а за общественото хранене 1,8 пъти. Средногодишният темп на нарастването на производителността на труда в търговията на дребно е 6-7 %, а това е един сравнително висок темп на нарастване.

Въпреки голямото значение на показателя производителност на труда в търговията, той не може да изрази обществената ефективност на този труд.

Ефективността на труда в търговията е по-широко понятие от производителността на труда. Под ефективност на труда в търговията трябва да се разбира съотношението на разходите на труд в търговията към постигнатите резултати за цялото общество. По-конкретно тези резултати за обществото се изразяват в повишаване производителността на труда на търговските работници, но при едновременно снижаване разходите на труд и време на потребителите, изразходвани при покупката на стоките.

Очевидно е, че от обществена гледна точка по-важно е да се повишава ефективността на труда в търговията, а не само производителността на труда, защото е възможно производителността на труда в търговията да се увеличава, но това да се постига главно за сметка на интензификацията на труда, при относително претоварване на продавачите, при системно образуване на "опашки" от купувачи пред работните места на продавачите и вследствие на това - значителна загуба от свободно време на потребителите. Като се има предвид, че потребители и купувачи са почти всички трудещи се в страната, то съвкупната загуба на време за цялото общество ще бъде значително по-голяма, отколкото икономията на труд от увеличаване на неговата производителност само в сферата на търго-

ние е правилното разпределение на търговските и извънтърговски работници по работните места в магазина, ясното и точно установяване на техните права, задължения и взаимни отношения, рационалното вътрешно разделение на труда и създаването на условия за съвместителство в професиите и специалностите.

За да се определи оптималната степен на разделение на труда в търговското предприятие е необходимо да се използват данните за разходите на труд за изпълнението на отделните видове работи. Разделението на труда е целесъобразно в тези случаи, когато то осигурява максимално използване на работното време и увеличаване на стокооборота, реализиран от един търговски работник.

В по-малките магазини и други търговски обекти, които не са отворени и не обслужват купувачите през целия ден, е целесъобразно да се практикува в по-голяма степен съвместителство на професии и специалности. По този начин се улътнява по-добре работния ден, осигурява се по-равномерно напрежение в работата, когато на някои секции и щандове има много клиенти, а на други - няма. Така се осъществява едновременното изпълнение на две основни задачи - ускорява се търговското обслужване на купувачите и се увеличава производителността на труда на всички търговски работници в магазина.

Значителни резерви за увеличаване производителността на труда могат да се разкрият чрез отстраняването на загубите от работно време, възникващи във връзка с несъответствията на асортимента и качеството на стоките с потребителското търсене, от неумелото предлагане на взаимнозаменими стоки, от неправилното разпределение на стоките между отделните магазини на търговското предприятие и др.

4. Подборът, подготовката и квалификацията на търговските кадри.

Ефективността и производителността на труда в търговията се подобряват чрез повишаването на квалификацията и културното равнище на работниците в търговията. Това съдейства по безспорен начин за усъвършенствването методите на работа, защото се губи по-малко време за изпълнението на търговските операции и се подобрява обслужването на купувачите.

5. Състоянието на материално-техническата база на търгов-

ските предприятия общо и по отделни обекти.

Систематическото усъвършенстване на материално-техническата база и механизацията на труда, са също едни от важните фактори за повишаване производителността и ефективността на труда в търговията.

6. Концентрацията, специализацията, типизацията и правилното местоположение на търговската мрежа, представляват също важни условия за увеличаването на производителността и ефективността на труда.

7. Предварителната подготовка на стоките за продажба. При внедряване в продажба на фабрично пакетирани стоки в походещ, най-често търсен грамаж, производителността на труда се увеличава 3-4 пъти, в сравнение с продажбата на непакетирани в определен грамаж стоки. Очевидно, това е едни много голям и все още не напълно използван резерв за увеличаване производителността и ефективността на труда.

8. Форми на продажба на стоките. При правилно организиране и внедряване на новите прогресивни форми на продажба: самообслужване, продажба с открит показ, продажба по образци и др., производителността на труда значително се увеличава.

9. Социалистическото съревнование, бригадите за комунистически труд и различните форми за морално поощрение, също оказват определено влияние върху производителността и ефективността на труда.

10. Системите за заплащане на труда. Прилаганите системи за заплащане на труда могат изобщо да не стимулират, да стимулират слабо или да стимулират силно личния принос за увеличаването на производителността на труда на търговските работници.

4. Организация на работната заплата в търговията

Основните положения на организацията на работната заплата в стопанските организации и техните подразделения, извършващи търговска дейност, се уреждат в нормативни документи по приложението на икономическия механизъм за ръководство на народното стопанство.

Организацията на работната заплата във всички народно-

стопански отрасли, включително и в търговията, има решаваща роля и значение за практическото прилагане на ленинските принципи за материалната заинтересованост от резултатите на труда. По-конкретно, ролята и значението на организацията на работната заплата в търговията се изразява в следното:

1. Да осигурява еднопосочност и съгласуваност между интересите на търговските работници и служители от една страна и интересите на търговските предприятия, държавата и обществото от друга страна.

2. Да създава лична и колективна материална заинтересованост и отговорност у търговските работници и служители от крайните резултати на търговско-стопанската дейност на предприятието.

3. Да стимулира непосредствено и ефективно нарастването на личната изработка /производителността на труда/ и на личния принос в повишаване културата на търговското обслужване.

Въпросът за организацията на работната заплата в търговията може и трябва да се разглежда в три последователни части, а именно:

Първо, начинът на формирането на общия фонд работна заплата на търговските предприятия, който служи за изплащане на всички трудови възнаграждения на персонала на предприятията.

Второ, системите на оценка на количеството и качеството на труда в търговията чрез прилагането на планови или нормативни критерии за оценка.

Трето, системите за заплащане на количеството и качеството на труда на търговските работници, на служителите и на ръководните кадри в търговските предприятия.

а. Формиране на общия фонд работна заплата в търговските предприятия.

Начинът на формирането на фонда работна заплата /фонд работна заплата, включен в разходите и фонд ДМС/, е един от най-съществените въпроси на икономическия механизъм за ръководство на стопанските предприятия.

От това кой показател е приет за измерител и изразител на общия резултат от стопанската дейност и каква е връзката и

зависимостта на фонда работна заплата с този показател, зависи в най-голяма степен как на практика се осъществява системата на стопанско ръководство и доколко един от основните й принципи - принципът за създаване на материална заинтересованост и отговорност практически се осъществява.

Общата сума на фонда работна заплата в търговските предприятия на дребно /клоновете на стопанските дирекции "Търговия", клоновете на ДСО, потребителните кооперации и др./ се състои от две части, формирани се по различен начин: първа част - набирава чрез държавен норматив от общия доход и втора част - набирава чрез процент /разценка/ от реализирания стокооборот на дребно.

Първата част от фонда работна заплата се образува чрез държавен норматив на базата на "общия доход" на предприятието, а втората, сравнително по-малка част от фонда, се формира само в зависимост от реализирания стокооборот на дребно и представлява фонд работна заплата извън държавния норматив.

От първата част на фонда работна заплата се изплащат всички трудови възнаграждения на търговския и извънтърговския персонал, заплащан по държавен норматив, включително и премията за култура на обслужването.

Фондът на работната заплата, формиран в зависимост от реализирания стокооборот на дребно, служи като източник за изплащане на трудовото възнаграждение само на търговските работници, назначени по трудов или комисионен договор в разносната и развозна търговия и в дребната търговска мрежа, както и на сервитьорите в показните заведения за обществено хранене, за които се прилага чистата процентна система за заплащане на труда.

Фондът работна заплата, набираан чрез държавен норматив от общия доход, от своя страна се състои от две части: фонд работна заплата, включен в разходите за обръщането и фонд "допълнително материално стимулиране".

Съгласно последните нормативни документи по приложението на икономическия механизъм за ръководство на народното стопанство, тези две части от общия фонд работна заплата се начисляват чрез общ държавен норматив върху една и съща основа - общият доход на предприятието.

Общият доход на търговското предприятие представлява сборът от балансовата печалба и фонда работна заплата, включен в разходите на обръщението. Общият доход може да се установява по държавен план и по отчетни данни. Съответно на тези бази се установява полагаемият се фонд работна заплата по държавен план и по отчет.

Общият доход е комплексна величина и нейното изменение по отчета спрямо плана зависи едновременно и от степента на изпълнението на плана за балансовата печалба и от изпълнението на плана за фонда работна заплата, включен в разходите за обръщението.

Начисляването на полагаемия се фонд работна заплата /за разлика от фактически изплатения/ става, като отчетната сума на общия доход се умножи по предварително определения за съответното предприятие държавен норматив за набиране на фонд работна заплата.

Държавният норматив представлява отношението на планово определената от висшестоящия орган сума на фонда работна заплата спрямо плановата сума на общия доход на предприятието. Това отношение се изчислява в процент и изразява - колко лева фонд работна заплата има право да получи предприятието за всеки 100 лева реализиран общ доход.

Чрез държавния норматив се начислява полагаемият се общ фонд работна заплата само върху сумата на общия доход в рамките на държавния план. За разликата между сумите на общия доход по държавния план и по отчета, се начислява допълнително полагаема се сума на фонд работна заплата, но чрез увеличен с 20 % норматив. Очевидно е, че чрез това увеличение на норматива с 20% се цели да се поощрят търговските предприятия да поемат и изпълняват по-висок план за печалбата и съответно за общия доход.

За по-нагледно и практическо изясняване, начинът на определянето на сумата на фонда работна заплата в двете му части /фонд работна заплата, включен в разходите на обръщението и фонд ДМС/ ще бъде разгледан следният

Условен числен пример

за начисляване на полагаемия се фонд работна
заплата и фонд ДМС

Према се, че в едно търговско предприятие /примерно
клон на СД "Търговия"/ балансовата печалба за дадена година
по държавен план е определена на 300 000 лв., а общият фонд
работна заплата на 180 000 лв. /от които за ф.р.з., включен
в разходите за обръщението 170 000 и за фонд ДМС - 10 000 лв./.

В края на годината предприятието отчита фактическа
балансова печалба 308 000 лв. и е изплатило ф.р.з., включен
в разходите за обръщението 172 000 лв.^{1/}. При тези данни по-
лагаемият се на предприятието ф.р.з., включен в разходите
на обръщението и фонд ДМС по отчета ще бъдат изчислени, как-
то е показано в следващата таблица.

№	Показатели	Държавен план	Отчет
1.	Балансова печалба	300 000	308 000
2.	Фонд работна заплата, включен в разходите за обръщението	170 000	172 000
3.	Общ доход	470 000	480 000
4.	Държавен норматив за начисляване на общия фонд работна заплата от плановата сума на общия доход $\frac{180\,000}{170\,000 + 10\,000} \times 100 =$ 470 000	38,3%	38,3%
5.	Полагаема се сума на общия фонд работна заплата /а + б - г/	180 000	183 596
	а. за сумата на общия доход по държавния план	180 000	180 000
	б. за разликата между общия доход по отчета и по държавния план умножена с 20% увеличен нор- матив	-	4 596
	г. отнемане на ф.р.з. за неусвоя- ване на определенния по държавен план брой търговски работници - за 1 бр.	-	1 000
6.	За фонд "Допълнително матер. стимули- ране" - разликата между общия полагаем се ф.р.з. по т.5 и ф.р.з., включен в разходите за обръщението по т.2	10 000	11 596

1/ Вместо планираните му 150 броя търговски работници предприя-
тието отчита усвояването на 149 броя търговски работници.

От примера се вижда, че благодарение на изпълнението на държавния план, предприятието е получило 3596 лв. повече ф.р.з. от заплауваното. По-конкретно, от изпълнението на държавния план е получило 4596 лв. повече, но има намаление с 1000 лв. за неусвоената планова бройка за търговските работници. От това увеличение с 3596 лв., за ф.р.з., включен в разходите за обръщението са използвани 2000 лв., а останалите 1596 лв. - за увеличение на резултативния фонд ДМС.

Намалението на полагаемия се фонд работна заплата за неусвоените планови бройки търговски работници в търговията на дребно и в общественото хранене има за цел да не се допусне влошаване културата на обслужването на купувачите. Когато търговското предприятие работи с по-малко търговски работници от заплауваните, обикновено трудовото напрежение се засилва, купувачите чакат по-дълго време при тяхното обслужване и естествено това води до влошаване културата на търговията. Ето защо, чрез задължителното връщане на полагаемия се фонд работна заплата на неусвоените планови бройки търговски работници, се противодействува на стремежа на търговските предприятия да направят икономии от фонда работна заплата за сметка на неусвояване на плановата численост на търговските работници, които икономии да използват за увеличение на своя фонд ДМС.

Необходимо е обаче да се изтъкне, че ежегодното определяне на размера на държавния норматив за начисляване на фонд работна заплата и фонд ДМС, въз основа на собствените за всяко предприятие планови данни за фонда работна заплата и за общия доход, не е напълно научно издържано. Чрез така определен държавен норматив се допускат някои неточности при оценката на приноса на изпълнителите на стопанските задачи, а именно:

- Създава се в определена степен уравниловка при определянето на фонда работна заплата и фонда ДМС, тъй като всеки норматив, определен въз основа на собствени достижения, облагодетелствува тези колективи, които са дали относително малки постижения и малък принос в своята работа, а оцелява колективите, дали относително високи постижения и голям принос през базисния период.

- Не се стимулира дълготрайното /за повече от една го-

дина/ разкриване на всички резерви за увеличаване на балансовата печалба, тъй като всеки нов план за печалбата се гради въз основа на отчетената през предшестващия период сума на печалбата и следователно, колкото по-голяма печалба се реализира, толкова новата планова печалба е по-голяма и съответно на това размерът на държавния норматив е сравнително по-малък.

За да се преодолеят тези недостатъци, необходимо е да се извърши по-нататъшно усъвършенстване на държавните нормативи за начисляването на фонд работна заплата и фонд ДМС в търговските предприятия, за да станат те действително научно издържани нормативи при оценката на приноса в стопанската дейност.

Като се има предвид изложеното за формирането на фонд работна заплата и фонд "Допълнително материално стимулиране" може да се изясни и въпросът за п л а н и р а н е т о на тези два особено важни фондове за търговските предприятия.

За да могат търговските предприятия да съставят насрещните си планове за сумите на фонд работна заплата и фонд ДМС, те би трябвало да имат данни за сумите на балансовата си печалба и фонда работна заплата по държавния план, определени предварително от висшестоящото планово звено. Въз основа на тези данни може да се установи плановия размер на общия доход, а чрез него и държавния норматив за начисляване на фонд работна заплата в двете му части. След това, когато се установи балансовата печалба по насрещния план и чрез известната вече величина на държавния норматив и неговия увеличен с 20% размер, може да се изчисли точният размер на полагаемата се сума на общия фонд работна заплата и нейното разпределение между фонда работна заплата, включен в разходите за обръщение и резултативния фонд ДМС.

б. Системи за оценка на количеството и качеството на труда на търговските работници.

При организацията на работната заплата основната задача е - да се създадат условия за правилно прилагане на социалистическия принцип за разпределение според труда и да се засили материалната заинтересованост за повишаване на икономическата и социалната ефективност на стопанската дейност.

За изпълнението на тази задача е необходимо:

първо - правилно да се измери и изрази количеството и качеството на труда чрез съответни измерители;

второ - правилно да се оцени количеството и качеството на труда чрез използването на съответни критерии /марки/ за оценка;

трето - въз основа на правилната, вярна и точна оценка, да се заплати в лева труда на всеки изпълнител чрез използването на съответни форми и системи за заплащане на труда.

Въпросът за измерването на количеството на труда на търговските работници бе вече изяснен в предшестващото изложение. Направен бе изводът, че за настоящия етап практически е възможно и целесъобразно за измерването на количеството на труда на търговските работници да се използва стойностния измерител - реализиран стокооборот.

След измерване количеството на труда на търговските работници, независимо чрез какъв измерител ще стане това /стокооборот, условен стокооборот, брой купувачи, количество продадени стоки в натура и пр./, възниква необходимостта от неговата оценка.

За извършването на всяка оценка е необходимо използването на определен критерий /марка/.

Възможните критерии при оценката на количеството на труда на отделните изпълнители в търговията /отделен търговски работник, колектив от търговски работници на отделна бригада, секция, магазин, заведение за обществено хранене или на търговско предприятие/ могат да бъдат:

- а. фактически реализираната изработка на даден изпълнител от предходната година /изработка на собствена база/;
- б. индивидуалната планова изработка за текущия период;
- в. средната планова изработка за група изпълнители за текущия период;

г. нормата за изработка за работното място, на което работи даденият изпълнител.

Какви са качествата и възможностите на всеки един от посочените четири критерии при оценката на количеството на труда на търговските работници? Ще бъдат последователно разгледани всеки от тези четири критерии, като се приема, че във

всички случаи за измерител се използва стокооборотът на дребно в лева.

Първият възможен критерий - фактически реализираният стокооборот от отделния изпълнител се получава, в резултат от едновременното влияние на две групи фактори - обективни и субективни по своя характер.

По-важните обективни условия и фактори, които влияят върху реализирания стокооборот са:

- състоянието на материално-техническата база, при която се извършва трудовия процес на търговския работник;
- структурата на реализирания от търговския работник стокооборот по групи и видове стоки, изискващи различна трудоемкост при продажбата им;
- степента на предварителната фабрична или складова подготовка на продаваните стоки /фасовка и пакетах/;
- покупателната способност на обслужваните купувачи, обуславяща големината и стойността на еднократните покупки.

Очевидно е, че когато един работник с определени лични делови качества като търговски работник попадне на работно място с неблагоприятни условия на материалната база, на структурата на стокооборота, на състоянието на фабричната опаковка на стоките и на покупателната способност на обслужваните купувачи, той ще реализира относително малък стокооборот, а когато същият работник попадне на работно място с благоприятни обективни условия на работа, със същото количество на вложения труд, той ще реализира по-голям стокооборот. Очевидно е също, че реализирането на по-малък стокооборот в първия случай не ще бъде негова вина, а реализирането на по-голям стокооборот във втория случай не ще бъде негова заслуга.

Основните субективни фактори, които влияят върху реализирания стокооборот са:

- лични делови качества и квалификация на търговския работник за заеманата длъжност и извършваната работа /образование, стаж по специалността, призвание към професията и пр./;
- гражданско и политическо съзнание и обща култура на търговския работник;
- полагане на повече или по-малко лични усилия и напре-

жение на физически и умствени сили за рационална организация на всички трудови операции.

Безспорно е, че когато на определено работно място, при дадени обективни условия на работа, попадне добър търговски работник, който влага по-голям личен принос при извършването на трудовия процес, той ще реализира относително по-голям стокооборот. Обратно, ако на същото работно място попадне слаб и неподходящ по делови и други качества търговски работник, който влага по-малък личен принос в работата си, той ще реализира по-малък стокооборот.

Следователно, реализираният стокооборот отразява в себе си влиянието на редица обективни и субективни фактори едновременно.

При анализа и оценката на достигнатата изработка /производителност на труда/ от даден търговски работник при дадено работно място, обикновено се взема предвид влиянието на обективните благоприятни или неблагоприятни условия и фактори върху тази изработка, но често пъти се забравя или се пренебрегва признаването на влиянието на субективните фактори върху същата изработка.

Закоктът за разпределението според труда изисква да се установи възможно най-верно и точно личния /субективния/ принос в количеството и качеството на труда. Именно при определянето и установяването на този личен принос в резултатите на труда може и трябва да се търси предназначението на критерия /мярката/, който ще се използва при оценката на този личен принос. Чрез прилагането на критерия би следвало да стане възможно разграничаването на влиянието на личния принос /субективните фактори/ от влиянието на обективните условия и фактори в общия резултат на труда.

Като се има предвид какво отразява в себе си реализираният от предшестващия период стокооборот, биха могли да се проследят резултатите, които ще се получат, ако този стокооборот се приеме за критерий при оценката на количеството на труда.

Реализираният стокооборот винаги включва личния принос на изпълнителя, който принос най-общо преценен, може да бъде: слаб, среден или много добър. Когато в следващия период този

реализиран стокооборот се приеме за мярка при определянето на личния принос на същия изпълнител, очевидно е, че изпълнителят, който е дал сравнително най-голям личен принос ще бъде оцетен, тъй като за него мярката се оказва много висока, благодарение на собствените му високи постижения през предшестващия период. Обратно, за изпълнителят, който е дал сравнително малък принос в своята работа, мярката - реализиран собствен стокооборот, се оказва относително ниска и по такъв начин този изпълнител се облагодетелствува при оценката на неговия труд.

Следователно, реализираният от предшестващия период стокооборот, приет като критерий при оценката, с ъ з д а в а у р а в н и л о в к а, а всяка уравниловка оцетява най-добрите, вложили най-много труд и облагодетелствува по-слабите, вложили относително по-малко количество труд.

Втората съществена слабост, допускана при използването на реализирания от предшестващия период стокооборот като критерий при оценката се състои в това, че н е с е с т и м у л и р а т всички изпълнители /и слабите и средните и най-добрите/ към непрекъснато и дълготрайно подобрене на резултатите от търговско-стопанската дейност.

Това е така, защото реализираният стокооборот ежегодно се увеличава и включва всички натрупани от предшестващите периоди собствени трудови постижения. По такъв начин всеки изпълнител, независимо дали е слаб, среден или много добър, когато вложи по-голям личен принос увеличава в по-голяма степен своята мярка /критерий/ при оценката и така сам себе си оцетява.

Ако въпросът се разглежда само в рамките на една година, създава се впечатление, че стимулт е налице, тъй като всяко ново увеличение на стокооборота над собственото достижение се отчита и в съответна степен се заплаща. Но за следващата година това ново увеличение се включва изцяло в новата мярка /критерий/ за измерване на новия принос. По такъв начин, чрез използването на този ежегодно увеличаващ се критерий, отчетеният принос не се натрупва от година на година, а е само нов принос за дадената година, отчетен спрямо достигната вече собствена база. Очевидно е обаче, че следва

да се оценява и поощрява личния принос, чрез разкриване на нови резерви, не само за една отделна година, а да се стимулира непрекъснатото, дългосрочно и с натрупване разкриване и използване на всички възможни резерви за постигането на най-добри резултати от труда на търговските работници.

Когато търговските работници предварително знаят, че разкритите и използвани чрез лични усилия резерви ще се включат през следващия период в новата им мярка за оценка на техния труд и чрез това фактически се оцветяват, тяхното желание и стремеж за максимално разкриване и използване на резервите се намалява.

От казаното става ясно, че реализираният от предшестващия период стокооборот, поради посочените съществени слабости, не е подходящ критерий за оценка на приноса в количеството на труда на търговските работници.

Вторият възможен критерий при оценката на количеството на труда на търговските работници е - индивидуалната п л а н о в а и з р а б о т к а, изразена в стокооборот, на всеки изпълнител за текущия период.

Този критерий дълго време се е използвал и сега фактически се използва най-много при оценката на количеството на труда на търговските работници у нас.

За да се изяснят неговите качества и възможности като критерий, би следвало предварително да се изясни, какво фактически представлява плановата задача за стокооборота на всеки индивидуален или колективен изпълнител в търговията /търговски работник, колектив на магазин или на друго първично стопанско звено в търговията, колектив на търговско предприятие и др./.

Предназначението на плановите задачи за реализирането на определен обем стокооборот се състои в това - да се разпредели чрез тях общия планов обем на стокооборота между отделните търговски обекти; планът на търговския обект - между отделните бригади, смени и други групи търговски работници; планът на групата - между отделните индивидуални изпълнители/, съобразно обективните условия, при които работят и съобразно техните лични делови качества и възможности.

Един правилно съставен и добре обоснован план би следвало да се изпълни при нормални условия на 100%. По такъв начин, когато всички изпълнители дадат предвидения в плана за тях личен принос и изпълнят своя план на 100%, общата планова задача ще бъде успешно изпълнена. Именно, като се има предвид това основно предназначение на плановите показатели, би следвало да се използват съответни и подходящи методи за тяхното съставяне.

Основният и традиционно използван метод за съставяне на плановите задачи по стокооборота за отделните изпълнители е методът на прибавянето на планов прираст към реализирания стокооборот от същия изпълнител, за когото се съставя плана.

Когато при съставянето на всяко ново планово задание за стокооборота се изхожда от собствена база /реализираният от същия изпълнител стокооборот/ следва винаги да се има предвид, че в тази собствена база са се отразили в определено отношение влиянието и на обективните условия и фактори и на субективните фактори - личната заслуга или вина на изпълнителите.

Включването в новото планово задание на собствените достижения на всеки индивидуален или колективен изпълнител означава, че това планово задание е относително най-високо и с най-голямо напрежение за най-добрите, за тези, които са вложили сравнително най-голям личен принос в предшестващия период. Същевременно, плановото задание се оказва най-ниско и с най-малко напрежение за най-слабите /неподходящите за професията, нестарателните, неопитните, нетрудолюбивите и пр./, за тези, които са вложили най-малък личен принос в работата си през предшестващия период.

В новото планово задание, към достигнатото изпълнение редовно се включва нов планов прираст, при определянето на който също се вземат предвид, освен новите обективни условия и фактори, при които ще се работи, още и новия допълнителен личен принос, който може да даде съответния изпълнител. И тъй като по-добрите са доказали, че могат да дадат от себе си повече, то и в новия план от тях се иска и се разчита, че ще дадат повече. Обратно - от по-слабите изпълнители се разчита на по-малък личен принос и затова се иска и включва в

новия им план относително по-малък личен принос.

По такъв начин, добре съставеното и възможно най-обосноващото планово задание предполага и предвижда неговото 100% изпълнение от всеки изпълнител. Преизпълнението на дадено добре обосноващо планово задание може да се дължи или на действието на някои нови и непредвидени в плана благоприятни обективни фактори или най-често на неразкрити и невключени в плана резерви от обективен или субективен характер.

И така, когато личното планово задание се изпълни от слабия, от средния и от най-добрия изпълнител на 100%, това означава, че всеки от тях е вложил усилия и е дал предвидения за него личен принос, но този принос за слабия изпълнител е сравнително най-малък, за средния изпълнител е среден и за най-добрия изпълнител е най-голям. Когато обаче личният план се изпълни на 100%, всеки изпълнител получава една и съща добра оценка, независимо, че фактически личният принос е различен. По такъв начин, когато плановете се използват като критерий при оценката, се създава уравнило в к а между изпълнителите.

Втората съществена слабост, допускана при използването на планови показатели като мярка /критерий/ при оценката, се състои в това, че не с е с т и м у л и р а т изпълнителите към непрекъснато и дълготрайно подобрене на резултатите от стопанската дейност.

Това е така, защото плановете ежегодно се увеличават и включват всички нагрупани от предшествашите периоди постижения. Изпълнителят, който е вложил по-голям личен принос, увеличава в по-голяма степен базисното си изпълнение. Последното, в съответна степен става причина за получаването на по-голям и по-напрегнат нов план.

От всичко казано по-горе става ясно, че при оценката на личния принос на търговските работници не трябва да се използват планови показатели като критерий при оценката. Плановите показатели имат своето голямо и важно значение при разпределението на общите планови задачи между изпълнителите, като при това разпределение по-добрите изпълнители естествено и нормално ще трябва да получат по-високи планови задачи

от по-слабите изпълнители. Обаче, плановите показатели не са подходящи /даже са порочни/ като мярка /критерий/ при оценката на личния принос на всеки изпълнител.

Третият възможен критерий при оценката на количеството на труда на търговските работници е - средната планова изработка, също изразена в стокооборот, за група изпълнители /групов план/.

Този критерий, по начина на определянето му и по неговата роля, е подобен и много близък до разгледания преди това критерий - индивидуалният план за изработка. Разликата се състои в това, че в този случай, вместо плана за отделния изпълнител, за критерий се приема средния план за дадена група изпълнители.

Общо взето и при използването на този критерий се повтарят изтъкнатите основни слабости на индивидуалната изработка, като критерий при оценката.

При този критерий също се получава уравниловка при оценката, но тук тя се изразява в по-слаба степен, тъй като уравниловка се получава между групите изпълнители, а вътре в групата средният планов стокооборот дава възможност в известна степен да се отчетат постиженията на по-добрите от тези на по-слабите индивидуални изпълнители.

Като всеки планов показател и груповият план по стокооборота ежегодно нараства с определен планов прираст спрямо очакваното изпълнение на стокооборота през текущия предпланов период. По такъв начин, както бе вече изяснено, не се стимулира непрекъснатото и дълготрайно увеличение на изработката, както на групата, така и на отделните изпълнители.

От изложеното се вижда, че и този критерий не отговаря на основните изисквания за правилна оценка на количеството на труда в търговията.

Н о р м а т и в н а т а и з р а б о т к а за група работни места е четвъртият възможен критерий при оценката на количеството на труда.

Въпросът за нормирането на труда в търговията и общественото хранене има особено голямо значение. Това значение се проявява главно в следните три насоки:

а. при оценката и материалното и морално стимулиране увеличаването на количеството и подобряване на качеството на труда;

б. при планирането на производителността на труда и числеността на основните категории търговски работници;

в. при организацията на труда за осигуряване условия за сравнително еднакво равнище на културно обслужване на потребителите в различните търговски предприятия и в техните подразделения и търговски обекти.

Това значение обаче не винаги и не от всички се разбира по еднакъв начин. Допуска се все още известно подценяване на нормирането на труда в търговията, което промисля и от известно неправилно схващане на същността и предназначението на нормите за изработка.

Най-често понятието "норма за изработка" в търговията и общественото хранене се смесва, отъждествява се или недостатъчно ясно се разграничава от понятието "планова изработка" /планова производителност на труда/.

Как да се разбират и какво трябва да представляват научно-обоснованите норми за изработка, използвани като критерий при оценката на количеството на труда в търговията?

Същността на нормата за изработка в търговията и общественото хранене би могла да бъде формулирана примерно така: "Нормата за изработка е предварително определено трудово задание, изразено в стокооборот, предвидено да се изпълнява от среднопроизводителен търговски работник и отнасящо се за група работни места с приблизително еднакви обективни условия на работа".

При това определение на нормата за изработка се вижда, че тя се отличава от плановата изработка по два съществени признака, а именно:

- че нормата има предвид не конкретния търговски работник с неговите положителни и отрицателни лични делови качества и възможности, а има предвид да бъде изпълнявана от един така да се каже "абстрактен" среднопроизводителен търговски работник;

- че нормата за изработка не е различна и индивидуална

за всяко работно място, а е групова, т.е. отнася се за група работни места преценени, че се намират при приблизително еднакви обективни условия на работа и образуващи по този признак една нормативна група.

Когато нормата за изработка отговаря на горните две изисквания, тогава става възможно чрез нейното използване като мярка при оценката на труда да се преодолее уравниловката, допускана сега с използването на плановата задача като мярка при тази оценка.

При прилагането на такива норми, добрият по делови качества търговски работник на каквото и работно място да работи, ще има възможност да преизпълнява нормата, докато слабият и с ниски делови качества търговски работник не даде изработка, по-ниска от нормата.

Следователно, ако нормите за изработка в търговията бъдат разработени така, че да отговарят на посочените изисквания, тяхното прилагане като критерии при оценката на труда, ще даде възможност да се премахне уравниловката и чрез това ще се съдействува за практическото осъществяване на заплащането според труда и в този отрасъл на народното стопанство.

Освен посочената роля на нормата за изработка - да служи като обективен критерий при хоризонталната оценка /през едно и също време за различните изпълнители/ на количеството на вложения труд, тя има предназначение да премагне и втората съществена слабост, допускана при използването на плановата изработка като критерий при вертикалната оценка /за един и същ изпълнителя през различните години/. Нормата за изработка има предназначение да стимулира всички търговски работници към непрекъснато, дълготрайно и с възможно най-високи темпове увеличение на производителността на труда.

За да изпълни тази своя роля и предназначение, нормата за изработка трябва да бъде така определена, че степента на нейното изпълнение да стимулира към непрекъснатото увеличаване на производителността на труда. Това може да се постигне при условие, че личният принос на търговския работник, включен в реализирания от него стокооборот, намира израз в системно натрупано преизпълнение на нормата.

Съществува възможност по два начина да се отрази натрупания прираст, който е резултат само на личния принос на търговския работник.

При първия начин, това може да стане чрез използването на ежегодно коригирани норми за изработка. Тези норми ежегодно не се увеличават, като включват в себе си влиянието само на обективните условия и фактори. В такъв случай, фактически реализираният стокооборот, съпоставен с тези коригирани норми, ще показва ежегодно натрупано преизпълнение, което ще отразява влиянието само на натрупания субективен принос.

При втория начин може да се използват дълготрайни норми за изработка /при дълготрайност примерно от пет години/. Реализираната фактически изработка, съпоставяна с такива дълготрайни норми, ще показва ежегодно увеличаващо се натрупано преизпълнение, което в този случай ще отразява общото влияние на подобрените обективни условия и фактори и на увеличаващия се личен принос на работника. След това, полученото общо натрупано преизпълнение на нормите ще трябва да се раздели на две части, от които едната ще отразява само личния принос на работника, а другата - ефекта на подобрените обективни фактори.

Чрез следния условен числен пример ще се ползват нагледно разликата между двата вида норми за изработка.

Приема се, че през базисната 1975 година реализираният стокооборот на група работни места, намиращи се при приблизително еднакви обективни условия на работа, е бил средномесечно 5000 лв. на едно работно място и този стокооборот ще служи като базисна дълготрайна норма за изработка. През следващите пет години даден търговски работник, който е работил на едно от тези работни места, е реализирал средномесечен стокооборот, както следва: през 1976 г. - 5500 лева; през 1977 - 6000 лева; през 1978 г. - 6500 лева; през 1979 г. - 7000 лева и през 1980 г. - 7500 лева. Приема се също, че ежегодно реализирания общ натрупан прираст спрямо базисната 1975 година се дължи на влиянието на ежегодно подобряващите се обективни условия и фактори в размер на 60%, а останалите 40% от прираста се дължат на личния принос на работника. При това положение, двата вида норми за изработка и тяхното ежегодно

преизпълнение ще изглеждат така:

Години	Норми за изработка		Фактически реализирана изработка	Прираст на фактическата изработка спрямо:			
	еже- годни корри- гиран	дъл- го- трай- ни		корри- гираните норми	дълготрайните норми		
					Общо	за с/ка обек- тивни фактори	за с/ка субек- тивни ф-ри
1975	5000	5000	5000	-	-	-	-
1976	5300	5000	5500	200	500	300	200
1977	5600	5000	6000	400	1000	600	400
1978	5900	5000	6500	600	1500	900	600
1979	6200	5000	7000	800	2000	1200	800
1980	6500	5000	7500	1000	2500	1500	1000

От примера се вижда, че при двата вида норми за изработка прирастът ежегодно се натрупва, като включва целия прираст от всички предшестващи години до базисната година. Натрупаният прираст спрямо дълготрайните норми включва влиянието на двете групи фактори, но ако от него се изчисли 40%, колкото е прието че е влиянието на субективните фактори, ще се получи точно същия прираст, колкото е прираста спрямо ежегодно коригираните норми. Следователно, и при двата вида норми за изработка по различен начин се постига една и съща цел - да се отмери правилно личния принос на търговските работници в общото увеличение на производителността на труда.

Трябва обаче да се изтъкне, че вторият вид норми - дълготрайните норми, имат известни предимства и затова те трябва да се препоръчат за практическо приложение.

Ежегодно коригираните норми за изработка имат този недостатък, че самото ежегодно коригиране е един трудоемък процес, който трябва да извършат съответните нормировачни органи. Освен това, психологически тези норми не ще се приемат добре от търговските работници. Въпреки, че необходимостта от коригирането на нормите може добре да се изясни пред работни-

ците, все пак у тях ще остане известно съмнение относно обосноваността на конкретния размер на корекцията и известно впечатление, че те се оцветяват от ежегодното увеличение на нормата за изработка.

При дълготрайните норми органите, които ги разработват и определят са значително облекчени, защото нормите ще бъдат определяни примерно веднаж на всеки пет години. Само в случаите на по-съществени и значителни изменения в обективните условия на някои отделни работни места, нормите само на тези работни места ще трябва да бъдат коригирани.

Второто съществено преимущество на дълготрайните норми за изработка се състои в това, че те са ясни, разбираеми и напълно приемливи за търговските работници. Когато работникът е сигурен, че нормата, с която се мери и оценява неговия труд е твърдо неизменна пет години наред, това ще го стимулира в максимална степен да увеличава своята изработка.

Проблемите относно измерването и оценката на качеството на труда на търговските работници са относително още по-сложни и засега у нас те са недостатъчно разработени и теоретически и практически.

Най-обобщено би могло да се каже, че качеството на труда на търговските работници се изразява в равнището на културата на търговското обслужване.

Съвкупното състояние на културата на търговското обслужване се изразява чрез редица изисквания и показатели, като например:

- Величината на загубеното време на купувачите при извършването на покупката на стоки /особено на хранителни стоки/. Колкото времето за търговското обслужване на купувачите е по-малко, толкова културата на обслужването е на по-високо равнище и обратно.

- Удобството, което се създава за купувачите при приемане на магазините на удължено работно време чрез увеличена сменност и чрез подобрен график на работното време на отделните търговски работници в магазините. Колкото сменността е по-голяма, толкова при равни други условия културата на търговското обслужване се подобрява.

- Степента на спазването на редица научни изисквания и нормативи за културно обслужване на купувачите: относно състоянието и поддържането на материално-техническата база, относно съответствие на предлаганите стоки по асортимент и качество на потребителското търсене, относно поведението на търговските работници при личния им контакт с купувачите и пр.

От изложеното се вижда, че общото състояние на културата на търговското обслужване много трудно би могло да се измери и изрази в един обобщаващ числен показател. Такива възможности предлага само една точкова /бална/ система на измерване и оценка.

При такава система, отделните изисквания и показатели за културата на търговското обслужване ще трябва да получат определен брой точки според тяхната важност и значение и след сумирането на точките по всички показатели, ще се получава общия числен израз в точки на състоянието на културата на търговското обслужване.

Естествено, цялата тази точкова система на измерване и оценка ще трябва да бъде научно, компетентно и практически приложимо разработена, за да бъде нейното внедряване полезно и ефективно.

Чрез такава точкова система и чрез съответни нормативни критерии би било възможно правилното измерване и оценяване на качеството на труда на търговските работници.

в. Системи за заплащане количеството и качеството на труда на търговските работници, служителите и ръководните кадри.

Социалистическият принцип за разпределение според количеството и качеството на труда за работниците и служителите в търговските предприятия, се прилага посредством формите и системите на работната заплата.

Работната заплата представлява изразеният в парична форма дял на отделните работници и служители в тази част от националния доход, която е предназначена за разпределение между тях, в съответствие с количеството и качеството на вложения труд.

Размерът на работната заплата на отделния търговски работник трябва да зависи от резултатите на неговия индивидуален

труд, на труда на колектива в звеното, в който той работи и на целия съвкупен труд на обществото. Това определя голямата роля на работната заплата за създаването на материална заинтересованост у търговските работници и служители от резултатите както на личния, така и на колективния труд.

Равнището на работната заплата в търговията зависи от конкретните икономически и политически задачи, които държавата и обществото решават на отделните етапи от своето развитие, както и от обществената оценка за ролята и значението на вътрешната търговия като отрасъл на народното стопанство.

Индивидуалният размер на работната заплата в търговията, както и в другите отрасли на народното стопанство, би следвало да се определя в най-непосредствена зависимост от нарастването на индивидуалната производителност на труда. От своя страна, нарастването на средната работна заплата на колективите на търговските обекти и на търговските предприятия не трябва да се определя от нарастването на средната производителност на труда на същите колективи.

При установяване съотношението между темповете на нарастване на производителността на труда и на работната заплата, трябва да се изхожда от принципа: нарастването на производителността на труда да изпреварва нарастването на работната заплата.

Както и в другите отрасли на народното стопанство, така и в търговията, социалистическата държава провежда политиката на правилно, икономически обосновано диференциране равнището на работната заплата на отделните категории търговски работници и служаци, съобразно изискванията на закона за разпределение според труда. Основните фактори, определящи това диференциране са: различията в необходимата квалификация за отделните длъжности, различията в придобития опит от прослуженото време, различията в тежестта и условията на труда и пр. Това диференциране в основни линии се изразява чрез диференцирания размер на основната месечна заплата по матните таблици.

Чрез размера на основната матна месечна заплата обаче, не може да се изрази, оцени и заплати конкретното количество и качество на труда на отделните работници и служаци, които заемат една и съща длъжност по матните таблици. Това става

чрез прилагането на подходящи форми и системи за заплащане на труда.

Съгласно общия за всички народностопански отрасли Правилник за организацията на работната заплата и по-специално съгласно указанията на МВТУ, на предприятията, извървящи търговска дейност, се препоръчва да прилагат следните по-главни системи за заплащане на търговските работници и на ръководните кадри, специалистите и служителите в тези предприятия:

А. За работниците

а. Повременно-процентна-премиална система

Тази система се прилага за по-голямата част от търговските работници и за работниците в общественото хранене, следователно, нейното познаване и изучаване има най-голямо значение. Индивидуалната работна заплата при тази система се формира от следните части:

- повременна /постоянна/ част, която се начислява за отработеното време;
- процентна /променлива/ част, която се начислява в зависимост от реализирания стокооборот;
- премиална част, която се начислява в зависимост от изпълнението на показателя "Култура на търговското обслужване";
- доплащания, които се начисляват съгласно Кодекса на труда и други нормативни документи.

Най-голямо значение за образуването на общото трудово възнаграждение имат първата /повременната/ и втората /процентната/ части на заплата, които образуват повременно-процентна система на заплащане на труда.

Предварително основната заплата по четна таблица се разделя на два дяла в определено съотношение. Първият дял образува повременната част, а вторият дял - началната променлива част от заплатата. В указанията на МВТУ се препоръчва съотношението между дяловете на постоянната и променливата части да бъде за работниците в търговията на дребно 60:40, а за работниците в общественото хранене - 50:50.

Постоянната част се формира, като определеният за нея относителен дял се изчисли в абсолютна сума от основната заплата.

Процентната /променливата/ част се формира чрез процент /разценка/ на всеки 100 лева стокооборот. Най-важният момент за резултатите от прилагането на тази система е начинът на определянето размера на процента /разценката/. Този процент се изчислява, като началната променлива част от заплатата се изрази в процент от нормата за изработка по формулата променлива част x 100
норма за изработка

За да се получи по-ясна представа за начина на начисляването на повременно-процентната част от заплатата на търговския работник, ще бъде даден един условен цифров пример.

Пример: за илюстрация на техниката за начисляване на трудовото възнаграждение на търговски работници при повременно-процентна система на заплащане

Основната заплата на един продавач е 90 лв., от които е прието 60% да бъдат повременна /постоянна/ част, а останалите 40% да образуват началната променлива част на заплатата. Месечната норма за изработка, определена за работното място, на което работи този продавач е 6000 лв. /определена през базисната 1975 г./.

Да се изчисли колко лева средномесечно възнаграждение ще получи този продавач, ако реализираният от него стокооборот средномесечно е както следва:

през 1976 г. - 6420 лв.,				което представлява 7% прираст към нормата
през 1977 г. - 6780 лв.	"	"	13%	"
през 1978 г. - 7200 лв.	"	"	20%	"
през 1979 г. - 7680 лв.	"	"	28%	"
през 1980 г. - 8100 лв.	"	"	35%	"

Р е ш е н и е

Постоянната част от заплата ще бъде 60% от 90 лв. -

54 лв.

Променливата част от заплата ще бъде 40% от 90 лв. -

36 лв.

Размерът на процента /разценката/, по който ще се начислява променливата /процентната/ част от заплата ще бъде 0,60%
 $\frac{36 \times 100}{6000}$.

6000

Средномесечното трудово възнаграждение и неговият прираст по години са показани в следващата таблица:

Години	Реализиран средномесечен стокооборот	Прираст в % към нормата	Трудово възнаграждение		Прираст в % към основната заплата
			Съставни части	Обща сума	
1975	6000	-	постоянна част = 54 + 0,60% от 6000 лв. = 36	90	-
1976	6420	7	постоянна част = 54 + 0,60% от 6420 = 38,52	92,52	2,8
1977	6780	13	постоянна част = 54 + 0,60% от 6780 = 40,68	94,68	5,2
1978	7200	20	постоянна част = 54 + 0,60% от 7200 = 43,20	97,20	8
1979	7680	28	постоянна част = 54 + 0,60% от 7680 = 46,08	100,08	11,2
1980	8100	35	постоянна част = 54 + 0,60% от 8100 = 48,60	102,60	14

От примера се вижда, че между прираста на производителността на труда и прираста на работната заплата съществува строга функционална зависимост. Например, на 7% увеличение на производителността на труда отговаря 2,8% увеличение на работната заплата; на 20% - отговаря 8%; на 35% - отговаря - 14% и т.н. Обобщено тази зависимост може да се изрази така: - на всеки 1% от прираста на производителността на труда спрямо дълготрайната норма за изработка винаги отговаря 0,4% прираст на работната заплата спрямо началната основна работна заплата.

Ако началната променлива част вместо 40% бъде увеличена на 50%, то тогава при същите изходни данни в примера, размерът на началната променлива заплата не бъде 45 лв., а процентът на нейното набиране - $0,75\% \cdot \frac{45 \times 100}{6000}$. При това условие, заплата на продавача през 1980 г., когато той реализира средномесечно по 8100 лв. ще бъде: постоянна част 45 лв. + 0,75% от 8100 = 60,75 лв. или общо 105,75 лв. Тази заплата

показва 17,5% прираст спрямо основната. В този случай се вижда, че на всеки 1% от прираста на производителността на труда отговаря винаги 0,5% прираст на работната заплата.

Ако началната променлива част се увеличи още повече и се приеме примерно да бъде 70% от основната заплата, то тогава ще се получат такива обобщени резултати: на всеки 1% прираст на производителността на труда ще отговаря 0,7% прираст на работната заплата.

Следователно, колкото началната променлива част от заплата е по-голям дял от основната, толкова работната заплата расте по-бързо и темповете на растежа ѝ се приближават до тези на производителността на труда. Ако допуснем, че цялата основна заплата е променлива, то тогава работната заплата ще расте със същите темпове, с които расте производителността на труда спрямо дълготрайните норми.

От примера става ясно, че когато повременно-процентната система за заплащане на труда се изгради въз основа на правилно установени дълготрайни норми за изработка, тя има р е з у л т а т а, които могат да бъдат изразени и формулирани така:

а. Създава стимул към непрекъснато и системно увеличаване на производителността на труда, защото всеки нов прираст на изработката води до съответен нов прираст на работната заплата.

б. Поради това, че само част от работната заплата е променлива, тя отговаря напълно на важното народно стопанско изискване за по-бавен растеж на работната заплата от растежа на производителността на труда.

в. Системата е гъвкава, защото растежът на работната заплата може текущо да се регулира, чрез увеличаване или намаляване на променливата част, съобразно стопанската политика към търговията като отрасъл и съобразно възможностите на народното стопанство на всеки етап от неговото развитие.

г. Системата е гъвкава и по отношение възможностите за диференциран подход към различните търговски дейности, професии и стокови групи. Така например, за продавачите на стокови групи, при които има обективни възможности за по-голям прираст в изработката/стоки, задоволяващи културни нужди, стоки за до-

машно обзавеждане и др./, дялът на променливата част на заплатата може да бъде по-малък, а за столови групи с по-малки обективни възможности за растеж на изработката /хляб, обикновени хранителни стоки и др./, дялът на променливата част от заплатата може да бъде по-голям.

д. Системата е ясна, разбираема и дава възможност на търговските работници сами да изчисляват трудовото си възнаграждение. Когато нормата е дълготрайна и на тази основа процентът /разценката/ е неизменен, търговските работници са предварително на ясно, при каква изработка точно каква заплатата могат да получат. Тази яснота и сигурност е важна положителна черта на системата за заплащане.

Третата част на повременно-процентно-премиалната система за заплащане на труда е **п р е м и а л н а т а ч а с т .**

Премирането на работниците от търговската мрежа на дребно и общественото хранене се извършва по показателя "К у л т у р а н а т ъ р г о в с к о т о о б с л у ж в а н е".

Елементите на показателя "Култура на търговското обслужване" се определят, в зависимост от условията на конкретно полагания труд в съответния търговски обект. Примерно те могат да бъдат:

а. За работниците от магазините за хранителни и нехранителни стоки:

- поддържане на постоянна наличност от асортимент на стоки в съответствие с утвърдения минимум за обекта;
- недопускане на нарушения в теглото, цените и качеството на стоките;
- поддържане на образцов ред на работните места и магазините;
- спазване на санитарно-хигиенните изисквания за съхранението и продажбата на стоките;
- недопускане на основателни оплаквания от гражданите;
- други специфични изисквания.

б. За работниците от търговските зали на заведената за обществено хранене:

- поддържане на постоянен асортимент от ястия, съгласно утвърдения минимум;

- недопускане надписвания, нарушения в грамажа и цените;

- спазване правилата за сервиране;

- спазване на санитарно-хигиенните изисквания за съхранение и продажба на стоките;

- недопускане на основателни оплаквания от гражданите и др.

В. За касиерите в магазините и заведенията за обществено хранене;

- спазване на цените на продаваните стоки;

- своевременно и качествено изготвяне на отчетните документи;

- точно разплащане с клиентите;

- други специфични изисквания.

Г. За управителите на магазините и заведенията за обществено хранене.

- поддържане на утвърдения асортиментен минимум от стоки и ястия за магазина или заведенията;

- недопускане от работниците в обекта на нарушения в цените, грамажа и качеството на стоките и ястията;

- срочно и качествено изготвяне на установената отчетност;

- поддържане на обекта в образцов ред и хигиена;

- недопускане на основателни оплаквания от гражданите и др.

Источниците на информация за изпълнение на елементите по показателя "Култура на търговското обслужване" са:

- констатациите на гражданите, отразени в книгите за предложения и оплаквания;

- справките на управителите на търговските обекти и отговорниците на райони /браншове/;

- ревизионните книги на обектите и работните места;

- санитарно-хигиенният журнал на обекта;

- съставените актове от контролните органи по търговията;

- констатациите на обществения контрол.

Решението за премиране или санкциониране на търговските работници, включително и управителите на търговските обекти взема административното ръководство на предприятието, съгласувано с профкомитета.

Премиата се начислява и изплаща при изпълнение на всички елементи на показателя "Култура на търговското обслужване" и това става ежемесечно.

Премиата за изпълнение на показателя "Култура на търговското обслужване" за търговските работници не може да бъде повече от 25% от основната месечна заплата, а за работниците от образцовите обекти, супермаркетите и магазините със самообслужване - не повече от 30%.

Конкретният размер на норматива за начисляване на премиата се определя с вътрешните правила на търговското предприятие, съобразно възможностите му по фонда работна заплата.

Премирането /санкционирането/ се поставя в зависимост единствено от изпълнението на елементите по показателя "Култура на търговското обслужване".

При допуснато едно нарушение: по поддържането на измерителните уреди в изправност, при надвземане на суми, при неспазване на грамажа, на цените и качеството на стоките, виновните лица се лишават изцяло от премия.

При допуснато едно нарушение на който и да е от другите елементи на показателя "Култура на търговското обслужване", следващата се премия се намалява от 30 до 50% по преценка на административното ръководство и профкомитета.

При допуснати две нарушения на който и да е от другите елементи, виновните лица се лишават от премия.

При допуснати три и повече нарушения се налага санкция, изразена в намаляване на основната заплата /повременно-процентната заработка/.

Нормативите за премиране /санкциониране/ и начинът на премирането на търговските работници с ръководни стопански функции като: стоковед-изкупчик, стоковед-окачествител, доставчик, отговорник на район и други подобни, се извършва по същия ред, както за търговските работници, които пряко реализират стокооборота.

б. Процентна система

Тази система на заплащане на труда, която може да се нарече още чиста процентна система, се прилага:

- за търговските работници от разносната, развозната и сергийната търговия, назначени с трудов или комисионен договор;

- за търговските работници, назначени с трудов или комисионен договор, които обслужват дребната търговска мрежа /будки, лавки, павилиони и др./;

- за сервитьорите от заведенията от екстра и първа категория, трудът на които се заплаща от фонд " Сервиз ", съгласно специално издадена за целта наредба от Министерството на труда.

При тази система цялата индивидуална месечна заплата се формира въз основа на процент /разценка/ на 100 лева стокооборот.

Процентът /разценката/ се определя в зависимост от основната заплата по дадена таблица и определените норми за реализиране на стокооборот по стокони групи и работни места по формулата основна заплата x 100. При определянето на процентонима за изработка

та, допълнително могат да се вземат под внимание търговските отстъпки и надценки и необходимостта от специално насочване на материалния интерес.

На търговските работници, работещи по процентната система, с които предприятието има сключен трудов договор, доплащанията по Кодекса на труда и други нормативни документи се начисляват и изплащат въз основа на следващата се за месец основна заплата.

На търговските работници, работещи по процентната система, с които предприятието има сключен комисионен договор, не се начисляват и изплащат доплащания по Кодекса на труда и други нормативни документи.

Ако чистата процентна система на заплащане на труда се изгради въз основа на добре обосновани и дълготрайни норми за изработка, тя създава много силен материален стимул за увеличаване на производителността на труда, защото при нея работна-

та заплата расте пропорционално на растежа на производителността на труда. Но поради това, че тази система не отговаря на изискването за по-бавен растеж на работната заплата от нарастването на производителността на труда, тя има ограничена сфера на приложение и обхваща сравнително малка част от търговските работници.

Друга система, която представлява интерес специално за стоковедните кадри е

в. Повременно-премиалната система

Тази система се прилага за:

- търговските работници, които не участвуват пряко, но активно съдействуват за реализацията на стокооборота в поделенията, в които работят, или за които отговарят, като стоковед-окачествител, стоковед-закупчик, доставчик, отговорник на район и др.п.

- търговските работници от: СД "Горивни и строителни материали", търговските бази, търговията на едро и др.

Индивидуалната работна заплата при тази система се формира от две части:

- повременна заплата, начислявана в зависимост от основната заплата по ъмтна таблица или тарифни условия за действително отработеното време и

- ежемесечна премия, начислявана върху месечната основна заплата за изпълнение елементите на показателя "Култура на търговското обслужване".

Тези елементи за отделните категории работници са:

- за стоковед-закупчиците, стоковед-окачествителите, доставчиците, отговорниците на райони и др.п. - да са изпълнили в определения график заявките за стоките на обектите, които те обслужват ; - да не са допуснали доставки на лошокачествени стоки и други подобни;

- за търговските работници от търговските бази: - да не са допуснали доставки на лошокачествени стоки от производствените предприятия; - да е изпълнен графикът за експедиция на стоките по асортимент, десени, модели, разцветки и пр. ;

- за търговските работници от търговията на едро: - да е изпълнен графикът за реализиране на заявките на обектите за търговия на дребно по асортимент и качество; - да са постигнали намаляване на свръхнормативните стокови запаси.

Начинът на премирането при тази система е същият, както при търговските работници в търговията на дребно и в общественото хранене.

Освен разгледаните три системи за заплащане на труда в търговията и общественото хранене, в указанията на МВТУ са предвидени и други системи за заплащане на труда. Те се препоръчват да се прилагат за работниците от спомагателни и производствени дейности, извършвани от търговските предприятия и за други случаи с по-малък обхват и относително по-малко значение.

Б. За ръководните кадри, специалистите и служителите

Многофакторното формиране на индивидуалната работна заплата на ръководните кадри, специалистите и другите служители от административно-стопанския персонал на стопанските дирекции "Търговия" и другите търговски обединения, както и на техните подразделения /клогове и филиали/ се извършва посредством приложението на по време н о - п р е м и а л н а с и с т е м а н а з а п л а щ а н е н а т р у д а .

При тази система на заплащане индивидуалната работна заплата на посочените категории персонал се образува от:

- основна заплата по щатна таблица за действително отработено време;

- доплащания по Кодекса на труда и други нормативни актове;

- премии за изпълнение и преизпълнение на определени количествени и качествени показатели.

За ръководните кадри, специалистите и другите служители от централното управление на стопанските дирекции "Търговия" и другите търговски обединения, се определят следните показатели, нормативи и условия за премиране:

Показатели за премиране:

Първи показател - изпълнение и преизпълнение на плана за общия доход на обединението.

Втори показател - изпълнение и преизпълнение на плана за условния обем на оборота от всички дейности на обединението.

Условният обем на оборота на обединението се изчислява, като се използват следните приравнителни коефициенти:

- 1 лев стокооборот от търг.мрежа на дребно = 1 лев
- 1 " " от готови стоки в общ.хр. = 2 лева
- 1 " " от кухненска продукция " = 4 лева
- 1 " промишлена продукция по ф.з.ц. = 4 лева
- 1 " приход от всички останали дейности = 1 лев
- 1 лев стокооборот, реализиран извън населеното място, в което е седалището на търговското обединение = 1,2 лв.

Нормативите за премиране /точният размер на премията/ се определят най-напред за 100% изпълнение на плана за всеки от възприетите показатели и след това за всеки 1% преизпълнение на плана за същите показатели.

На ръководните кадри и специалистите от всички отдели и служби на стопанските дирекции "Търговия" и другите т ъ р - г о в с к и о б е д и н е н и я, премията по възприетите показатели и нормативи се начисляват при изпълнение на следното условие за премиране:

- да са изпълнени запланиваните мероприятия за подобряване културата на търговското обслужване в клоновете на обединението.

Оценката за изпълнението на утвърдените с плана мероприятия за подобряване културата на обслужването в клоновете се дава от отдел "Търговия и услуги" при окръжния народен съвет.

Премията по възприетите показатели и нормативи за премиране се изплаща изцяло, ако всички мероприятия по плана за съответното тримесечие са изпълнени качествено.

Когато не е изпълнено едно от планираните мероприятия за подобряване културата на търговското обслужване, премията се намалява с 50%, а при две и повече неизпълнени мероприятия премия не се начислява.

Премията се намалява с 50% или изцяло се отнема и в случаите, когато планираните мероприятия за подобряване културата

на обслужването са изпълнени, но оценката за тяхното изпълнение е незадоволителна. Оценката е незадоволителна, когато мероприятията са изпълнени формално или без необходимите грижи, организация, планомерност, целесъобразност, поради което не са дали необходимия ефект.

За ръководните кадри, специалистите и другите служители в клоновете на СД "Търговия" и другите търговски предприятия, извървящи пряко стопанска дейност, са определени следните показатели, нормативи и условия за премиране:

Първи показател за премиране - изпълнението и преизпълнението на плана за условия обем на оборота от всички дейности /изчислен по същия начин, както е посочено за обединенията/.

Втори показател - изпълнението и преизпълнението на плана за балансовата печалба или за общия доход на търговското предприятие.

Нормативите за премиране /санкциониране/ по възприетите показатели се определят най-напред за 100% изпълнение на плана и след това за всеки 1% преизпълнение на плана по същите показатели. Нормативът за преизпълнението е в същото време и норматив за неизпълнение, по който се начислява санкцията.

Максималните размери на общата премия по двата показателя за премиране на ръководните кадри, специалистите и другите служители от търговските предприятия /клоновете на СД "Търговия" и др./ не могат да бъдат по-големи от: 50% за търговските предприятия от I категория; 40% за II категория и 30% за III категория предприятия, а максималните размери на санкцията са съответно 20%, 15% и 10%.

Премията по възприетите показатели и нормативи се начисляват при изпълнение на следното условие за премиране:

- да са изпълнени заплануваните мероприятия за подобряване културата на търговското обслужване в поделенията и търговските обекти на предприятието.

Съставянето на плана за мероприятията по подобряване културата на обслужването, утвърждаването му, частичното или изцяло лишаване от премия при неизпълнението на същия, се уреждат по реда и начина, указан за административно-стопански персонал на търговските обединения.

Премирането и санкционирането на ръководните кадри, специалистите и другите служители се извършва годишно в рамките на наличните средства по фонд "Допълнително материално стимулиране".

Условието "Култура на търговското обслужване", респективно "качество на изпълняваната работа" се счита изпълнено общо за годината, когато през нито едно от тримесечията съответните служители не са били лишени изцяло от премия за изпълнение на тези условия.

Г л а в а XII

РАЗХОДИ ЗА СТОКОВОТО ОБРЪЩЕНИЕ

1. Същност и икономически характер на разходите за обръщение

Всички разходи на жив и овеществен труд, извършвани във връзка с осъществяването на стокното обръщение, изразени в парична форма, се наричат разходи за обръщението.

Разходите за обръщението възникват във връзка с необходимостта да се доведат стоките до потребителите и да се реализират. По отношение на стоките за лично потребление разходите за обръщението се извършват главно от търговските предприятия на едро и дребно и се възстановяват за сметка на търговските отстъпки на едро и дребно. Една част от разходите за стокното обръщение се поемат от промишлеността. Това са разходите по пласмента на готовата продукция до мястото и момента, където и когато стоките се поемат от търговските предприятия.

Разходите за обръщението при изкупуването на селскостопанската продукция се поемат главно от изкупувателните предприятия, а една част от тях се поемат от производителите на тази продукция: ТКЗС, ДЗС, кооператорите и други. Освен това производителите на селскостопанската продукция понасят разходите за продажбата на своята продукция на кооперативните пазари.

Разходите за обръщението обхващат следните основни групи:

а. заплащането на труда на търговския персонал, зает в сферата на обръщението;

б. заплащането на разни видове услуги, които другите отрасли на народното стопанство оказват на търговията /транспорти, съобщителни, комунални и др./;

в. заплащането на употребените в сферата на обръщението материали средства /упаковачни и амбалажни материали, електроенергия, амортизация на основните фондове и пр./;

г. стойността на стокните загуби, които произлизат от

превозването, съхраняването и продажбата на стоките.

Паричните разходи, които не са свързани със стокното обръщение, макар и да се извършват от търговските предприятия, не се включват в разходите за обръщението. Такива разходи са: загубите от злоупотреби, кражди, разхищения, дебиторска задължителност, стихийни бедствия и други причини, които не са свързани и не са резултат от процеса на стокооборота; разходите за различни видове помощи и награди за работници и служители, за физкултура и спорт, за художествена самодейност, за организиране на тържества и други. Тези разходи се извършват за сметка на печалбата или се покриват за сметка на специалните фондове на търговските предприятия.

Учението на Маркс за икономическата същност и класификацията на разходите за обръщението на капиталистическата търговия има голямо значение за правилното научно разбиране на същността на разходите за обръщението при социализма.

В съответствие с характера на разходите за обществен труд в търговията, разходите за обръщението се делят на два вида:

1. Разходи, свързани с продължаването и завършването на процеса на производството в сферата на обръщението, наречени допълнителни разходи за обръщението.

2. Разходи по осъществяването на смяната на формата на стойността, наречени чисти разходи за обръщението.

Това деление на разходите за обръщението дава възможност да се установи границата между сферата на материалното производство и нематериалната сфера и чрез това правило да се определи величината на националния доход, създаван в сферата на обръщението. На практика обаче, при планирането и отчитането на разходите за обръщението такова деление не се прави.

Към допълнителните разходи за обръщението се отнасят разходите, които търговските предприятия и организации правят по транспортирането и съхраняването на стоките, по тяхното дообработване, сортиране, опаковане и пр. Източник за възстановяване на допълнителните разходи за обръщението е трудът, изразходван в тези процеси, който участва в създаването на стойността на стоките.

Чистите разходи за обръщението се обуславят от стоката форма на продукта и от функцията на търговията по осъществяването на смяната на формата на стойността. Към тях се отнасят разходите, свързани с осъществяването на покупко-продажбата на стоките, с воденето на отчетността и паричното обръщение, с организацията на рекламата и пр. За разлика от допълнителните разходи, чистите разходи не увеличават стойността на стоките и се възстановяват за сметка на чистия доход, създаван в отраслите на материалното производство, включително и от производителните процеси в самата търговия.

Допълнителните разходи за обръщението са свързани с най-трудоемките процеси в търговията и затова заемат по-голям дял от разходите. Обаче през последните години общественото необходимите чисти разходи за обръщението проявяват тенденция на по-бързо нарастване. Непрекъснатото разширяване и усложняване на асортимента на стоките, подобряването на качеството на обслужването, предизвиква бързо нарастване на чистите разходи по редица статии, като например - за реклама, за разширяване на площите за излагането на стоките, за изучаването на търсенето, за организацията на допълнително обслужване на купувачите и др.

Относителното тегло на чистите разходи за обръщение може да нараства и за сметка на съответно намаляване на допълнителните разходи. Така например, развитието на социалистическата търговия и подобряването на качеството на обслужването на населението, изисква във все по-голяма степен процесът на производството на стоките да се завършва в самата промишленост. Например, опаковката и фасовката на стоките, за разлика от тяхното транспортиране и съхраняване, не е свързана органически с процеса на стокото обръщение. Тя може и трябва да се извършва в сферата на производството. Увеличаването на производството на фабрично претеглени и опаковани стоки се съпровожда от прехвърлянето на тези разходи от търговията в промишлеността.

Социалистическият начин на производство обуславя принципно различие на икономическата същност на разходите за обръщението при социализма от разходите на капиталистическата търговия.

При капитализма разходите за обръщение са свързани с функционирането на търговския капитал, който осъществява про-

дажбата на стоките само за да извлече най-голяма печалба. Принципиалното отличие на разходите за обръщението на социалистическата търговия се състои в това, че в тях няма място за разходи, свързани с експлоатация, конкуренция и спекулация. При социализма разходите на труд и средства в търговията имат за цел да осигурят най-пълно задоволяване на растящото платежоспособно търсене на потребителите и да създадат максимум удобства на населението при покупката на стоките.

В капиталистическата търговия преобладаващо място заемат чистите разходи за обръщението, породени от разточителството на обществен труд. Особено големи са разходите за реклама. В Съединените щати например, разходите за реклама растат по-бързо, отколкото стокооборотът на дребно. Докато през 1951 г. тези разходи са били 6,4 милиарда долара, то през 1965 г. те достигат 15 милиарда долара.

Анархията на капиталистическото производство и обръщението, ожесточената конкурентна борба и гонитбата на монополите за получаване на максимална печалба, води не само до постоянно нарастване дяла на чистите разходи, но и до превръщането на една част от допълнителните разходи в чисти разходи. Така например, в капиталистическото стопанство постоянно съществуват трудности по реализацията на стоките, обусловени от изоставането на покупателната способност на трудещите се от производството. Нарастването на стоките запаси по тази причина вече не е условие за непрекъснатост на процеса на обръщението, а следствие на това, че стоките не могат да се продадат. Разходите по съхраняването на такива запаси от допълнителни стават чисти разходи за обръщението.

При социализма се създават необходимите условия за постигането на съответствие между търсенето и предлагането, а също така и между развитието на производството и растежа на платежоспособното търсене на населението. Това е най-важното условие за намаляването на разходите, свързани с непосредствената реализация на стоките. Преимущество на социалистическата търговия е относително по-малкият дял на чистите разходи при нейното функциониране. Наличието на нерационални чисти и допълнителни разходи при социалистическата търговия се обуславя не от нейната природа, а от недостатъците на отделните тър-

говски предприятия и търговски системи.

В условията на социалистическата търговия разходите за обръщението се определят планово, което създава възможност да се обслужва растящия стокооборот със значително по-малко средства, отколкото при капитализма. В Съединените щати разходите за обръщението само в търговията на дребно представляват средно около една трета от стокооборота на дребно, докато в социалистическите страни тези разходи възлизат на 6-7% от стокооборота на дребно.

В разходите за обръщението на капиталистическата търговия или липсват или заемат незначително място разходите за обществено осигуряване, разходите за подготовка на кадри, за охрана на труда и други подобни. Буржоазните икономисти се отнемат да защитят капиталистическата търговия от обвинения в разсточителство, като разглеждат разходите за обръщението като една разновидност на разходите за производството. Те се опитват да оправдаят увеличението на разходите за обръщението в уложиването на функциите на търговията и с невъзможността да се прилагат рационализации при извършването на търговската дейност.

2. Показатели на разходите за обръщението и значение на тяхното изменение

Разходите за обръщението се измерват и изразяват при тяхното планиране, отчетане и анализиране в следните показатели:

1. Абсолютна сума на разходите.
2. Равнище /ниво, уровень/ на разходите.
3. Размер на снижението на разходите /или увеличението/.
4. Темп на снижението на разходите /или увеличението/.
5. Абсолютна икономия /презход/ на разходите.
6. Относителна икономия /презход/ на разходите.

Техниката на изчисляване и познавателното значение на тези показатели е както следва:

1. Абсолютна сума на разходите за обръщението е сумата на всички разходи, изразени в лева. Този показател сам за себе си, без да се свърже с обема на стокооборота, за който се отнася, няма особено познавателно значение.

2. Равнището на разходите за обръщение се изчислява, като абсолютната сума на разходите се умножи по сто и полученото се раздели на стокооборота, т.е. прилага се формулата

$$\frac{\text{абсолютна сума на разходите} \times 100}{\text{стокооборот}}$$

Следователно, този показател изразява колко лева и стотинки разходи се правят на всеки 100 лева стокооборот. В практиката и литературата този показател се нарича още "ниво" или "уровен", но правилното и точно наименование е "равнище".

Равнището на разходите за обръщение има голямо познавателно значение, защото неговото изменение между отчет и план или между отчетен и базисен период дава представа при съпоставими условия /на всеки 100 лв. стокооборот/, за подобряването или влошаването на работата по отношение на разходите за обръщението.

3. Размерът на снижението /увеличението/ на разходите се изчислява като разлика между отчетното и плановото или между отчетното и базисното равнище на разходите. Когато отчетното равнище е по-ниско от плановото или базисното, имаме размер на снижение, а когато отчетното равнище е по-високо - имаме размер на увеличение на разходите.

Размерът на снижението /увеличението/ на разходите изразява колко стотинки икономия или преразход сме направили за всеки 100 лв. стокооборот по отчета спрямо плана или спрямо базата. Този показател не е съпоставим, защото размерът на снижението се изчислява от различно равнище и следователно, не може да има еднакво значение като резултат.

4. Темп на снижението /увеличението/ на разходите. Изчислява се, като размерът на снижението се изрази в проценти от плановото или базисното равнище на разходите по формулата

$$\frac{\text{размер на снижението} \times 100}{\text{планово/базисно/равнище}}$$

Този показател е съпоставим и изразява по-верно и по-точно приноса или вината на търговското предприятие или магазин по отношение на разходите за обръщението.

Разликата в значението между показателите размер и темп на снижението може да се илюстрира със следния условен

пример:

	<u>Предприятие "А"</u>	<u>Предприятие "Б"</u>
Равнище на разходите-базисно	15 %	40 %
Равнище на разходите-отчетно	<u>14 %</u>	<u>38 %</u>
Размер на снижението	1 %	2 %
Темп на снижението	$\frac{1 \times 100}{15} = 6,672\%$	$\frac{2 \times 100}{40} = 5\%$

От примера се вижда, че по показателя "Размер на снижението" предприятието "Б" има два пъти по-високо постижение, но по показателя "Темп на снижението", по-високо постижение има предприятието "А". Правилно е да се правят сравнения и изводи по съпоставимия показател - темп на снижението, и в случая изводът е, че предприятието "А" има по-голямо постижение.

5. Абсолютната икономия или преразход се изчислява като разлика между отчетната абсолютна сума и плановата или базисна абсолютна сума на разходите за обръщението. Когато отчетната абсолютна сума е по-ниска от плановата /базисната/ няма икономия и обратно. Този показател е несъпоставим, защото не се взема предвид стокооборотът, за който са направени разходите и затова няма особено познавателно значение.

6. Относителна икономия или преразход. Този показател може да се изчисли по два начина, а именно:

а. размерът на снижението на разходите се умножава по фактическия реализирания стокооборот и полученото се дели на 100;

б. най-напред се намира коригираната планова или базисна сума на разходите. Това става, като плановото /базисното/ равнище на разходите се умножи по фактическия реализирания стокооборот и полученото се раздели на 100. След това, така получената коригирана абсолютна сума на разходите се сравнява с фактическата сума на разходите по отчета. Ако фактическата сума е по-ниска от коригираната планова /базисна/ сума, нямаме относителна икономия. Ако фактическата сума по отчета е по-висока от коригираната планова /базисна/ сума, нямаме относителен преразход. Полученият резултат при двата

начина на изчисление трябва да бъде еднакъв.

Този показател има голямо познавателно значение, защото изразява реалната икономия или реалния преразход, по отношение на разходите за обръщението.

В приведенния условен цифров пример, от едни и същи изходни данни за стокооборота и сумата на разходите, са изчислени всички показатели на разходите за обръщението за две последователни години.

Основният показател - равнището на разходите, като процентно отношение на разходите към стокооборота отразява ефективността на разходите по отношение на количеството на продадените стоки. Но това не е достатъчно. При оценката на показателя ефективност на разходите за обръщението, необходимо е да се има предвид и качеството на услугите, оказвани от търговците на населението. Под ефективност на разходите за обръщението трябва да се разбира сумата на разходите за осъществяване на единична висококачествена търговска услуга /един обслужен купувач, една продажба и пр./. Практически това трудно може да се установи и измери, но винаги съществува като проблем и не трябва да се забравя при анализа и оценката на разходите за обръщението.

№	Показатели	1973 г.	1974 г.	1975 г.
	Стокооборот	1 000 000	1 100 000	1 200 000
1.	Абсолютна сума на разходите	60 000	67 000	71 800
2.	Равнище на разходите	6 %	6,091%	5,900%
3.	Размер на снижение /увеличение/	-	+0,091%	-0,191%
4.	Темп на снижение /увеличение/	-	+1,520%	-3,140%
5.	Абсолютна икономия /пъразход/	-	+7000	+4800
6.	Относителна икономия /пъразход/	-	+1000	-1292

Основните показатели, които характеризират състоянието на качеството на търговското обслужване са: времето, изразходвано от купувачите за покупка на необходимите им стоки; удоб-

ствата, създавани при търговското обслужване и пр.

Подобряването на качеството на търговското обслужване трябва да се разглежда като постоянно действащ процес, а това изисква планомерно повишаване на разходите, свързани с културата на търговията.

Задачата за повишаването на качеството на търговското обслужване не намалява значението на проблема за икономии в търговията. Този проблем се отнася до всички видове разходи за обръщението. Разходите за потреблението могат да се снижават и при намаление на равнището на разходите за обръщението. Затова могат да съдействуват: увеличаването на фабрично паке-тираните и фасовани стоки, увеличаването на специализираните търговски обекти, усъвършенстването на формите на търговско-то обслужване, нарастването на механизацията на труда и квалификацията на търговските работници и др. Тези процеси дават възможност не само да се подобри обслужването на населението, но и да се намалат разходите за обръщението на стоките.

Особено внимание заслужават разходите, които непосредствено не са свързани с качеството на търговското обслужване на населението. Към тях може да се отнесат транспортните разходи, стоките загуби, разходите за плащане на лихви, разходите за амбалаж, административно-управителните разходи и др.

3. Класификация, структура и групиране на разходите за обръщението

Разходите за обръщението са многобройни и многообразни. Нуждите на планирането, отчетността, анализа, контрола и научното изследване изискват те да бъдат обособени в еднородни по своя характер и по своето съдържание групи, т.е. да бъдат класифицирани.

Действащата сега у нас класификация е утвърдена с Инструкцията за планиране и отчетане на разходите за обръщението издадена от Държавния комитет за планиране, Министерството на финансите и Държавното управление за информация.

Според вида на търговската дейност на предприемачията /организацията/, разходите за обръщението се разпределят на:

- а. разходи за търговия на едро;
- б. разходи за търговия на дребно;

в. разходи за общественото хранене;

г. разходи за изкупуването.

В предприятията, които имат разнообразна търговска дейност /търговия на едро, търговия на дребно, обществено хранене и изкупуване/, разходите за обръщението се разпределят на преки и непреки.

Разходите за обръщението са планови и отчетни. Плановите разходи за обръщението се установяват въз основа на плана за стокооборота, респективно обема на реализацията на селско-стопанските произведения, плана по труда, плана за търговската мрежа и др. Отчетните /фактическите/ разходи за обръщението се установяват след изтичане на отчетния период въз основа на счетоводни данни.

Номенклатурата на статиите за разходите за обръщението е следната:

1. Заплати
2. Начисления върху заплатите за ДОО
3. Транспортни разходи:
 - а. по доставката на стоките
 - б. по реализацията на стоките
4. Разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхраняване на стоките, за гориво и електроенергия за производствени нужди.
5. Разходи и загуби от амбалаж
6. Загуби от стоки:
 - а. в допустимите норми
 - б. над допустимите норми /само за отчета/
7.
8. Наеми, амортизация, поддържане и текущ ремонт
9. Канцеларски разходи
10. Командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания
11. Глоби, неустойки и денгуби /само за отчета/
12. Други разходи

Всичко разходи:

Съдържанието на статите на разходите за обръщението е следното:

Заплати. Тук се включват:

а. заплатите на търговския персонал, изплащани от нормативния фонд "Работна заплата" съгласно утвърдените вътрешни наредби за организация на работната заплата;

б. заплатите на търговския персонал от разносната търговия и билкоизкупуването;

в. заплатите на персонала от неписъчния състав, ангажиран в търговската дейност на предприятието /организацията/.

Заплатите на извънтърговския персонал и на неписъчния състав, ангажиран в извънтърговска дейност на предприятието се включват в съответните статии на разходите за обръщението в зависимост от вида на извършената работа.

В транспортните разходи се включват всички видове разходи по превоза и преноса на стоките и амбалажа, в който се транспортират стоките от мястото на доставката до мястото на съхраняването и продажбата им, разходите за превоз на празния амбалаж и др.

Разходите за превоз в зависимост от това, с какви транспортни средства се извършва са:

- разходи за железопътен, воден и въздушен транспорт;
- разходи за чужд автомобил, коларски и друг превоз;
- разходи за услуги от собствен автомобил, коларски, самарски и друг превоз по определените тарифи или по себестойност.

В статия 4-та се отнасят разходите за дообработка, сартировка, опаковка и съхранение на стоки, както и горивото за приготвяне на ястията в заведенията за обществено хранене.

В статия 5-та "Разходи и загуби от амбалаж" се включва дебитното салдо от разходите и приходите от операции с неживнетарен и малощен и малотраен инвентарен амбалаж.

В статия 6-та "Загуби от стоки в подстатия а/ се отчитат загубите от допустимите /естествени/ фири и липси от изсушаване, разпиляване, разливане, нарязване, изветряване, счупване и др. при транспортирането, съхраняването, дообработката и продажбата на стоките. За размера на тези стокови загу-

би са създадени по законодателен ред норми и начини за изчисляването им. Тук се отчитат и законоустановените норми и загуби от търговски риск при магазините на самообслужване и на открит показ.

В подстатия б/ се отчитат загубите от стоки над допустимите норми /само за отчета/. Включва се стойността на стоките загуби при превоз, съхраняване, дообработка, сортировка и продажба, които не са от категорията на естествените фирми и липси и за които не са предвидени законни норми. Такива са: загубите от счупване, брак и повреди на стоките, загубите от унищожени или преоценени стоки, вследствие развалянето или понижаването на качеството им, загубите от допълнително тегло на амбалажа и загубите от фирми и липси на стоки над допустимите норми.

По статия 8-ма се отнасят разходите за поддържане на помещениата и инвентара, за текущ ремонт и пр. в търговските обекти и административните сгради, както и всички местни данъци и такси.

По статия 12-та "Други разходи" се включват всички разходи, произтичащи от редовната дейност на предприемачето, но невключени в предшествуващите статии. Към тях се отнасят разходите за конференции и събрания, свързани с непосредствената стопанска дейност, за публикации, за поддържане на лаборатории, за експертизи и анализи, разходите за техническата безопасност и охрана на труда, разходите по монтиране, демантиране и транспортиране на временни складове, навеси, павилиони, бараки, сергии и будки и др.

Разходите за обръщението могат да бъдат разглеждани и анализирани и по отношение на тяхната структура. С т р у к т у р а т а н а р а з х о д и т е за отделните подотрасли на търговията е различна.

Така например, за търговията на дребно и за общественото хранене най-голям относителен дял имат разходите за заплати, които за търговията на дребно възлизат средно на 35-40%, а за общественото хранене - 55-60% /включително начисленията за ДОО/ от всички разходи. На второ място по относителното си тегло са транспортните разходи, които представляват средно около 17-18% от всички разходи. Следват разходите за наем, аморти-

тизации, поддържане и текущ ремонт. На четвърто място са разходите за дообработка, съхраняване и опаковка и т.н. После следват останалите разходи с по-малко относително тегло. За търговията на едро най-голям относителен дял имат разходите за транспорт, след тях - разходите за заплати и т.н.

Разходите за обръщението могат да бъдат г р у п и - р а н и по различни признаци.

В зависимост от това дали могат да се отнесат пряко за отделни дейности /дребно, едро, обществено хранене и пр./ или за отделни търговски обекти /магазини, заведения и пр./ или най-после за отделни видове и групи стоки разходите биват:

а. преки разходи - тези, които могат да се отнасят направо към определена търговска дейност, определен търговски обект или определена група стоки;

б. общи разходи - всички останали разходи, които се правят общо и не могат да се отнесат направо към определена дейност, обект или групи стоки.

Делението на разходите на преки и общи, както и разпределението на общите разходи между отделните дейности и пр., дава възможност да се установят разходите не само за всяко предприятие като цяло, но и за всяка търговска дейност, за всеки обект и за всяка стокова група поотделно. Това има значение за правилното внедряване на вътрешната стопанска сметка по дейности и обекти, както и за правилното установяване на търговските отстъпки и надбавки по групи стоки.

Разпределението на общите разходи по дейности и обекти може да се извърши по един от следните начини: а/ пропорционално на фонда работна заплата; б/ пропорционално на преките разходи и в/ пропорционално на стокооборота. Предоставя се на търговските предприятия сами да определят кой от тези начини да използват като най-подходящ при техните конкретни условия на работа.

В зависимост от това каква е връзката и обусловеността им от обема на стокооборота, разходите за обръщението биват:

- а. условно-постоянни и
- б. променливи.

Условно-постоянни са тези разходи, които до известна степен не зависят от измененията на обема на стокооборота, или много малко се влияят от неговите изменения. Характерно за тези разходи е, че те относително запазват абсолютната си сума независимо от това, дали планът за стокооборота е изпълнен, преизпълнен или неизпълнен. Разбира се, когато тези разходи се разглеждат в динамика се установява, че по-значителните изменения в обема на стокооборота предизвикват съответни промени и в условно-постоянните разходи.

Променливи са тези разходи, които се променят в една или друга степен /пропорционално или по-бавно/ при изменения в обема на стокооборота.

Към условно-постоянните разходи се отнасят:

- а. заплатите на работниците и служителите, които са на повременна система на заплащане;
- б. наемите, амортизациите, поддържането, телеграфните и телефонни разходи;
- в. командировките, поддържането на собствен лек транспорт и служебните пътувания;
- г. административно-управителните разходи и др.

Към променливите разходи се отнасят:

- а. заплатите на търговските работници при чиста процентна или повременно-процентна система на заплащане, изградени на базата на дълготрайни норми за изработка;
- б. транспортните разходи;
- в. разходите за дообработка, сортировка, съхранение и опаковка на стоките;
- г. разходите и загубите от амбалаж;
- д. загубите от стоки и др.

Независимо, че делението на разходите на променливи и условно-постоянни има в известна степен условен характер, то спомага да се разкрива зависимостта между разходите за обръщение и обема на стокооборота. Освен това, при това деление става възможно да се направи задълбочен анализ и е предпоставка за правилното планиране на разходите по отделни елементи на разходите и по отделни видове стоки.

4. Фактори, определящи равнището на разходите за обръщение

Основният показател на разходите за обръщението - равнището на разходите, се образува под влиянието на различни фактори.

В зависимост от мащаба, в който действуват, факторите биват: а/ фактори от национален мащаб и б/ фактори, които действуват само в мащаб на отделните търговски предприятия.

От гледна точка на извършване на правилен анализ, изводи и оценки, факторите могат да бъдат групирани на: а/обективни, т.е. независещи непосредствено от добрата или лошата работа на търговските работници или ръководители и б/субективни, т.е. зависещи непосредствено от качеството на работата на търговските работници и ръководителите на обектите и предприятията.

Факторите, действащи в национален мащаб са, както следва:

1. Непрекъснатият растеж на общия обем на стокооборота. Този фактор действува благоприятно за снижение на равнището на разходите за всички търговски предприятия в страната, защото общата сума на разходите расте по-бавно от растежа на обема на стокооборота. Този по-бавен растеж на разходите се обуславя от наличието на условно-постоянни и непропорционално променливи разходи за обръщението.

2. Приближаването на производството до районите на потреблението. В това отношение от особено значение е мястото на производството на основните стоки за масово потребление, като: зеленчуци, плодове, мляко и други. Провежданата политика за съсредоточаване производството на тези стоки около големите потребителни центрове, чрез създаване на зеленчукови пояси, големи млечни ферми и пр. е благоприятен фактор за снижаване равнището на разходите и по-специално по статията "транспортни разходи".

3. Развитието и усъвършенствуването на всички видове транспорт - благоприятен фактор за снижение равнището на разходите за обръщение.

4. Рационализацията на стокопродвиждането и създава-

не на звенността - също благоприятен фактор.

5. Непрекъснатото подобряване качеството на произведените стоки. Чрез това се улесняват продажбите, ускорява се стокообръщаемостта и оттам се намаляват редица статии на разходите.

6. Внедряване и разширяване на фабричната дообработка, дребната разфасовка и пакуване на стоките. Това е благоприятен фактор с много голям ефект за увеличаване производителността на труда и за относително снижение на разходите за работна заплата.

7. Изменение цените на материалите, използвани в търговията, като: амбалажни материали, гориво, канцеларски материали, домакински и строителни материали за поддържане, хигиена, текущи ремонти и пр. При намаляване на цените това е благоприятен фактор, а при увеличение - неблагоприятен фактор върху равнището на разходите.

8. Изменение цените на външните услуги, ползвани от търговията, като: ваеми, транспортни, пощенски, комунални и други услуги. И този фактор може да бъде благоприятен или неблагоприятен, в зависимост от това в каква посока се изменят цените на тези услуги.

9. Намаляване цените на стоките, обект на търговията. Този фактор съдействува за увеличаване равнището на разходите за обръщение. При намаление на цените на стоките, за реализирането на всеки 100 лева стокооборот е необходимо да се продадат физически /натурално/ повече стоки, а голяма част от разходите са свързани не с цената, а с натуралното количество на стоките, като например: транспортните разходи, разходите за дообработка, съхраняване и опаковка, разходите за амбалаж и др. По този начин за реализирането на 100 лева стокооборот при намалени цени на стоките разходите се увеличават.

При евентуално увеличение на цените на някои стоки, равнището на разходите за обръщението, поради изложените зависимости, се намалява.

10. Изменение в структурата на стокооборота. Най-общата структура, т.е. отношението между хранителните и нехранителните стоки, систематически се изменя в полза на нехранителните стоки.

телните стоки. Това изменение влияе благоприятно за снижение на общото равнище на разходите за цялата търговия в страната, а също и за търговски предприятия и организации, реализиращи стокооборот от двете групи стоки. Това е така, защото отделно взето равнището на разходите само за нехранителни стоки е значително по-ниско, отколкото равнището на разходите само за хранителните стоки. Също така и систематическото изменение на структурата на стокооборота от нехранителните стоки в полза на стоките, задоволяващи културни нужди, за обзавеждане и с дълготрайна употреба, влияе благоприятно за снижение на равнището на разходите, защото поради сравнително по-високата стойност на тези стоки, тяхното равнище на разходите е по-ниско от средното равнище на всички нехранителни стоки.

Всички посочени фактори от национален мащаб действуват независимо от качеството на работата на търговските работници и ръководителите на отделните търговски предприятия и организации. Поради това те могат да се считат за обективно действувачи фактори. Влиянието на тези фактори за снижението или за увеличението на равнището на разходите на предприятието или организацията не трябва да се счита нито като заслуга, нито като вина на търговските работници или ръководителите.

Фактори, действувачи само в мащаб на отделните търговски предприятия и организации са:

1. Степента на изпълнението на плана по стокооборота на търговското предприятие или организация. При неизпълнение на плана по стокооборота обикновено фактическото равнище на разходите ще надвишава плановото равнище /при икономически обосновано и правилно изчислено планово равнище/. Причината за това явление е наличието на условно-постоянни и променливи разходи, които не се намаляват пропорционално по намалението на фактическия стокооборот спрямо плановия стокооборот. Следователно, стокооборотът се намалява, намаляват се и разходите, но с по-бавен темп и в резултат на това равнището на разходите на 100 лева стокооборот се увеличава.

Когато планът по стокооборота се преизпълнява, получава се също обратното - стокооборотът се увеличава спрямо пла-

на к сумата на разходите също се увеличава спрямо плана, но с по-бавни темпове, пак поради наличието на условно-постоянни и променливи, но не в права пропорция със стокооборота разходи. В резултат на това, фактическото равнище ще бъде по-ниско, отколкото плановото равнище.

2. Проведянето на режим на икономии за електрическа енергия, гориво, канцеларски материали, пощенски, телеграфни и телефонни услуги, командировки и собствен лек транспорт и по всички други елементи на разходите, при които е възможно и целесъобразно да се провежда режим на икономии. Очевидно е, че влиянието на този фактор ще бъде благоприятно за снижение равнището на съответните статии от разходите, а чрез това и за снижение на общото равнище на разходите на търговското предприятие .

3. Съотношението между темповете на увеличението на производителността на труда и на средната работна заплата. При постигане на благоприятно съотношение в полза на производителността на труда /както е например при прилагане на повременно-процентната система на заплащане на труда/, равнището на разходите за заплати се намалява.

4. Организацията и степента на използване капацитета на транспортните средства, новата техника и изобилие на цялата материално-техническа база. При добра организация и при висока степен на използване капацитета на материално-техническата база, равнището на разходите по съответните статии ще се снижава.

5. Скоростта на обръщението на стоковите запаси. При ускоряване на стокообръщаемостта, разходите за стокови загуби, лихви и частично по някои други статии се намаляват на всеки 100 лева стокооборот. При забавяне на стокообръщаемостта ефектът е обратен.

Посочените фактори, действащи в мащаб на отделните търговски предприятия и организации, зависят предимно от качеството на работата, от уменията, от способностите, от моралната и материална заинтересованост на търговските работници и ръководните кадри и затова тези фактори могат да бъдат считани като субективни.

С оглед на този субективен характер на посочените фактори, трябва да се обърне особено внимание на тях, и доколкото не се стига до влошаване на търговското обслужване, да се провеждат системни мероприятия, чрез използване на тези фактори, за да се снижава равнището на разходите за обръщението.

5. Планиране на разходите за обръщение

Чрез плана на разходите за обръщението се цели да се постигне максимална икономия на жив и овеществен труд в процеса на стокното обръщение, като едновременно се подобрява и културата на търговското обслужване на населението.

Планирането на разходите за обръщението трябва да бъде икономически обосновано. Основните предпоставки за съставянето на плана за разходите за обръщението са: планът за обема и структурата на стокооборота, планът за развитието на материално-техническата база, измененията в организационната структура на предприятието, измененията в размера на основните заплати, в тарифите за заплащане на различните услуги и други условия.

С непрекъснатото нарастване на стокооборота и развитието на прогресивните форми и методи на търговия, следва да се предвижда по план снижение на равнището на разходите, които не са свързани с качеството на обслужването на купувачите. Получените икономии трябва да се насочват за увеличаване разходите по поддържането и ремонта на помещенията и инвентара, за хладилните и търговско-технологически съоръжения, за търговската реклама, за дообработката, сортировката и опаковката на стоките и за други мероприятия, подобряващи културата на търговията.

Съставянето на плана се предпоставя от анализ на очакваните показатели на разходите за обръщението за предплановия период.

В процеса на анализа се определя очакваното равнище на разходите за обръщението за текущата предпланова година и неговата динамика за няколко предпоставящи години, изучават се факторите, влияещи върху общото равнище и на отделните статии на разходите, разкриват се резервите за икономии и се разработват мероприятия за отстраняване на неоправданите разходи

и загуби.

При анализа отчетните данни се съпоставят с плановете, общо за предприятието и по отделни търговски обекти. Прави се сравнение с равнището на разходите на други търговски предприятия с еднаква структура на стокооборота и приблизително равни обективни условия на работа. При тези сравнения се правят съответни оценки и изводи, които се имат предвид при съставянето на новия план за разходите за обръщението.

Определянето на равнището на разходите на търговското предприятие като цяло, се предпоставя от подробни технико-икономически разчети по отделните статии на разходите. Тези разчети трябва да се основават на добре обосновани норми и нормативи за използването на материалните и трудовите ресурси в търговията.

Методиката за планиране на някои основни видове разходи е както следва:

Разходите за работна заплата се планират, както е посочено в глава XI от настоящия учебник. По тази статия се отнасят разходите за заплати на персонала, зает в търговска дейност. Заплатите на лицата в извънтърговска дейност и тези от неписъщния състав /временни работници/ се отнасят в съответните други статии на разходите за обръщението.

Транспортните разходи се планират според вида на транспорта: железопътен, автомобилен, воден и пр.

Разходи за железопътен транспорт в плана на търговските предприятия на дребно се предвижда само в случаите, когато доставката на стоките е "франко вагон товарна гара", а тези случаи са относително редки. При стоките, за които доставката е "франко вагон разтоварна гара", търговските организации могат да понесат само разходи за загуби при забавяне разтоварването на пристигналите на техен адрес стоки.

Разходи за автомобилен транспорт се предвиждат и планират почти за всички видове стоки, като се има предвид необходимостта от превозването им до самите магазини и заведенията за обществено хранене. Разчетите при съставянето на плана се правят различно, в зависимост от начина на доставката, т.е. дали стоката се доставя централизирано от доставчика или самостоятелно с нает или собствен транспорт на търговското предприятие.

За да се установи с приблизителна точност размера на транспортните разходи, необходимо е предварително да се изчисли обема на превозваните стоки и амбалаж в натурално изражение. Натуралното изражение на превозваните стоки се установява, като стойностният обем на отделните групи и видове стоки се раздели на средната цена на единицата натурална мярка /за един килограм, за един тон и пр./. Необходимо е също така да се знае средното разстояние на превоза и тарифните такси за превоза на различните видове стоки.

Разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхраняване на стоките, се планират поотделно за всеки вид разход. Така например, разходите за дообработка и сортировка включват заплащането на труда на специално наетите временни работници за тази цел и се определят, като се изхожда от количеството на стоките, подлежащи за дообработка и сортировка и нормативните разходи за единица стока.

Разходите за опаковачни материали се определят въз основа на плаца за продажбите на стоките, изискващи опаковка. Целесъобразно е предварително да се определят, като се изхожда от анализа на данните от предходни периоди, норми за разход на опаковачни материали в процент от цената на дребно на съответните стоки.

Разходите за експлоатация на хладилните съоръжения включват стойността на тяхното техническо оборудване и разходите за вода и електроенергия. Величината на тези разходи се определя по примерни нормативи, изчислени като се има предвид броя и вида на хладилните съоръжения, количеството и срока за съхраняване на продуктите, а оттам и продължителността на работата на хладилните съоръжения, цената на заплащаната вода и електроенергия и размера на таксите за обслужването от специализираните ремонтни предприятия.

Разходите за наеми на помещения и инвентар се планират, като се изхожда от площта на наетите търговско-складови площи и установената наемна такса за единица площ. Разходите за амортизации на собствените основни средства се определят, като се изхожда от средногодишната стойност на основните средства и амортизационните норми. Амортизационните норми са диференцирани по видове основни средства, в зависимост

от срока на тяхното изхабяване и се установяват в процент от първоначалната балансова стойност на имуществото.

Разходите за текущ ремонт се планират, в зависимост от състоянието и потребностите от ремонт на отделните помещения, съоръжения и инвентар. В тези разходи се предвиждат всички материални разходи по ремонта и работната заплата на временно наетите работници за извършването на ремонта.

Всички останали статии на разходите за обръщението се планират по съответна методика и съобразно предпоставките, които ги обуславят.

Г л а в а XIII
ЦЕНИ В ТЪРГОВИЯТА

1. Същност и роля на цените в социалистическото стопанство

Цената е категория на стокното производство. Съществуването на стокно производство при социализма обуславя действието на закона за стойността и необходимостта от използването на стойностните форми – пари, цена, кредит и т.н. Стойността на стоката се определя от средния обществено необходим разход на труд за нейното производство и конкретно се проявява в цената, която представлява паричен израз на стойността.

Системата на цените при социализма се образува главно от цените на организиранния пазар, по които се реализират преобладаващата част от стоките, и цените на неорганизиранния пазар, прилагани при продажбата на излишъците от стокната продукция на ТКЗС и членовете-кооператори.

При социализма изкупвателните цени, цените на едро и цените на дребно се планират и определят от централните и местни държавни органи, което създава твърда основа за икономическите взаимоотношения между стопанските предприятия и организации. Плановото ценообразуване при социализма се основава на определени принципи, при съблюдаването на които цените могат да се използват като мощен икономически лост за регулиране на социалистическата икономика.

Едно от най-важните условия за правилното планиране на цените е да се спазват изискванията за закона за стойността. Това означава, че размяната между стокотроизводителите трябва да се осъществява на еквивалентна /равностойна/ основа. При такава размяна цените на стоките трябва да възстановяват необходимите нормални разходи на производителите и да осигурят рентабилност на всяко нормално работещо предприятие.

Не във всички случаи обаче е задължително цената на стоката да съвпада с нейната стойност. Цената, като форма на изразяване на стойността, предполага и отклоняване на цените

на отделни стоки от техните стойности и при това тези отклонения могат да бъдат и значителни и устойчиви.

Социалистическата държава има възможност да използва отклонението на цените от стойността на отделните стоки като икономическо средство за въздействие върху производството, обръщението и потреблението, с цел за разширяване и обновяване на асортимента, повишаване качеството на изделията и подобряване структурата на потреблението. Именно в съзнателното отклонение на цените на различните стоки от техните стойности се изразява по-конкретно държавната ценова политика.

Отклонението на цените от стойностите на отделните стоки е ограничено в определени икономически рамки. Не трябва да се допуска прекомерно занижаване на цените, което става причина за нерентабилност на производството и създава условия за спекулация при дефицитност на стоката. Също така не трябва да се установяват прекомерно завишени цени, вследствие на което се затруднява реализацията на стоките.

Ролята на цените за разширеното социалистическо възпроизводство е многостранна.

Преди всичко правилното определяне на цените, при съобразяване с изискванията на закона за стойността, е основна предпоставка за правилното и ефективно използване на стопанската сметка като основен метод за ръководство на социалистическите стопански предприятия. Само при правилно определени цени, печалбата може да отразява приноса на колективите на отделните предприятия в осъществяването на стопанската дейност.

Главната роля на цените се изразява в това, че те могат да се използват като най-важен икономически лост за въздействие върху четирите фази на социалистическото разширено възпроизводство.

На първо място, цените се използват като икономически лост за въздействие върху производството. По начало производството при социализма се регулира от плана. Чрез производствената програма за промишлеността и селското стопанство се определят почти всички страни на производството: обем, структура, асортимент, качество, срокове и пр. По план се определя и себестойността, снабдяването и пласментът. Но наред с това, цените се използват като средство за материална заинте-

ресованост на основата на стопанската сметка за изпълнение и изпълнение на тези планови задачи.

Чрез изменение на равнището на цените на онези селско-стопански произведения, които се изкупуват по цени, уговорени между производителите и изкупвателните организации, може да се упражни въздействие върху обема на производството на същите произведения. Чрез повишаване на цените на по-сложните видове продукция /фини прежди, фини тъкани, специална конфекция и др./ в сравнение с цените на останалата продукция, се упражнява въздействие върху асортимента на производството. Подобна роля изпълняват цените и по отношение на качеството на продукцията, когато производствените предприятия се заинтересоват с по-високи цени за висококачествения тютюн, тъкочурката вълна, дълговлакнестия памук и др.

Цените на кооперативно-пазарната търговия /неорганизирания пазар/ въздействуват активно върху производството на редица селскостопански произведения. Тези цени се образуват чрез пазарно проявление на закона за стойността, но под икономическото въздействие на държавата. Обикновено равнището на цените на кооперативните пазари е по-високо от равнището на изкупните цени на същите произведения. В това се съдържа стимулиращата роля на тези цени върху обема на селскостопанското производство.

На второ място, цените се използват като средство за въздействие върху разпределението. Ролята на цените тук се проявява във вторично разпределение, т.е. в преразпределение на дохода от селското производство.

Така например, чрез изменението на цените се осъществява преразпределението на фонда за потребление между градското население, между работническата класа и селяните. Средното равнище на цените, по които се изкупува продукцията на селското стопанство, определя в значителна степен обема на пазарните приходи на трудещите в селата и обуславя с това равнището на потреблението на село. Всяко повишаване на цените на селскостопанските произведения увеличава фонда на потреблението на село, което, ако се последва от съответно повишаване на цените на дребно на хранителните стоки, в които са вложени същите селскостопански суровини, дава отражение в на-

маление на фонда на потреблението в града. Подобно преразпределение на фонда за потребление между града и селото става и чрез изменението на цените на кооперативните пазари. При повишаване на тези цени над единните тържавни цени на дребно се облагодетелствува селото, а при тяхното спадане под единните цени се облагодетелствува града.

Чрез цените на стоките се осъществява известно преразпределение на фонда за потребление и между членовете на обществото. Това преразпределение става при насочването на потребителите към една или друга стока, в която е включен различен размер данък върху оборота. Така например, пушачът или консуматорът на алкохол отделя от дохода си за социалистическо натрупване по-голям размер, отколкото трудещият се със съдия доход, който не пуши и вместо спиртни напитки употребява безалкохолни напитки, захарни изделия и др.

На трето място, цените се използват като средство за въздействието върху размяната на стоките. Преди всичко цените са условие, без което не могат да съществуват на дневното ниво на развитие нито търговията, нито материално-техническото снабдяване със средства за производство между отделните стопански предприятия. Чрез правилно определянето и стабилни цени се укрепва процесът на социалистическото стокообръщение, като се затвърдява покупателната сила на паричната единица.

Цените съдействуват и за непрекъснато рационализиране на социалистическото стокообръщение. Чрез практикуването на твърди търговски отстъпки и надбавки, които са съставни части от цените, се създава материална заинтересованост за снижение на разходите за обръщението.

На четвърто място, цените се използват и като средство за въздействие върху потреблението - както производствено, така и лично. Чрез равнището на цените на дребно на различните стоки се влияе много ефективно върху структурата на потреблението. Съществува известна взаимозаменяемост между отделните видове стоки при задоволяване на определена потребност. При един подробен анализ се установява, че тази взаимна заменимост на стоките има особено широк фронт и засяга не само близки по естеството си стоки, но понякога и далеч по-разнородни стоки, тъй като хората подреждат степенувано задоволя-

зането на своите потребности. Чрез установяването и поддържането на определени съотношения между цените на стоките, социалистическата държава упражнява въздействие върху структурата на потреблението на трудещите се, като се стреми да подобрява непрекъснато техния бит.

Чрез цените се въздействува още и върху структурата на производственото потребление. С определянето на съответни ценови съотношения, държавата регулира производственото потребление, като създава материална заинтересованост за предприятията да заместват цветните с черни метали и с пластмаси, вносните с местни суровини, строителните материали от далечни източници с такива от близки източници и пр.

Основното познаване на по-важните връзки и взаимодействия между цените и общественото производство е необходимо не само на плановете органи за подобряване на тяхната работа по планирането на цените, но то е нужно и на всички търговски работници, за да подобряват непрекъснато своята дейност по изучаването на потребителското търсене, по изграждането на стоковия асортимент и по редица други участъци на ежедневната търговска работа.

2. Видове цени и структура на цената на дребно

В областта на вътрешната търговия у нас съществуват следните видове цени:

а. Цени на дребно - това са крайните цени, по които стоките се продават в търговската мрежа на дребно непосредствено на населението. По-голямата част от цените на дребно у нас са единни държавни цени на дребно, което значи, че тези цени са задължителни и обжаловидни за всички райони и населени места в страната. Размерът или равнището на всички единни държавни цени на дребно се посочва в специални брошури, наречени ценоразписи. В тях цените са посочени по групи и видове стоки, като след всяко изменение на тези цени се издават нови ценоразписи, задължителни за спазване от всички търговски предприятия.

б. Цени в заведенията за обществено хранене. Това са цените на ястията и готовите стоки, продавани в заведенията за обществено хранене. Тези цени са по-високи от цените на

дребно за същите готови стоки /или влизашите в състава на ястието суровини/, защото в тях са включени и надценки за покриване на допълнителните разходи по кухненската преработка и по обслужването на потребителите в търговската зала на заведенията за обществено хранене.

в. Цени на кооперативните пазари. Това са свободно образувани цени, по които производителите продават своите стоки на кооперативните пазари. Те се образуват под въздействието на търсенето и предлагането, като държавата влияе върху равнището на тези цени чрез икономически средства.

г. Цени на едро в търговията - това са цените, по които търговските предприятия на едро продават стоките на търговските предприятия на дребно. В зависимост от определеното от съответните ценови органи или уговорено място, до което се разграничава поемането на риска и разходите по доставката на стоките между доставчик и купувач, цените на едро биват франко склад на търговското предприятие на едро или франко магазин, заведение за обществено хранене или друг обект за продажба на стоките на дребно.

д. Цени при изкупуването на селскостопански произведения. При договорната форма на изкупуване въз основа на държавен задължителен план, цените са предварително твърдо определени, както за изкупвателните организации, така и за производителите. При свободното договорно изкупуване, цените се определят по взаимно споразумение между двете страни - продавач и купувач.

Структура на цената на дребно. Цената на дребно на промишлените стоки се образува от следните елементи:

Първо се взема като основа средноотрасловата фабрично-заводска себестойност на стоката за единица натурална мярка /килограми, литър, бройка и пр./. След това към тази себестойност се прибавя средноотрасловия размер на пластмасовите разходи и се получава средноотрасловата търговска или пълна себестойност.

Към търговската себестойност се прибавя предвидения планов размер печалба на производствените предприятия и се получава фабрично-заводската цена на стоката. От тази цена всяко промишлено предприятие, произвеждащо такава стока, покрива

своите индивидуални разходи по производството и пласмента, а разликата за него е чиста печалба.

Към фабрично-заводската цена се прибавя данък върху оборота или ценова разлика за бюджета и се получава цена на едро за промишлеността. По тази цена всички промишлени предприятия производители на дадената стока продават стоката на търговията на едро. Цената на едро на промишлеността се получава от промишлените предприятия, но те са длъжни да внесат в бюджета включения в тази цена данък върху оборота и за тях остава само фабрично-заводската цена.

След като към цената на едро на промишлеността се прибавят средният размер на разходите за обръщението и печалбата на търговията на едро /под формата на търговска отстъпка на едро или търговска надбавка на едро/ се получава цената на едро на търговията. По тази цена търговските предприятия на едро продават, а търговските предприятия на дребно купуват стоката.

Накрая, когато към цената на едро в търговията се прибавят средния размер на разходите за обръщение и печалбата за търговията на дребно /под формата на търговска отстъпка или надбавка на дребно/ се получава цената на дребно, по която стоките се продават на населението.

Структурата на цената на дребно на промишлените стоки, изразена схематично чрез условен цифров пример, има следният вид:

1. Средноотраслова фабрично-заводска себестойност	5	лв.
+ Среден размер пласментни разходи	<u>0,30</u>	лв.
2. Средноотраслова търговска себестойност	5,30	лв.
+ Печалба за промишленото предприятие	<u>0,60</u>	лв.
3. Фабрично-заводска цена	5,90	лв.
+ Данък върху оборота /ценова разлика/	<u>1,50</u>	лв.
4. Цена на едро на промишлеността	7,40	лв.
+ Разходи за търговията на едро и печалба за търговията на едро /търговска отстъпка на едро/	<u>0,20</u>	лв.
5. Цена на едро в търговията	7,60	лв.
+ Разходи за обръщението и печалба за търго-		

визта на дребно /търговска отстъпка на дребно/	<u>0,50 лв.</u>
б. Цена на дребно	8,10 лв.

На практика, търговските предприятия на едро и дребно определят цената, по която закупуват стоките от промишлените предприятия, т.е. цената на едро на промишлеността, като от посочената в ценоразписа цена на дребно на съответната стока спаднат размера на двете търговски отстъпки.

Например, за стоката в горния условен пример, в ценоразписа ще бъде посочена нейната цена на дребно - 8,10 лв. за единица. От тази цена ще бъдат спаднати търговската отстъпка на дребно - 0,50 лв. и търговската отстъпка на едро - 0,20 лв. и ще се получи цената на едро на промишлеността 7,40 лв., по която стоката ще бъде закупена от промишленото предприятие.

Цената на едро в търговията практически се определя, като от ценоразписната цена на дребно се приспадне само размера на търговската отстъпка на дребно.

Структурата на цената на дребно на селскостопанските стоки се отличава от тази на промишлените стоки. За основа се взема не средноотрасловата себестойност, а изкупната цена на съответното селскостопанско произведение. След това към тази изкупна цена се прибавя среден размер разходи по изкупуването и нормална печалба на изкупвателното предприятие и се получава цена на заготовител, която отговаря на фабрично-заводската цена. По-нататък останалите елементи са същите, както при промишлените стоки.

Когато селскостопанското произведение се преработва като суровина в промишлено предприятие, то тази суровина се продава на промишленото предприятие по цена на заготовител, т.е. без данък върху оборота. Когато обаче същото селскостопанско произведение ще се продава на населението в непреработен вид, то тогава изкупвателната организация продава това произведение на търговското предприятие по цена на едро на промишлеността, т.е. в този случай на общо основание се влече данък върху оборота. Следователно, спазва се принципа за еднократното облагане с данък върху оборота и това облагане да става само на готовата стока, която ще се продава на населението, а не

на суровината, от която тя се произвежда.

3. Държавна политика, органи и ред за определяне на цените

Държавната политика, принципите и ръководството в областта на цените и ценообразуването, основните функции и задачи на органите по цените, планирането и реда за утвърждаването на цените и контролът по цените и ценообразуването са определени в Наредбата по цените, публикувана в Държавен вестник, брой 4 от 12 януари 1973 г.

Цените и ценообразуването са едно от важните икономически средства за ръководство на народното стопанство. Политиката по цените е съставна част от общата икономическа политика на социалистическата държава. Цените и ценообразуването се използват:

- за постигане на ефективна структура на производството в съответствие с потребностите на народното стопанство от стоки и услуги;
- за рационално участие на страната в международната търговия и международното разделение на труда;
- за повишаване на ефективността от реализацията на стоките и услугите на вътрешния и външния пазар;
- за повишаване качеството, трайността, техническото равнище и потребителните свойства на стоките и услугите;
- за ускоряване на техническия прогрес, намаляване разходите на производството и обръщението и повишаване обществената производителност на труда;
- за укрепване на стопанската сметка и финансите на предприятията, стопанските организации, отраслите и държавата;
- за поддържане стабилността на паричното обръщение и паричната единица;
- за поддържане на стабилност и повишаване на жизненото равнище на народа.

Държавната политика и държавното ръководство на цените и ценообразуването се определят от Министерския съвет.

При изграждане на цените се прилагат следните о с н о в н и п р и н ц и п и:

а. цените на стоките и услугите все по-пълно да отразяват общественонеобходимите разходи на труда за производството и реализацията на стоките и за извършването на услугите; в съответствие с това, нормативната себестойност, нормативната рентабилност и въннотърговските цени да се използват като основа /критерий/ за определяне и регулиране на цените и ценообразуването в страната;

б. цените на стоките и услугите да бъдат в съответствие с технико-икономическите параметри, потребителните свойства и качеството на стоките по установените стандарти, за да съдействуват за подобряване качеството на изделията и услугите и за разнообразяване на асортимента; непрекъснато да се усъвършенствуват съотношенията между цените на стоките и на услугите и особено съотношенията между стоките, които могат да се заменят едни с други;

в. цените на стоките и услугите да отразяват реалните съотношения и основните тенденции на изменение на предлагането и търсенето; да се поддържа необходимата стабилност на цените и възможности за оперативното им и гъвкаво изменение, съобразно с развитието на условията на производството и реализацията; перспективното и текущото планиране на цените следва да бъде основен метод за тяхното оперативно и гъвкаво изменение;

г. цените на стоките и услугите да съдействуват за своевременно отразяване влиянието на международния и вътрешния пазар върху развитието и усъвършенствването на производството.

При ценообразуването цените на стоките се изграждат в съответствие с данъчната и митническата политика, с експортните и други премии, с дотациите и други подобни средства за регулиране на стопанско-финансовата дейност на социалистическите предприятия и организации.

Д ъ р ж а в н о т о р ъ к о в о д с т в о се разпростира върху всички области и процеси на цените и ценообразуването. Държавните органи по цените осигуряват:

- разработване на дългосрочни прогнози, перспективни и текущи планове за изменение на цените, които се основават върху обстоятени проучвания и народностопанския план;

- оперативност при изменение на цените в зависимост от

изменение условията на производството и реализацията;

- широко пряко или представително участие на основните производители и потребители при текущото изменение на цените;

- условия за изменение на цените по договор между социалистическите предприятия и организации;

- системен контрол за спазване на определените от държавата или по договор цени и на методите и условията на ценообразуването.

Държавният орган, който осъществява непосредствено ръководство в областта на цените и ценообразуването е Комитетът по цените към Министерския съвет на НРБ. Той ръководи, координира и контролира всички процеси на ценообразуването в страната в пълно съответствие с политиката на правителството в областта на цените и ценообразуването.

Комитетът по цените има следните основни задачи:

- разработва и предлага за утвърждаване от Министерския съвет основни положения за усъвършенствуване системата на цените и ценообразуването в съответствие с настъпващите промени в икономическото развитие на страната;

- разработва на научна основа, заедно с народностопанския план перспективни прогнози или плавове и текущи планове за изменения цените на най-важните стоки;

- проучва влиянието на цените и ценообразуването и своевременно предлага или взема необходимите мерки за засилване положителната им роля върху развитието на производството, потреблението и жизненото равнище на населението и за повишаване ефективността на икономиката;

- осигурява сближаването на вътрешните цени с международните, въз основа на проучванията на равнищете, съотношенията и тенденциите за изменение цените на международните пазари;

- разработва и утвърждава методологията за формиране на цените и за осъществяване ценообразуването в различните отрасли на народното стопанство;

- определя цени, ред на ценообразуването и условията за изменение цените на стоки и услуги в рамките на предоставените му права от Министерския съвет;

- упражнява, организира и ръководи цялостно и системно

държавния контрол в областта на цените и ценообразуването и др.

Д р у г и о р г а н и, които разработват и определят цени на стоки и услуги и изпълняват съответни функции по цените и ценообразуването съгласно Наредбата по цените са:

а. министерствата и ведомствата,

б. изпълнителните комитети на окръжните народни съвети и

в. стопанските обединения и предприятията.

Според реда на утвърждаването им цените са:

а. цени, определени от държавни органи или по ред, установен от тях и

б. цени, определени по свободно договаряне.

Министерският съвет определя случаите, при които се прилага една или друга форма за определяне и изменение на цените, доколкото те не са определени в Наредбата по цените.

Цените на стоките се установяват в пълно съответствие с изискванията за качеството на стоките на българските държавни стандарти, отрасловите и заводски нормали.

М и н и с т е р с к и я т с ъ в е т у т в ъ р ж д а в а:

а. изкупните цени на основните селскостопански произведения, посочени в списък № 1 към Наредбата по цените или реда за тяхното определяне /вълна, грозде, домати, дребен рогат добитък, едър рогат добитък, мляко, пшеница и др./;

б. цените на дребно на стоките, посочени в списък № 1 /брашна, захар, месо, мляко, хляб, спиртни напитки и пиво, тютюневи изделия и др./.

К о м и т е т ъ т п о ц е н и т е у т в ъ р ж д а в а:

а. изкупните цени на селскостопанските произведения, посочени в списък № 2 или реда за тяхното определяне /бадеми, орехи, ечемик, овес, ръж, череша, вишни, дини и др./;

б. условията за договаряне на изкупните цени и рамките, в които предприятията могат да договорят изкупните цени, цените на заготвител, надценките за заготовката или реда и условията за тяхното определяне и изменение за всички селскостопански произведения за влагане в производството и за износ;

в. цените на дребно на стоките, определени в списък № 2 към Наредбата по цените /безалкохолни напитки, консерви, месни произведения, хлебни изделия, жми плодове и др./;

г. цените на дребно на стоките, които не се определят от Министерския съвет, окръжните народни съвети или по договаряне;

д. списъците на стоките, цените на които се определят от окръжните народни съвети и по договаряне;

е. условията за определяне цените на дребно от министерствата, окръжните народни съвети, обединенията и предприятията;

ж. условията за договаряне цени на дребно, за които е разрешено от Министерския съвет гъвкаво изменение на цените и др.

Цените, надценките и редът за определянето им за продукцията на общественото хранене, се установяват от Министерството на вътрешната търговия и Комитета по туризма, съгласувано с Комитета по цените.

Изпълнителните комитети на окръжните народни утвърждават:

- цените на дребно на стоките по списък и при условия, утвърдени от Комитета по цените;

- цените на дребно на изделията - предмети за народно потребление, на стойност над 50 лв., които се произвеждат от държавните и кооперативните промишлени предприятия еднократно по поръчка на населението и за които няма определени цени от други органи.

По договаряне се определят:

- цените на дребно на стоките по списък и условия, утвърдени от Комитета по цените;

- цените на дребно на изделията - предмети за народно потребление, на стойност под 50 лв., които се произвеждат от държавните и кооперативни предприятия еднократно по поръчка на населението, за които няма определени цени от други органи и няма да се реализират от търговската мрежа;

- цените на дребно на луксозните стоки.

Търговските отстъпки и надценки за всички стоки, упоменати в списък № 1 и списък № 2 се определят от Комитета по

цените.

Редът и условията за определяне на търговските отстъпки и надценки за търговия и снабдяване със стоки, за които цените се определят от министерствата, ведомствата, изпълнителните комитети на окръжните народни съвети и по договоряне също се определят от Комитета по цените.

4. Търговски отстъпки и надбавки

Разликата между покупната и продажната цена на стоката, която се предоставя на търговските предприятия на едро и дребно с предназначение да се покрият чрез нея нормалните разходи за обръщението и да се реализира нормална търговска печалба, се нарича търговска отстъпка или търговска надбавка.

В условията на социалистическата търговия търговските отстъпки и надбавки са основният източник на доходи на търговските предприятия и организации. Търговските отстъпки и надбавки са един от най-важните икономически мостове за рационализиране на стокообръщението чрез постигане на максимални икономии на обществен труд в сферата на стокото обръщение.

Търговските отстъпки и надбавки, като съставни части от цената на стоката, се планират заедно с планирането на цените. Техният размер се установява чрез процент към цената на дребно на стоката. Когато този процент се спада от цената на дребно, тогава имаме търговска отстъпка /нарича се още търговски отбив или рабат/. След спадане на търговската отстъпка от цената на дребно /продажната цена/ се получава цената на едро /покупната цена/. Когато процентът се прибавя към цената на едро, тогава имаме търговска надбавка. След прибавяне на търговската надбавка към цената на едро /покупната цена/ се получава цената на дребно /продажната цена/.

У нас за преобладаващата част от стоките се определят и използват търговски отстъпки. Търговски надбавки се използват в сравнително редки случаи, главно за такива стоки, за които не са определени твърди, единни цени на дребно, като например за: вар гасена и негасена, химически торове, килинж торби, туршии и др.

Размерът на търговските отстъпки и надбавки се д и -
ф е р е н ц и р а в няколко насоки.

Най-напред търговските отстъпки се диференцират по групи и видове стоки. Размерът на търговската отстъпка, изразен в процент от цената на дребно, зависи главно от равнището на разходите за обръщението на отделните видове стоки, което също се изразява в процент от цената на дребно /стокооборот на дребно/. Очевидно е, че за тези стоки, за които се правят големи разходи за всеки 100 лева стокооборот, търговската отстъпка трябва да бъде съответно по-голяма, за да покрие тези високи разходи и едновременно с това да осигури нормална печалба от продажбата на тези стоки.

Така например, търговската отстъпка за стоките сол и захар е съществено различна. Общата отстъпка на едро и дребно за солта е близо четири пъти по-висока от тази на захарта. По вид и трудоемкост за единица стока за транспортирането, съхраняването и продажбата тези две стоки напълно си приличат. Разликата е само в тяхната цена, като захарта е около шест пъти по-скъпа от готварската сол. По тази причина един и същ абсолютен размер на разходите за обръщението, изразен в процент от различен стокооборот, ще даде значителна разлика в равнището на разходите. В случая равнището на разходите за 100 лева стокооборот само от сол ще бъде няколкократно по-високо от това за 100 лева стокооборот, реализиран само от захар. Това различие трябва да обуславя в основни линии и различието в размера на търговската отстъпка за двете стоки.

Търговските отстъпки се диференцират и за търговията на едро и търговията на дребно.

По правило, търговската отстъпка за една и съща стока е по-ниска за търговията на едро от тази за търговията на дребно. Така например, за захарта търговската отстъпка на едро е 2%, а на дребно 5,5% /за града/; за ракии и подсладени спиртни напитки отстъпката на едро е 2,4%, а на дребно 8% /за селото/. Тези разлики се обясняват главно с по-ниското равнище на разходите за обръщението в търговията на едро, отколкото в търговията на дребно.

Най-послед търговските отстъпки се диференцират за градската и за селската търговия.

Обикновено търговската отстъпка е по-висока за селската търговия на едро и дребно, отколкото за градската търговия на едро и дребно. И това различие се обосновава с по-високото равнище на разходите за обръщението в селската търговия, в сравнение с градската.

Търговските отстъпки се диференцират още и в зависимост от условията за доставката и продажбата на стоките. И това диференциране се обуславя от различния размер на разходите за обръщението. Условията на доставката се различават главно по начина на разпределението между търговските звена на разходите за транспорт, товарене и разтоварване, понасянето на фири по време на транспорта и пр. Разпределението на транспортните разходи по доставката на стоките се определя чрез формите на франкирането на стоката, посочени в брошурата за търговските отстъпки.

Освен посочените по-горе обикновени търговски отстъпки и надбавки, понякога се установяват и извънредни или допълнителни търговски отстъпки. Така например, има определени допълнителни отстъпки за лагеруване на плодове и зеленчуци. С размера на тези допълнителни отстъпки за лагеруване търговските предприятия покриват разходите за сезонно съхраняване на стоките и получават допълнителна търговска печалба от този вид търговска дейност.

На търговските предприятия се одобряват и специални допълнителни търговски отстъпки за някои вносни стоки, за да се посрещнат евентуалните рекламации на купувачите на тези стоки.

Допълнителни търговски отстъпки се установяват и по споразумение, когато двете страни се договарят за изменение на условията /франкирането/, за които е определена обикновената търговска отстъпка. В такъв случай страната, която поема повече разходи /продавачът или купувачът/ изисква от контрагента си да му одобри допълнителна отстъпка в размер на икономията, която той ще реализира при изменението на условията на доставката.

Р о л я т а на търговските отстъпки и надбавки като икономически лост в социалистическата търговия се изразява главно в следните три насоки:

Първо, търговските отстъпки и надбавки са твърди величини. Техните размери се изменят сравнително рядко от определящите ги държавни органи. При това положение, всяко намаляване на разходите за обръщението увеличава съответно дяла на печалбата и обратно - всяко увеличение на разходите намалява дяла на чистата печалба, която остава на търговското предприятие. По този начин, въз основа на стопанската сметка, твърдият размер на търговските отстъпки създава заинтересованост у търговските предприятия да намаляват непрекъснато разходите за обръщението, да увеличават печалбата си.

Второ, търговските отстъпки и надбавки имат еднакъв размер за една и съща стока, продавана при еднакви условия и при еднакво обществено необходими разходи за обръщението. Еднаквият размер на търговските отстъпки принуждава изоставащите търговски предприятия, които работят с по-високи разходи на обръщението от средните обществено необходими, да подобрят работата си, за да догонват средните и челните предприятия.

Трето, търговската отстъпка или надбавка се определя общо за всички звена, които придвижват стоките от производството до непосредствените потребители. При това положение, ако за осъществяването на стокопридвижването участвуват повече от едно търговско звено на едро, то те трябва да си разделят общата търговска отстъпка на едро. Така, пак въз основа на стопанската сметка, търговските отстъпки създават материална заинтересованост у стокопридвижаващите звена да водят борба против увеличаването на звенността.

За да могат да изпълнят р о л я т а н а и к о н о м и ч е с к и л о с т за подобряване качеството на работата на търговските предприятия, търговските отстъпки и надбавки трябва да бъдат планирани на икономически обосновано равнище и въз основа на точни технико-икономически изчисления за обществено необходимите разходи за обръщението и нормална печалба от търговската дейност.

Планирането на търговските отстъпки и надбавки на по-високо равнище, отколкото е необходимо, действа демобилизиращо, защото без особени усилия и напрежение търговските работници ще получават висока печалба. Отрицателни резултати се получават също така, ако търговските отстъпки се планират на

много ниско равнище, защото тогава и при добра стопанска дейност не се получава нормална чиста печалба.

При установяване на обществено необходимото равнище на търговската отстъпка или надбавка се взема предвид най-напред обществено необходимото равнище на разходите за обръщението. Средно взето, разходите за обръщението съставляват около три-четвърти от размера на търговската отстъпка. Размерът на разходите за обръщението, които се вземат за основа при планирането на търговската отстъпка се изчислява като средно равнище на плановете разходи за обръщението.

Към определеното равнище на плановете разходи за обръщението се прибавя и търговската печалба, за да се получи пълният размер на търговската отстъпка или надбавка. Печалбата съставлява средно взето около една четвърт от търговската отстъпка. Нейният размер се определя въз основа на задълбочен анализ на рентабилността на търговските предприятия от минали години и въз основа на плановете задания по социалистическото натрупване.

При планирането на търговските отстъпки, трябва да се спазват общо взето такива съотношения между търговските отстъпки, които отговарят на съотношенията между равнищата на разходите за обръщението на отделните стоки. В отделни случаи може да се планират по-изгодни търговски отстъпки за някои стоки, чрез включване в тях на по-висока планова печалба, за да се упражни икономическо въздействие върху търговските предприятия. Например, може да се направи така, че дребните и трудоемките в продажбата стоки да бъдат относително по-рентабилни, отколкото скъпите и лесни за продажба видове стоки.

Г л а в а XIV

ФИНАНСИ НА ТЪРГОВИЯТА

1. Същност и значение на финансите на търговията

При условията на социалистическото стоково производство търговската дейност се извършва при използването на парите.

Финансите като икономическа категория обхващат и изразяват икономическите отношения, възникващи в процеса на образуването и използването на паричните средства.

При социализма финансите имат две основни сфери:

- финанси на социалистическата държава и
- финанси на народностопанските отрасли и социалистическите предприятия.

Финансите на социалистическата търговия като отрасъл на народното стопанство обхващат цялата област на икономическите отношения в процеса на образуването и използването на паричните средства за довеждането на стоките от производството до потреблението, т.е. за осъществяването на стоковото обръщение, взето като цяло.

Финансите на търговските предприятия, организации и системи представляват отношения, възникващи в процеса на образуването и използването на паричните средства за осъществяването на стопанската и други дейности в мащаб само на отделното предприятие, организация или система.

В процеса на стоковото обръщение възникват многообразни икономически отношения, свързани с образуването и използването на парични средства. Тези отношения се осъществяват между търговските и производствените предприятия, между самите търговски предприятия, между търговията от една страна и банките и държавния бюджет от друга страна, между търговските предприятия като стопанска единица и заетите в тях работници и служители.

Финансовите отношения между стопанските предприятия и организации се проявяват като отношения между купувачи и доставчици на стоки, между даващи и изпълняващи поръчки, между

наематели и наемодатели на помещения и пр. При тези връзки и отношения се осъществява контрол чрез лева за количеството, качеството, асортимента и сроковете за доставка на стоките, за изпълнението на договорените условия и пр. При насочването и регулирането на тези взаимоотношения държавата има възможност да укрепва стопанската сметка и да засялва ролята на финансовите и кредитни икономически лостове за въздействие. При прилагането на икономическия механизъм за ръководство тези икономически лостове придобиват особено голямо значение.

Финансовите отношения между предприятията и организациите и висестоящите звена на търговията са свързани с използването на оборотните средства и печалбата, с финансирането на капиталното строителство и т.н.

Дейността на търговските предприятия е тясно свързана и с Българска народна банка. Търговските предприятия ежедневно внасят в касите на БНБ получените от тях пари при продажбата на стоките. Тези пари се внасят по заемната сметка по стокооборота или по разплащателната сметка на предприятията. Държавните и кооперативни търговски предприятия и организации получават от БНБ заеми по стокооборота, заеми за сезонни стокони запаси и за изкупуване на селскостопански произведения, заеми за капитално строителство и др. В процеса на кредитирането и при разчетите банката контролира чрез лева работата на търговските предприятия, проверява изпълнението на плана по стокооборота и другите стопански планове.

Отношенията между търговските организации /обединения/ и държавния бюджет се проявяват под формата на плащания на данък върху печалбата и други данъци. От държавния бюджет при определени условия се финансира ново строителство в търговията, а също и прираста на необходимите собствени оборотни средства на държавните търговски организации.

Отношенията между търговските предприятия и заетите в тях работници и служители се проявяват в изплащането на работната заплата, премии, парични награди и пр.

Вътрешната търговия е тясно свързана с паричното обръщение на страната, което се регулира чрез баланса на паричните приходи и разходи на населението. Чрез стокооборота на дребно се осигурява реализирането на покупателния фонд на населе-

нието, който е най-важният елемент на баланса.

Вътрешната търговия е най-тесно свързана и с касовия оборот на народното стопанство, защото основната част от получените от населението парични средства се връщат чрез нея в касите на БНБ.

Всички посочени по-горе отношения в процеса на извършването на търговската и други стопански дейности образуват финансите на търговските предприятия и организации.

И така, в условията на социалистическото стоково производство и обръщение, движението на материалните ресурси означава същевременно и движение на парични средства. Всички операции в процеса на стопанската дейност на социалистическите търговски предприятия се съпровождат със заплащане, с движение на пари. Следователно, за развитието на стокооборота и за задоволяване нуждите на населението от стоки социалистическите търговски предприятия трябва да имат необходимите фондове от парични средства.

Образуването и използването на фондовете от парични средства става чрез многообразни и сложни икономически отношения. Ето защо, финансите на търговията не са самите парични средства, а икономическите отношения, свързани с образуването и разходването на тези средства в процеса на търговската дейност.

За създаването на материално-техническата база на комунизма са необходими огромни финансови ресурси, основен източник за които са натрупванията на нашето народно стопанство, в това число и на търговските предприятия. За постигането на тази задача, голямо значение има по-нататъшното подобряване на финансовата дейност, засилването режима на икономия и повишаването на рентабилността на стопанските предприятия. Развитието на стокооборота и ускоряването на обръщаността на оборотните средства способствува за укрепването на финансите не само на търговията, но и на цялото народно стопанство.

Развитието на стокооборота стимулира растежа на производството на промишлеността и селското стопанство и осигурява постъпването на доходите в държавния бюджет.

Времето на кръгооборота на обществения продукт се образува от времето на производството и времето на обръщението. Колкото по-малко е времето на обръщението /периода за довеждането на стоката от производството до потребителя/, толкова по-малко е времето на целия възпроизводствен процес.

Съкращаването на времето на обръщението на стоките спомогателно също така и за укрепване на паричното обръщение на страната, тъй като при други равни условия се намалява потребността от парични средства. Ускоряването на обръщаемостта на стоките изобщо води до намаляване на потребността от основни и оборотни средства и до повишаване на икономическата ефективност от използването им.

Укрепването на финансите в търговията изисква провеждането на систематическа борба с безстопанствеността. Строгото изпълнение на задълженията пред държавния бюджет, съблюдаването на установения ред за кредитирането на стокооборота, правилното използване на получените заеми от БНБ, своевременното погасяване на заемите - са елементарни условия за правилното водене на финансовото стопанство.

Систематическата борба за опазване на социалистическата собственост, за недопускане на непланирани загуби и разходи, са също важно условие за укрепването на финансите на търговските предприятия.

Изпълнението на задачите, стоящи пред търговските предприятия в областта на финансите, изискват значително подобряване на управлението на финансите и усъвършенствуване на финансовите служби. Ръководителите на търговските предприятия и организации трябва да овладеят научното управление на финансите и да осъществяват квалифицирано ръководство на финансовата работа.

Значението на финансите в търговските предприятия се проявява в изпълняваните от тях основни функции. Една от тези основни функции се състои в редовното и в достатъчен размер осигуряване на предприятието с парични средства. Това се постига чрез осъществяване на успешна търговска дейност, а също и чрез рационално организирана финансова работа при своевременно разплащане с доставчиците на стоките, с банката, с бидже-

та и т.н.

Другата важна функция на финансите се състои в систематическото контролиране чрез лева и прилагането на парични санкции и поощрения. Колкото по-успешно се изпълнява плана по стокооборота, толкова са по-големи паричните постъпления и brutния доход и финансовото състояние на предприятието е по-устойчиво. Същевременно от голямо значение е и изпълнението на плана за разходите за обръщението, защото това влияе върху чистата печалба и чрез това върху финансовото положение на търговското предприятие.

2. Основни и оборотни фондове и средства на търговските предприятия и организации

За изпълнение функциите на стоковото обръщение търговските предприятия трябва да разполагат с необходимите фондове от материални и парични средства. Фондовете на държавните търговски предприятия са общонародна собственост, а фондовете на кооперативните търговски организации са кооперативна /групова/ собственост.

Всеки вид от фондовете на търговските предприятия и организации има определено предназначение. Те се отчитат и планират както по вещественния им състав, така и в парично изражение.

Фондовете на търговията като икономическа проблема могат да имат различни аспекти за изучаване. Такива проблеми са например: научната класификация на фондовете, определянето на оптималната величина на всеки вид от фондовете, установяване на правилни пропорции между отделните видове, разпределението на фондовете между отделните звена на търговията, икономическата ефективност на използването на фондовете, източниците за образуването им и пр.

Всеки от посочените аспекти на изучаването на фондовете може да бъде предмет на специално изследване, което има своето теоретическо и практическо значение.

В основата на класификацията на фондовете на търговията са положени тяхното икономическо съдържание, предназначение и източници за възстановяване. Фондовете на социалистическата търговия се делят на основни и оборотни.

Основните фондове са различните видове средства на труда, в тяхната веществена форма, които образуват материално-техническата база на търговията. Паричните средства, вложени в основни фондове, образуват основните средства на търговските предприятия и организации.

Основните фондове, респективно основните средства в търговията, се групират както следва: сгради и съоръжения за складове, магазини, заведения за обществено хранене, павилиони и др.; силови машини; машини и апарати; търговско обзавеждане и инвентар; инвентарен амбалаж; транспортни средства и други.

Основните средства в търговията имат своеобразен характер на обръщение. В зависимост от степента на изхабяването им, тяхната стойност постепенно, на части, се отнася в разходите за обръщението. При всеки отделен търговски обект, една част от стойността на основните средства под формата на амортизационни отчисления се реализира в пари. По своята натурално-веществена форма основните фондове остават неизменни /ако не се има предвид тяхното постепенно изхабяване/ и обслужват не един, а няколко десетки търговски оборота.

Стойността на основните средства се възстановява в рамките на планово предвидения срок за изхабяване на всяко основно средство, чрез съответни амортизационни отчисления. При това, завършването на процеса на възстановяването на стойността на основните средства /амортизирането/, не винаги съвпада със завършването на процеса на реалното изхабяване на основните фондове. Процесът на възстановяването на основните средства може да завърши по-рано или по-късно от процеса на изхабяването им. Това зависи от реалността на установената норма за амортизационни отчисления и от стопанските грижи, които полагат търговските работници за опазването на основните фондове.

Търговските предприятия и организации придобиват основни средства чрез ново строителство или чрез закупуване. Источниците за финансиране на капиталните вложения за основни фондове могат да бъдат: собствени средства, набрани във фонд "Разширение и техническо усъвършенстване" или фонд "Ремонти и подобрения", дългосрочни банкови заеми, средства от цен-

централизираните фондове в стопанските обединения /фонд "РТУ" на обединенията/, а по изключение и средства от държавния бюджет.

Търговските предприятия са длъжни да спазват нормативните срокове за откупуване на капиталните вложения, сроковете за достигане на проектните мощности и технико-икономическите показатели за използването на своите основни фондове.

Търговските предприятия извършват основен ремонт на основните си средства по план, утвърден от директора. Основният ремонт се извършва по стопански начин или чрез възлагане и се финансира със средства от специалните фондове на предприятието или заделени средства от централизираните фондове на стопанските обединения.

При извършване на основен ремонт се възстановява основното средство или се извършва модернизацията му, с цел да се подобрят неговите показатели. Министерствата и ведомствата дават задължителни указания за видовете работи, които се включват в основния и текущия ремонт и за нормите и сроковете за извършването им.

Оборотните фондове в търговията в тяхната натурално-веществена форма изпълняват функцията на предмети на труда при извършването на търговската дейност. Изразени стойностно, в парична форма, оборотните фондове се наричат оборотни средства.

Оборотните средства на търговските предприятия се групират, в зависимост от предназначението им и от характера на техния оборот. Всяка група оборотни средства има особено предназначение и особен оборот.

Първата група оборотни средства са тези, които са вложени в стоки. Това са стоките запаси в складовете, в магазините, в заведената за обществено хранене и стоките на път. Стоките и респ. стоките запаси са основният предмет на труда на търговските работници. При продажбата им стоките се реализират в пари. В стоките запаси е вложена преобладаващата част от оборотните средства на търговските предприятия.

Втората група оборотни средства са тези, които са вложени в неинвентарен амбалаж, в малценни и малотрайни предме-

ти, в стопански материали за домакински нужди и текущ ремонт и други подобни. Малоценните и малотрайни предмети по своя икономически характер са от рода на основните фондове, но поради ниската им стойност или поради кратката им трайност се отнасят към оборотните средства за улесняване на тяхното отчитане.

Третата група оборотни средства са паричните средства на търговските предприятия, както наличните пари в касата на предприятието, така и тези по разплащателната сметка в БНБ.

Четвъртата група оборотни средства са вземанията на предприятието от различните дебитори.

Процесът на обръщението на оборотните средства се състои в непрекъснатото превръщане на стоките в пари и на парите в стоки. Заедно с това превръщане се извършва и обръщението на неинвентарния амбалаж, изхабяването на малоценните и малотрайни предмети и употребата на стопанските материали по назначението им.

Съотношението между отделните видове оборотни средства изразява тяхната структура. Поради непрекъснатостта на покупките и продажбите, структурата на оборотните средства в търговските предприятия непрекъснато се изменя. В дните непосредствено след доставката на стоки, оборотните средства са вложени най-вече в стоки и амбалаж, а след това при ежедневните продажби те се превръщат в пари.

Правилната организация на оборотните средства в търговските предприятия трябва да осигурява най-ефективното им използване. То се изразява в осигуряване на непрекъснатост в снабдяването на населението със стоки при най-малко разходи за обръщението и при минимален период на обръщаемост. Организацията на оборотните средства, с оглед на тяхното ефективно използване, е една от главните задачи на финансовата дейност на търговските предприятия.

За изпълнението на плана за основната си стопанска дейност /обем на стокооборота, обем на изкупуванията и пр./, търговските предприятия сами определят плановия размер на оборотните си средства, включително и размера на собствените оборотни средства.

Собствените оборотни средства за основната стопанска дейност се попълват от фонд "Разширяване и техническо усъвършенствуване". Разликата между необходимия общ планов размер на оборотните средства и съгласувания с банката планов размер на собствените оборотни средства, се попълва от банков кредит за оборотни средства.

При договарянето на кредита БНБ изисква от търговските предприятия да запазват, най-ефективно да използват и постепенно да увеличават дяла на собствените си оборотни средства в общия размер на оборотните средства, в съответствие с финансовите им възможности.

Търговските предприятия определят и размера на оборотните средства за производствената си дейност, които се покриват изцяло от фонд "Социално-битови и културни мероприятия".

Времето, през което оборотните средства извършват своя кръгооборот /от момента на влягането на парите до момента на окончателната реализация на стоките/, се нарича време на обръщението на оборотните средства.

Времето на обръщението на средната сума на оборотните средства през даден период /обикновено година/ се нарича скорост на обръщението или обръщаемост на оборотните средства.

Обръщаемостта на оборотните средства може да се изрази чрез показателите: а/ продължителност на един оборот, изразен в дни; б/ брой на оборотите на средната сума от оборотни средства през периода и в/ сума на стокооборота, падаща се на един лев оборотни средства.

Изчисляването на първите два показателя става по същия начин, както при изчисляването на обръщаемостта на стоките запаси, като вместо сумата на средния стоков запас се взема средната сума на оборотните средства на предприятието.

Третият показател - сумата на стокооборота, падаща се на един лев оборотни средства се изчислява, като сумата на стокооборота през даден период се разделя на средната сума на оборотните средства през същия период.

Обръщаемостта на оборотните средства е важен качествен показател за работата на търговските предприятия. Той зависи не само от качеството на финансовата работа на търговското предприятие, но преди всичко и от качеството на неговата тър-

говска работа. В показателя обръщаемост на оборотните средства намират отражение почти всички основни търговски и финансови въпроси и затова чрез него се характеризира ефективността на използването на оборотните средства.

Оборотните средства се делят на стокови /вложени в стоковите запаси / и нестокови. Стоковите оборотни средства се нормират. Определянето на стоковия норматив бе изяснено при разглеждането на въпроса за стоковите запаси.

Нестоковите оборотни средства се делят на: а/нормируеми и б/ненормируеми. Нормират се оборотните средства, вложени в: неизвентарен амбалаж, в запаси от малощенни и малотрайни предмети, парите в касовата наличност, разходите за бъдещи периоди, запасите от суровини, материали, гориво и др. в извънтърговска дейност и др. Стоковите запаси и нормируемите оборотни средства ангажират основната част от всички оборотни средства. Ненормируеми оборотни средства са паричните средства в разплащателната сметка в БНБ, представените за никасо платени искания, дебиторската задлъжливост и др.

Нормативите за нестоковите оборотни средства се определят в абсолютна сума въз основа на икономически анализ на оборотните средства, вложени в нестокови запаси и на факторите, определящи тяхната нормална величина. Така например, средствата вложени в неизвентарен амбалаж зависят от среднодневното количество освобождаващ се и изкупуван от населението амбалаж, от сроковете за събиране, почистване, ремонтване и връщане на амбалажа, от цените на отделните видове амбалаж и др. Чрез анализирането на тези фактори и чрез разкриване на резерви за ускоряване на оборота на амбалажа, се правят разчети за необходимата средна сума на оборотни средства, вложени в неизвентарен амбалаж.

При сега прилагания икономически механизъм за ръководство на народното стопанство стоковият и нестоковият норматив не се определят централно от висшестоящите органи, а се определят и изменят от самите търговски предприятия, съобразно конкретните условия за всяко предприятие.

**3. Печалба и рентабилност в социалистическата
търговия**

Принаденият продукт на социалистическото народно стопанство се проявява под формата на печалба на стопанските предприятия и данък върху оборота. Печалбата на социалистическото, в това число и на търговското предприятие, е паричен израз на тази част от принадлежния продукт, която представлява финансов резултат от стопанската дейност на това предприятие.

В сферата на стоковото обръщение се извършват два вида трудови операции, различни по своя икономически характер:

а. операции по продължаването на производствения процес в сферата на обръщението, при които се използва производителен труд и се създава нова стойност и принадлеен продукт;

б. операции по осъществяването на смяната на формата на стойността, т.е. операции по извършването на чистия процес на покупко-продажбата, при които не се създава нова стойност и принадлеен продукт.

Следователно, от теоретико-икономическа гледна точка, общата печалба на социалистическото търговско предприятие има два източника:

а. принадлежният продукт, създаван от труда на търговските работници по продължаването на процеса на производството в сферата на обръщението и

б. принадлежният продукт, създаден в сферата на материалното производство /промишлеността и селското стопанство/ и прехвърляне на търговията за осъществяване функциите по смяната на формата на стойността.

От чисто практическа гледна точка, за нуждите на планирането, отчитането и анализа, печалбата на търговското предприятие се образува от превишаването на неговите собствени доходи над неговите собствени разходи. Основен източник за парични доходи на търговското предприятие са получаваните от него търговски отстъпки и надбавки при продажбата на стоките, а паричните разходи са всички разходи по обръщението, които то прави при извършване на стопанската си дейност.

Печалбата е икономическа категория на стоковото производство, която отразява финансовите резултати от дейността на

стопанските предприятия в различните социално-икономически формации. Обаче същата форма на проявление на печалбата не означава, че и по същество тя е еднаква и при социализма и при предшестващите икономически формации.

Докато печалбата при капиталистическата търговия е самоцел, то при социалистическата търговия тя е много ефективно средство за по-нататъшното развитие и усъвършенстване на търговското обслужване на населението. Увеличаването на печалбата на социалистическите търговски предприятия не може да стане за сметка на повишаването на цените на стоките, а само по пътя на подобряване качеството на стопанската работа, чрез последователно провеждане режим на икономии и при повишаване културата на търговците.

При господството на обществената собственост на средствата за производство при социализма, търговската печалба, както и печалбата на другите сфери на народното стопанство, не отразява отношения на експлоатация. Тя е обществено достояние, използва се планомерно в интерес на цялото общество за икономическо стимулиране на стопанската дейност на предприятията и за допълнително материално стимулиране на техните работници и служители.

Плановото ръководство на народното стопанство осигурява рентабилна дейност на всяко нормално работещо търговско предприятие. Реализацията на стоките при социализма се осъществява по твърди цени и търговски отстъпки и затова търговската печалба не се влияе от благоприятната или неблагоприятна конюнктура на пазара.

В капиталистическата търговия предприятията или фирмите, които не получават средна норма на печалба, в крайна сметка загиват в конкурентната борба и се поглъщат от по-силните. Разориването на дребните търговци се съпровожда от все по-пълното обхващане на вътрешния пазар от крупните търговски монополи.

В противоположност на това, при социализма плановото ръководство на народното стопанство изключва възможността да се прекратява дейността даже и на временно губещи търговски предприятия, ако те са необходими за обслужването на населе-

ането. Освен мероприятията по подобряване организацията на търговския процес и съкращаването на нерационалните разходи, прилага се и преразпределение на доходите, в полза на тези предприятия, които се намират в особено неблагоприятни условия, както и други форми за оказване на икономическа помощ.

Печалбата в търговските предприятия се измерва в абсолютен размер - сума на печалбата, и в относителен размер - в процент към някоя база: стокооборот, сума на разходите за обръщение, сума на основните и оборотните средства и др.

Сумата на печалбата се характеризира с нейната абсолютна величина, изразена в лева.

Относителният размер на печалбата или равнището на печалбата, изразено като процентно отношение на сумата на печалбата към стокооборота, към разходите на обръщението, към сумата на основните средства или към друга база се нарича рентабилност.

Най-често и традиционно рентабилността се изразява като процентно отношение на печалбата към стокооборота. В последно време, при прилагането на механизма на новата система на ръководство в търговията, рентабилността се изразява и като отношение на балансовата печалба към сумата на разходите за обръщението.

Рентабилността може да се изрази и като процентно отношение на чистата печалба към сумата на основните средства, към сумата на оборотните средства или към обната сума на основните и оборотните средства. Чрез тези показатели на рентабилността се изразява икономическата ефективност от използването на основните, на оборотните и общо на основните и оборотните средства.

Печалбата в социалистическата търговия е един от най-важните икономически показатели за стопанската дейност на търговските предприятия. Никой друг икономически показател не е в състояние така всеобхватно и обобщаващо да отрази резултатите от стопанската дейност на търговските предприятия, както това може показателят чиста печалба.

Икономическата ефективност от използването на труда и средствата в търговията се характеризира с различни икономически показатели, като например: производителност на труда,

равнище и сума на разходите за обръщението, обръщаемост на оборотните средства, а също и с печалбата и рентабилността. Обаче печалбата не е обновен, както другите показатели, а главен качествен показател, в който се отразяват почти всички останали икономически показатели за резултатите от стопанската дейност.

В чистата печалба, като във фокус се събират и намират отражение във всеобщ стойностен измерител почти всички основни и важни страни от стопанската дейност на търговското предприятие. Така например, в печалбата намират отражение едновременно: измененията на обема на реализирания стокооборот, измененията /икономията или преразходът/ на разходите за обръщението и измененията в структурата на стокооборота /измененията в съотношението между различните стокови групи, имащи различна рентабилност/.

В приведенния условен числен пример са посочени обобщаващите възможности на показателя чиста печалба за отразяване на стопанския резултат /вж.стр.434/.

От примера се вижда, че при първия вариант, когато се увеличава обема на стокооборота с 20%, при равни други условия /един и същ размер на търговските отстъпки, едно и също равнище на разходите за обръщението и еднаква структура на стокооборота от двете стокови групи/, сумата на чистата печалба се увеличава също с 20%. Ако допуснем, че стокооборотът се намалява спрямо базата с определен процент, след съответните изчисления ще се види, че и сумата на чистата печалба ще се намали със същия процент. Следователно, сумата на чистата печалба е в състояние да отразява верно и точно измененията в обема на стокооборота.

При втория вариант, когато общата сума на разходите за обръщението се намалява с 500 лева и равнището на разходите спада с 0,5%, при равни други условия /обем и структура на стокооборота и размер на търговските отстъпки/, това води до съответно увеличаване на сумата на чистата печалба с 500 лева и на равнището на чистата печалба с 0,5%. В обратния случай, при увеличаване на сумата и равнището на разходите за обръщението, сумата и равнището на чистата печалба се намалява в същия размер. Следователно, сумата на чистата печалба и

Сравнявани периоди	Стокооборот		Брутен доход		Разходи за обръщение		Чиста печалба	
	сто- кови груп- пи	сума	в % от стоко- оборо- та	сума	в % от стоко- оборо- та	сума	в % от сто- ко- оборо- та	су- ма
Базисен пе- риод	гр.А	50000	10	5000	7	3500	3	1500
	гр.Б	50000	6	3000	5	2500	1	500
	общо	100000	8	8000	6	6000	2	2000
Отчетен период: I вариант	гр.А	60000	10	6000	7	4200	3	1800
	гр.Б	60000	6	3600	5	3000	1	600
	общо	120000	8	9600	6	7200	2	2400
II вариант	гр.А	50000	10	5000	6,5	3250	3,5	1750
	гр.Б	50000	6	3000	4,5	2250	1,5	750
	общо	100000	8	8000	5,5	5500	2,5	2500
III вариант	гр.А	60000	10	6000	7	4200	3	1800
	гр.Б	40000	6	2400	5	2000	1	400
	общо	100000	8,4	8400	6,2	6200	2,2	2200

рентабилността /изразена като печалба на 100 лева стокооборот/ отразяват верно и точно измененията в сумата и равнището на разходите за обръщението, т.е. чистата печалба може да замести разходите за обръщението като икономически показател.

При третия вариант, когато при един и същ обем на стокооборота, при един и същ размер на търговските отстъпки и на равнище на разходите за обръщението по двете стокови групи, е настъпила само структурна промяна в стокооборота в полза на стокова група "А", която има по-висока рентабилност - 3% от средната рентабилност на общия стокооборот - 2%. Вследствие на тази структурна промяна в стокооборота общото равнище на brutния доход се повишава от 8% на 8,4%, общото равнище на разходите за обръщението се повишава от 6% на 6,2% и общата

рентабилност се повишава от 2% на 2,2%, а сумата на чистата печалба се увеличава от 2000 на 2200 лева. Ако допуснем, че структурната промяна в стокооборота е в полза на стоковата група Б, то тогава, поради по-ниската рентабилност на тази стокова група, това ще предизвика съответно намаление на общата сума на чистата печалба и на рентабилността.

Следователно, в показателя сума на чистата печалба намират отражение едновременно измененията в обема на стокооборота, измененията в равнището на разходите за обръщението и измененията в структурата на стокооборота. Резултатите от измененията на тези три основни показатели за стопанската дейност в търговията се отразяват единно, съпоставимо и обобщаващо в сумата на чистата печалба.

В условията на сега прилагания икономически механизъм за ръководство на народното стопанство /1974 и 1975 г.г./ образуването и разпределението на печалбата във всички държавни стопански организации /стопанските обединения/ и техните подразделения /клубове, филиали, предприятия и пр./ се регламентира чрез специална наредба и методически указания за нейното прилагане, издадени и утвърдени от Държавния комитет за планиране, Министерството на финансите, Министерството на труда и социалните грижи и Българската народна банка.

Съгласно тази наредба, която е задължителна за стопанските организации от всички народностопански отрасли, образуването и разпределението на печалбата се извършва по два вида унифицирани схеми, дадени в приложение №1 и приложение №2 към наредбата.

Стопанските организации и техните подразделения, които извършват стопанска дейност в областта на вътрешната търговия, общественото хранене, изкупуването на селскостопански произведения и туризма, също прилагат тази наредба и методическите указания към нея.

В приложение № 1 към Наредбата се излага схемата за образуване и разпределение на печалбата в държавните стопански организации /стопанските обединения/, а в приложение №2 към Наредбата се излага схемата за образуване и разпределение на печалбата в подразделенията на ДСО /клубовете, предприятията/.

За отрасъл "Вътрешна търговия" схемата по приложение №1 се ползва от държавните стопански организации, изпълняващи ролята на търговски обединения, като например: стопанските дирекции "Търговия" към окръжните народни съвети, ДСО "Търговия на едрo", ДСО "Булгарплод", ДСО "Мототехника и автосервиси", стопанската дирекция "Горивни и строителни материали", Държавното аптечно обединение, Държавно обединение "Книгоразпространение и търговия с книжарски стоки" и др.

В приложения условен числен пример е изложено съдържанието на схема №1 за образуване и разпределение на печалбата, приспособено за държавна стопанска организация с търговска дейност /примерно за една стопанска дирекция "Търговия" при ОНС/.

Във връзка с изнесените данни в схемата /с посочване на всички показатели на единната унифицирана схема, влябчително и тези, които не се ползват от търговските организации/ могат да се изтъкнат следните по-съществени моменти:

а. Печалбата на държавните търговски организации, които осъществяват своята дейност чрез клоновете си, се образува като сбор от печалбата на техните клонове. Фактически печалбата на клоновете е печалба на самата стопанска организация, а клоновете като поделения на ДСО извършват отчисления за полагаемите им се фондове и плащания за сметка на печалбата на ДСО.

б. От печалбата от цялата дейност на търговската организация, посочена в точка 9. на схемата, се изчисляват средства за фонд "Социално-битови и културни мероприятия" и за фонд "Допълнително материално стимулиране".

Средствата за фонд СБКМ по плана се определят от висшестоящото планово звено въз основа на планово определения средносписъчен брой на персонала и планово определения размер на средства на едно лице от персонала. Фактически полагаемата се сума за фонд СБКМ се определя въз основа на отчетения средносписъчен брой на персонала и полагаемия се размер на средства по план за едно лице.

Средствата за фонд ДМС по план се определят от висшестоящата организация, като се изхожда от необходимите суми за попълване на всички партии на фонда. Фактически полагаемата се сума на фонд ДМС се установява съгласно схемата за образуване.

СХЕМА № 1

за образуване и разпределение на печалбата
на СД "Търговия" при ОНС гр.
за 197.г

№ по ред	Показатели	План	Отчет
1.	Постъпления от търговски отстъпки	1 240 000	1 300 000
2.	Други приходи и разходи + или -	+ 20 000	+ 30 000
3.	Лотации от бюджета за вътрешна стопанска дейност	-	-
4.	В с и ч к о	1 260 000	1 330 000
5.	Разходи за обръщението	720 000	750 000
6.	Печалба от вътрешна стопанска дейност	540 000	580 000
7.	Печалба /загуба/ от въннотърговската дейност	-	-
8.	Разлика в дотациите за износа + или -	-	-
9.	Печалба от цялата дейност на ДСО	540 000	580 000
10.	Фонд "Социално-битови и културни мероприятия"	15 000	15 000
11.	Фонд "Допълнително материално стимулиране"	42 000	45 100
12.	Средства за материално стимулиране, свързани с внедряването на научно-технически постижения	-	-
13.	Средства за материално стимулиране от стимулираните надбавки върху фабрично-заводските цени	-	-
14.	Фонд "Икономическо въздействие и подпомагане"	10 800	11 500
15.	Облагаема печалба /т.9 - точки 10, 11, 12, 13, 14/	472 200	508 400
16.	Данък върху печалбата /примерно 40%/	188 880	203 360
17.	Данъчни облекчения	-	-
18.	Печалба за разпределение /т.15 - т.16 + т.17/	283 320	305 040
19.	Лихви по заеми за оборотни средства	4 000	4 200
20.	Вноски за имуществено застраховане	1 000	1 000

1	2	3	4
21.	Печалба за други фондове и отчисления	278 320	299 840
	в това число:		
	а. фонд "Повишаване ефективността на външната търговия"	-	-
	б. издръжка на централното управление	-	-
	в. специфични фондове: фонд "Регулиране на цените"	60 000	62 520
	г. фонд "Разширяване и техническо усъвършенстване"	218 320	237 320

ване на фонд "Работна заплата" и фонд ДМС, посочена в примера в главата за труда и работната заплата.

в. Държавните и кооперативни търговски организации се облагат с диференциран, но пропорционален данък върху печалбата. Тази форма на централизиране на част от дохода на търговските организации в бюджета отговаря на изискванията на стопанската сметка. Чрез този данък търговските организации се поставят в сравнително еднакви условия и след плащането му всяка от тях може да отдели средства за натрупване и за премирание според фактически реализираната печалба. При условие, че размерът на данъчната ставка е дълготраен, търговските организации могат да увеличават последователно от година на година мисата на печалбата, която остава на тяхно разположение.

г. След спадането на данъка върху печалбата се получава "Печалба за разпределение". От същата се приспадат лихвите по заеми за оборотни средства и вноските за имуществено застраховане и се получава "Печалба за други фондове и отчисления".

д. Печалбата за други фондове и отчисления се разпределя по предвидените в точка 21-ва на схемата направления. Търговските организации използват само направлението по точка "в" - специфични фондове и по-специално за фонд "регулира-

не на цените" и по точка "г" за образуване на фонд "Разширение и техническо усъвършенствуване".

Сумите за фонд "регулиране на цените" се начисляват в размер на 0,30% от стокооборота на клоновете на търговската организация, съответно по плащ и по отчет.

Във фонд "разширение и техническо усъвършенствуване" се отнася останалата част от печалбата след всички други отчисления и следователно фонд РТУ е напълно резултативна величина.

В приведенния условен числен пример е изложено съдържанието на схема № 2 за образуване и разпределение на печалбата, приспособено за окръжно предприятие /клон/ на ДСО "Търговия на едро".

Основните моменти по образуването и разпределението на печалбата в поделенията /клоновете/ на държавните търговски организации се изразяват в следното:

а. Образуването на печалбата на всяко поделение става самостоятелно според финансовите резултати от неговата стопанска дейност. Обаче разпределението на печалбата не е самостоятелно, а се извършва от името и за сметка на държавната търговска организация /обединението/, към която се числи поделението.

б. Набирането на средства за фонд "Допълнително материално стимулиране" за поделението става по същия ред, посочен в таблицата за образуването на фонд "Работна заплата" и фонд ДМС /в главата за труда и работната заплата/, а набирането на средства за фонд "Социално-битови и културни мероприятия" става чрез норматива в сума, полагаща се за едно лице от персонала от средносписъчния състав на поделението /клона/.

в. След спадането на двата вътрешни фонда за поделението /фонд ДМС и фонд СЕРМ/ и другите отчисления за сметка на ДСО от балансовата печалба на поделението, останалата нейна част се превежда на ДСО /търговската организация/.

г. Плащането на данък върху печалбата и образуването на останалите специални фондове като: фонд "Разширение и техническо усъвършенствуване", фонд "Икономическо въздействие и подпомагане", фонд "Регулиране на цените" и др. става централизирано от търговската организация общо за всичките поделения.

СХЕМА № 2

за образуване на печалбата на поделенията
на ДСО - примерно на окръжно предприятие
на ДСО "Търговия на едро"
в гр.

№ по ред	Показатели	План	Отчет
	<u>I. Образуване на печалбата</u>		
1.	Постъпления от търговските отстъпки и надбавки	220 000	210 000
2.	Други приходи и разходи + или -	+10 000	8 000
3.	Всичко приходи	230 000	218 000
4.	Разходи за обръщението	170 000	164 000
5.	Балансова печалба	60 000	54 000
	<u>II. Отчисления за фондовете на по- делението и плащания от балан- совата печалба за сметка на ДСО</u>		
6.	За фонд "Допълнително материално стимулиране"	4 200	2 950
7.	Средства за материално стимулиране от стимулиращи надбавки върху ф.з.п. на нови изделия	-	-
8.	За фонд "Социално-битови и културни мероприятия"	2 000	1 910
9.	Лихви по заеми за оборотни средства	5 400	5 200
10.	Вноски за имуществено застраховане	1 200	1 200
11.	Всичко отчисления и плащания /от т.6 до т.10/	12 800	11 260
12.	Остатък за превеждане на ДСО /т.5-т.11/	47 200	42 740

От изложения механизъм за образуване и разпределение на печалбата по схема № 2 се вижда, че поделенията /клоговете/ на държавните търговски организации имат сравнително по-малка самостоятелност, че тяхното стопанско ръководство е в по-голяма степен централизирано и че средствата по фондове са в по-голяма степен концентрирани.

Тази система на относително по-централизирано стопанско управление има своите предимства, които могат да се проявят при едно компетентно, научно обосновано централно ръководство от страна на стопанските обединения. Но тази система има и някои отрицателни страни, като например: съществуват възможности за проявление на по-голям субективизъм в решенията и оценките на централните ръководни органи, относително по-бавно и по-неоперативно се решават проблемите на изпълнителните стопански звена на търговията и др.

Резултатите от прилагането на системата трябва обективно и внимателно да се оценяват, за да може своевременно да се вземат мерки за изправяне на грешките, за непрекъснато подобряване работата на поделенията и най-после за евентуално внасяне на изменения в самия икономически механизъм за ръководство, с оглед на неговото по-нататъшно усъвършенстване.

4. Стопанска сметка и вътрешно-стопанска сметка в търговските предприятия

Основен метод на управление и ръководство на социалистическите предприятия във вътрешната търговия е стопанската сметка.

Същността на стопанската сметка се изразява в съблюдаване режим на икономии при стопанската дейност - икономии на жив труд, на материални средства и на парични средства.

Основното изискване на стопанската сметка е - при относително най-малко разходи на жив и овеществен труд да се постигне най-голям стопански резултат за предприятието и обществото.

На практика, прилагането на стопанската сметка се изразява в съпоставяне на всички парични доходи и разходи на стопанските предприятия, като в резултат се цели покриването на разходите със собствени доходи и получаването на чиста печалба /чист доход/.

Търговските предприятия, които са на стопанска сметка, се характеризират със следните по-важни особености:

- а. имат пълен търговско-финансов план;
- б. имат оперативна самостоятелност, която намира израз в предоставеното им право да използват по свое усмотрение

основните си и оборотни средства, да набират работници, да встъпват в стопански връзки чрез договори с други предприятия и организации за изпълнение на стопанските си и други задачи;

в. имат право на самостоятелна разплащателна сметка в банката, където съхраняват своите парични средства и осъществяват паричните си разплащания;

г. ползват банков кредит за осъществяване на търговската си дейност;

д. водят пълна и самостоятелна счетоводна отчетност със завършен баланс, статистическа и оперативна отчетност;

е. те представляват отделна юридическа личност с произтичащите от това права и задължения.

Един от най-важните принципи на стопанската сметка е принципът на материалната заинтересованост и материалната отговорност на предприятието като цяло и на работническия колектив от резултата на стопанската му дейност. Този принцип придобива особено голямо значение при прилагането на икономическия механизъм за ръководство на народното стопанство.

В търговските предприятия и предприятията за обществено хранене съществуват стокowo или функционално обособени подразделения, като например: търговско-оперативни отдели, транспортен отдел, амбалажен отдел, сладкарска работилница, работилница за полуфабрикати /гранжорна/ и др., както и първични звена и обекти, извършващи непосредствено търговска дейност: магазини, павилиони, заведения за обществено хранене и др.

Тази стопанска обособеност на подразделенията поставя въпроса - как да се организира тяхната дейност, за да работят те с най-голям икономически ефект?

Възможности за добро организиране на стопанската дейност на обособените подразделения на търговските предприятия, за да работят те с най-голям икономически ефект, създава прилагането на вътрешната стопанска сметка.

Вътрешната стопанска сметка е метод на организация и ръководство на стопанската дейност на подразделенията на търговските предприятия, който се състои в това, че на подразделението се възлагат определени стопански задачи, предоставят му се основни и оборотни средства и оперативна самостоятелност при из-

ползването на тези средства, осигурява се материална заинтересованост от постигането на по-добър стопански резултат и се прилага материална отговорност за виновно причинените щети. Вътрешната стопанска сметка е продължение и задълбочаване на стопанската сметка на предприятието по отношение на неговите подразделения и обекти.

Главната задача на вътрешната стопанска сметка е да възвлича колективите на обектите и подразделенията на търговските предприятия в борба за по-висока ефективност на стопанската дейност, т.е. с минимум разходи да се постигат максимум стопански резултати.

Основните принципи, върху които трябва да се изгражда вътрешната стопанска сметка са:

1. Да се създаде база за справедлива оценка на колективния и индивидуалния принос на работниците и служителите в реализирания стопански резултат на предприятието с основна цел да се премахне уравниловката при тази оценка.
2. Съобразно оценката за приноса, да се създаде достатъчно ефективна материална заинтересованост и материална отговорност за резултата от стопанската дейност на предприятието, изразен в най-обобщаващия икономически показател "чиста печалба".
3. Да се създаде относителна оперативна самостоятелност на подразделенията чрез увеличаване на техните права по извършването на конкретните търговски операции.
4. Да се създаде еднопосочност в интересите на предприятието и интересите на неговите подразделения.
5. Да се създаде възможност за разширяване и задълбочаване на икономическия анализ на резултатите от дейността на търговските предприятия.
6. Да се създадат благоприятни икономически условия в търговското предприятие за активно участие на неговите работници и служители в ръководството на стопанската дейност.

Всички форми, методи и средства за организация на вътрешната стопанска сметка трябва да съдействуват за практически възможното най-вярно и точно прилагане на посочените принципи.

Във връзка с това трябва да се отбележи, че не може да се постави като пряка задача на вътрешната стопанска сметка изискването - да се повишава културата на търговското обслужване. Чрез вътрешната стопанска сметка се стимулира провеждането режим на икономии, което в редица случаи противоречи на изискването за повишаване културата на търговията и необходимото съчетаване между двете изисквания може да се постигне не чрез самата вътрешна стопанска сметка, а чрез други административни и икономически лостове, какъвто лост е например създаването на фонд "Повишаване културата на търговията", а също и създаването на условия за действително икономическо съревнование /благодарна конкуренция/ между поделенията и търговските обекти.

Важен проблем за търговията и общественото хранене е - кои поделения и обекти могат и трябва да се обособят на вътрешна стопанска сметка.

Най-големите поделения на търговските предприятия са отделните стопански дейности: търговия на едро, търговия на дребно, обществено хранене, хотелерска дейност и други производствени и експлоатационни дейности. Също така големи поделения на търговските предприятия са функционалните им звена: административно-стопанското ръководство, собствения транспорт, снабдителния отдел, амбалажното стопанство, капиталното строителство и др. Обикновено за тези най-големи поделения на предприятието съществуват всички необходими условия и предпоставки за обособяването им на вътрешна стопанска сметка и по това няма различни мнения и становища.

Различия обаче се явяват относно препоръчването от някои автори, като обект на вътрешната стопанска сметка да се обособяват група складове, група магазини, група заведения за обществено хранене или изобщо група търговски обекти, образувани по браншов признак или по териториален признак.

Решаващото съображение за определенето на обектите, които да се обособят на вътрешна стопанска сметка трябва да бъде - в каква степен се решава първия и основен принцип на вътрешната стопанска сметка, а именно - създаване база за правилна оценка на колективния и индивидуален принос в реализирания общ стопански резултат на предприятието.

Когато като обект на вътрешната стопанска сметка се приема група търговски обекти, очевидно е, че съображенията са преди всичко отчетнически. По-лесно и удобно е отчитането да става едновременно примерно за 10-15 обекта, отколкото поотделно за всеки обект. Но персоналът на тези 10-15 обекта не представлява никакъв колектив, защото няма нито ясно очертана стопанска или функционална обособеност, нито една обща задача, нито вътрешно разделение на труда с непосредствена взаимна връзка и зависимост между трудовите операции на работниците в обектите. Напротив, когато групата е образувана по браншов признак, персоналът в отделните обекти се намира в икономическо съревнование помежду си, като чрез по-добро търговско обслужване се стреми да привлече повече клиенти, даже и клиенти на обектите, влизащи в същата група, приема като групов обект на вътрешна стопанска сметка.

Когато обаче стопанският резултат от съревноваващите се обекти се отчита общо, то индивидуалният принос на отделните обекти се губи и се получава уравниловка в оценката вътре в групата. А дом има уравниловка в оценката, вътрешната стопанска сметка изгубва своя смисъл и предназначение и не може да служи като лост за икономическо въздействие върху колективите и отделните работници.

Поради изложените съображения, не би следвало да се препоръчва на търговските предприятия, като обекти на вътрешна стопанска сметка да обособяват група складове, група магазини и др., образувани било по браншов признак, било по териториален признак.

При решаването обаче на въпроса за организирането и внедряването на вътрешната стопанска сметка поотделно за всички складове, магазини, заведения за обществено хранене и пр. се проявява въздържаност от страната на административно-стопанските ръководства на предприятията. Въздръженията имат чисто практически характер, а именно - обемът на работата по планирането и отчитането на вътрешната стопанска сметка за всички обекти и по всички препоръчани в инструкцията показатели е много голям, а това затруднява функционалните отдели на предприятията, на които се възлага тази допълнителна работа. Това затруднение може да се намали, ако воденето и отчита-

нето на вътрешната стопанска сметка по отделни търговски обекти се опрости в известна степен, което е възможно и целесъобразно.

Съгласно инструкцията на МВТУ за организацията на вътрешната стопанска сметка, планирането и отчитането на стопанската дейност на поделенията, обособени на вътрешна стопанска сметка, се препоръчва да става по много показатели, посочени в специална годишна план-сметка.

Това е един изключително усложнен начин на водене на вътрешната стопанска сметка. При него чистата печалба от стопанската дейност на всеки търговски обект се препоръчва да се получи, след като от brutния доход /сумата от търговските отстъпки/ се спаднат първо, преките разходи на обекта и второ, съответната приспадаща се част от общите административно-стопански разходи и другите общи за предприятието разходи. Този начин на водене на вътрешно-стопанската сметка е много трудоемък, защото става нужда да се разпределят между десетки и стотици търговски обекти всички общи разходи. Освен това и базата за разпределение на тези общи разходи не винаги може да бъде подходяща и справедлива.

Възможно и целесъобразно е обаче, вътрешната стопанска сметка да се води, без да се разпределят общите за предприятието административно-стопански и други разходи между неговите поделения и обекти. По такъв начин получената чиста печалба /разликата между сумата на търговските отстъпки и само преките разходи за обръщението/ ще бъде показател, който зависи само от приноса на колектива на поделението или на обекта. Не-разпределените общи разходи ще трябва да се планират, нормират и отчитат само за предприятието като цяло, т.е. при оценката на приноса на общото ръководство на предприятието /директора и другите ръководни кадри/.

Основната задача при организацията на вътрешната стопанска сметка би следвало да бъде - не да се стремим чрез повече показатели да обхванем и отразим най-всестранно дейността на поделението и след това да се затрудним при практическото водене на вътрешната стопанска сметка и при даването на обобщаваща оценка за него, а чрез задълбочен анализ на обектив-

ните условия, при които работят отделните обекти, да установим за тях научно обосновани дълготрайни нормативи за най-синтетичния икономически показател чиста печалба и чрез степента на изпълнението на тези нормативи да направим достатъчно вярна и точна оценка за привоса на всяко поделение.

С Ъ Д Ъ Р Ж А Н И Е

Въведение, Предмет, метод и задачи на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ	5
Глава I. Същност и роля на социалистическата вът- решна търговия	10
1. Същност и необходимост от стокното производство и търговията при социализма	10
2. Социално-икономически форми на вътрешната търговия в НРБ	14
3. Роля на вътрешната търговия в процеса на разширено- то социалистическо възпроизводство	17
4. Роля и задачи за усъвършенствуване на търговията при изграждането на развито социалистическо общество	24
Г л а в а II. Система за планиране на вътрешната търговия	27
1. Характерни особености на планирането на вътрешната търговия в условията на новия икономически механиз- ъм за ръководство на народното стопанство	27
2. Раздели и показатели на търговско-финансовия план	34
3. Предпоставки и методи за съставяне на търговско- финансовия план	38
4. Органи за планиране и ред за съставяне на плава за развитието на търговията	45
Г л а в а III. Стоков фонд	50
1. Същност и източници за образуване на стокния фонд	50
2. Развитие на производството на предмети за потреб- ление	55
3. Видове стокни фондове	58
4. Планиране на стокния фонд	60
5. Ролята на търговията за увеличаване на производство- то, разширяване асортимента и подобряване качество- то на стоките	69
Г л а в а IV. Потребление и покупателен фонд на на- селението	78

1. Потребности, потребление, потребителско търсене и стоково предлагане при социализма	78
2. Поглъщаемост и конюнктура на пазара	87
3. Покупателен фонд - същност и планиране	93
Г л а в а V. Стокооборот на дребно	111
1. Понятие, състав и значение на стокооборота на дребно	111
2. Закономерности в развитието на стокооборота на дребно	116
3. Показатели на плана за стокооборота на дребно и връзката между тях	129
4. Планиране общия обем на стокооборота на дребно за страната	135
5. Планиране на общия обем на стокооборота в окръга	146
6. Планиране обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие	149
7. Планиране на групово-асортиментната структура на продажбите в търговското предприятие	161
8. Понятие и видове стокови запаси	173
9. Измерване на стоковите запаси	178
10. Фактори, влияещи върху величината на стоковите запаси и скоростта на стоковото обръщение	181
11. Нормиране на стоковите запаси	186
12. Планиране на стоковите запаси	195
13. Планиране потребността от стоки	203
14. Планиране стокооборота на дребно в магазина	208
Г л а в а VI. Обществено хранене	210
1. Същност и значение на общественото хранене	210
2. Състояние и перспективи за развитието на общественото хранене в НРБ	214
3. Кухненска продукция и стокооборот на общественото хранене - същност и значение	217
4. Организация и планиране на снабдяването на заведенията за обществено хранене със суровини, стоки и материално-технически средства	227
Г л а в а VII. Кооперативно-пазарна търговия	232
1. Същност, необходимост и значение на кооперативно-пазарната търговия	232

2. Форми на кооперативно-пазарната търговия у нас	239
3. Методи за регулиране на кооперативно-пазарната търговия и въздействие върху равнището на цените	246
Г л а в а VIII. Стокооборот на едро	249
1. Същност и роля на търговията на едро в стоковото обръщение	249
2. Същност, видове и планиране на стокооборота на едро	253
3. Планиране на стоковите запаси	263
4. Планиране на стоковото обезпечение	266
Г л а в а IX. Изкупуване на селскостопански произведения	268
1. Същност и значение на изкупуването на селскостопански произведения	268
2. Форми на изкупуване на селскостопански произведения	271
3. Организация на изкупвателния апарат	274
4. Планиране изкупуването на селскостопански произведения	277
Г л а в а X. Материално-техническа база на търговията	284
1. Същност, състав и развитие на материално-техническата база на търговията	284
2. Планиране развитието на мрежата от магазини, заведения за обществено хранене и складове	291
3. Капитално строителство	317
4. Показатели за измерване икономическата ефективност на капиталните вложения	323
Г л а в а XI. Труд и работна заплата в търговията	327
1. Характеристика на труда и кадрите в търговията	327
2. Задачи и показатели на плана по труда в търговията	332
3. Производителност и ефективност на труда в търговията	337
4. Организация на работната заплата в търговията	345
Г л а в а XII. Разходи на стоковото обръщение	380
1. Същност и икономически характер на разходите за обръщение	380

2. Показатели на разходите за обръщение и значение на тяхното изменение	384
3. Класификация, структура и групиране на разходите за обръщение	388
4. Фактори, определящи равнището на разходите за обръщение	394
5. Планиране на разходите за обръщение	398
Г л а в а XIII. Мени на търговията	402
1. Същност и роля на цените в социалистическото стопанство	402
2. Видове цени и структура на цената на дребно	406
3. Държавна политика, органи и ред за определяне на цените	410
4. Търговски отстъпки и надсавки	415
Г л а в а XIV. Финанси на търговията	420
1. Същност и значение на финансите на търговията	420
2. Основни и оборотни фондове и средства на търговските предприятия и организации	424
3. Печалба и рентабилност в социалистическата търговия	430
4. Стопанска сметка и вътрешно стопанска сметка в търговските предприятия	441
С ъ д ъ р ж а н и е	448

ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ
НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ НА
НРБ

доц.кин.Ст.Линев

ст.пр.Н.Стойнов

Даден за печат 5 III 1976 г.	Излязъл от печат 5 VIII 1976 г.
Поръчка № 37/1976 г.	Хартия офсетова, форм.70/100/20
Печатни коли 28,4	Издаателски коли 26,70
Тираж 400 бр.	Цена 1,41 лв.

Машнописец: Виолета Георгиева

Обсетно-печатна база при ВИС "Д.Благов" - Варна