

B 29690

ИВАН МАТОВ
ДИМИТЪР ГЕОРГИЕВ
АНГЕЛ ЧАУШЕВ
ИВАН ВИДЕНОВ

ИКОНОМИКА
И ПЛАНИРАНЕ
НА
ВЪТРЕШНАТА
ТЪРГОВИЯ
В НРБ

НАУКА И ИЗКУСТВО

ПРОФ. Д-Р ИВАН МАТОВ
ДОЦ. АНГЕЛ ЧАУШЕВ, к. и н.

ПРОФ. Д-Р ДИМИТЪР ГЕОРГИЕВ
ДОЦ. ИВАН ВИДЕНОВ, к. и н.

ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ В НРБ

ТРЕТО ИЗДАНИЕ

НАУКА И ИЗКУСТВО – СОФИЯ, 1966

Настоящият учебник е предназначен за студентите от висшите икономически учебни заведения — специалност Икономика и планиране на вътрешната търговия. Той е съобразен с утвърдената програма.

В учебника са застъпени основните въпроси на икономиката и планирането на нашата вътрешна търговия. Теоретичните въпроси са тясно свързани и съобразени и с практиката на вътрешната търговия у нас. Учебникът е пригоден за използване и от студентите по другите икономически специалности. Той може да бъде ценно помагало и за работниците от търговията.

Отделните глави на учебника са написани от авторите :

Проф. д-р Иван Матов — глави VI, XIII, XVII.

Проф. д-р Димитър Георгиев — глави III, IV, V, X, XIV.

Доц. Ангел Чаушев, кандидат на икономическите науки — глави II, IX, XI, XII.

Доц. Иван Виденов, кандидат на икономическите науки — уводът и глави I, VII, VIII, XV, XVI.

УВОД

ПРЕДМЕТ, МЕТОД И СТРОЕЖ НА ДИСЦИПЛИНАТА ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ В НРБ

Икономическите знания и научните проблеми на вътрешната търговия при социализма се разработват от различни научни дисциплини, важно място между които заема дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия. Тази дисциплина обаче третира само въпросите на обръщението на тази част от съвкупния обществен продукт, която се реализира на вътрешния пазар за населението. Това са главно стоките за народно потребление. Обръщението на стоките за производствено потребление е предмет на друга научна дисциплина — Икономика, организация и планиране на материално-техническото снабдяване.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия не обобщава всички знания за обръщението на стоките за народно потребление. В това отношение тя се допълва от някои други икономически и технически дисциплини — Организация и техника на вътрешната търговия, Икономика, организация и планиране на общественото хранене, Стокознание и др. Особено значение за овладяване на икономическите знания за вътрешната търговия имат научните дисциплини, които третират проблематиката на паричното обръщение, на финансите и кредита, на оперативната, счетоводната и статистическата отчетност, на народностопанското планиране и др.

Предмет на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия са въпросите на икономиката и планирането на вътрешната търговия на страната, разглеждана като отрасъл на икономиката и като сфера на разширеното възпроизводство с нейните специфични закономерности, особености и характер, а също така и въпросите на икономиката и планирането на търговските предприятия и търговските системи като части на отрасъла вътрешна търговия, имащи особен характер на стопанската дейност и на трудовия процес.

Накратко казано, предмет на тази научна дисциплина са плано-во-икономическите проблеми на вътрешната търговия със стоки за народно потребление.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия има своя теоретическа, методологическа и идеологическа основа.

Теоретическата основа на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия е марксистко-ленинската политическа икономия и особено частта ѝ за социализма и комунизма

Методологическата основа на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия е диалектическият и историческият материализъм.

Идеологическата основа на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия е марксистко-ленинското учение за комунизма и политиката на Българската комунистическа партия.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия е нов отрасъл на икономическата наука. Тя възниква в резултат на развитието и утвърждаването на съветската търговия.

Пръв обоснова необходимостта от използване на търговията и ролята на търговията в строителството на социалистическото общество В. И. Ленин.

В. И. Ленин теоретически разработи такива основни проблеми на търговията при социалистическите условия като: икономическата необходимост от запазване и използване на стоково-паричните отношения при социалистическото строителство; развитието на социалистическите форми на търговия и особено на държавната търговия като водеща форма на търговията; мястото и ролята на потребителните кооперации за развитие на социалистическата търговия; държавното регулиране и насочване на развитието на пазарните отношения в определени рамки и към определени цели; ролята на общественото хранене за социалистическото преустройство на икономиката и бита на хората; новата същност, характер и цели на социалистическата търговия; въпросите за търговските кадри и културата на търговското обслужване; ролята на търговията за развиване и укрепване на икономическите връзки между града и селото, между промишлеността и селското стопанство, между районите на страната и др.

Велика е заслугата на В. И. Ленин за създаването на цялостно теоретично учение за мястото и ролята на вътрешната търговия в процеса на социалистическото строителство. Той пръв формулира основните принципи на политиката на държавата на пролетарската диктатура в областта на стоково-паричните отношения.

Учението на В. И. Ленин за търговията е неразделна част от Лениновата теория за икономиката и политиката на диктатурата на пролетариата в условията на прехода от капитализма към социализма и в условията на строителството на социалистическата икономика. Учението на В. И. Ленин за търговията при социализма е органическа част от Лениновата теория, от ленинизма като теория и практика на непосредственото социалистическо строителство.

Комунистическата партия и правителството на Съветския съюз в продължение на няколко десетки години полагат непрекъснати грижи за изграждането на съветската търговия и за поставянето ѝ

в служба на социалистическото строителство и на съветския народ. В решенията на конгресите на КПСС и тези на ЦК на КПСС и на Министерския съвет на СССР се съдържат редица ценни теоретически изводи за същността, характера и ролята на съветската търговия.

Българската комунистическа партия и народното правителство, които ръководят социалистическото строителство в нашата страна, в своите решения и постановления също дадоха редица важни теоретически и практически постановки за развитието на вътрешната търговия в НРБ, съответстващи на конкретните условия и задачи на търговията у нас. Всички тези изводи и решения служат за изграждане на научните основи на икономическата наука за вътрешната търговия при социализма.

Изграждането на вътрешната търговия на НРБ е неразделна част от общата борба на нашия народ под ръководството на Комунистическата партия за построяване на социалистическото общество в нашата страна. Вътрешната търговия в НРБ се изгражда върху теоретичните основи на марксистко-ленинското учение за построяване на социализма при най-широкото използване на богатия опит на първата в света социалистическа държава — Съюза на съветските социалистически републики, както и опита на останалите социалистически страни. Както цялата политика, така и политиката на КПСС и на съветската държава в областта на търговията служат за образец в борбата на българския народ, ръководен от БКП, за изграждане на социализма в нашата страна.

Но като използва творческия опит на съветската държава и на КПСС по изграждане на вътрешната търговия, БКП и народнодемократичната държава се съобразяват с Лениновото учение за многообразието на формите и конкретните пътища за прехода на отделните страни към социализъм. Ето защо в дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия, като се използва широко опитът на съветската търговия, се разглеждат икономиката и планирането на вътрешната търговия не въобще, а в конкретните исторически условия, при които се развиват икономическият и политическият живот на Народна република България.

Изключително значение за теорията и практиката на вътрешната търговия при комунистическото строителство имат новите постановки в Програмата на КПСС за развитието на търговията. Понататъшно развитие, се казва в Програмата на КПСС, ще получи съветската търговия като необходимо условие за задоволяване на растящите потребности на народа.

Неизчерпаем източник за научни изследвания и обобщения, условие за понататъшното развитие на отрасловата наука Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ е практиката на държавната и кооперативната търговия у нас, съпоставена с търговската практика на другите социалистически страни. От друга страна, постиженията на науката могат да бъдат проверени и доказани само в процеса на тяхното прилагане в практиката. Както разви-

тието на науката за търговията е невъзможно без развитието на вътрешната търговия, така и развитието на вътрешната търговия е невъзможно без развитието на съответстващата ѝ наука. Оттук произтича и необходимостта от най-тесни взаимни връзки между научните институти и работници и търговските организации и техните работници. Една от задачите на тази дисциплина е да отразява и обобщава опита на челните предприятия и работници, като организира неговата пропаганда и прилагане.

Въз основа на програмните положения за характера на обективните икономически закони при социализма и на опита на социалистическото строителство в нашата страна под ръководството на партията се разработиха Основни положения за новата система на планиране и ръководство на народното стопанство, която обхваща и сферата на стоковото обръщение.

Новата система има тази характерна черта, че е насочена и към все по-пълното използване на стоково-паричните отношения и в частност на търговията в ръководството и планирането на народното стопанство.

Една от задачите на дисциплината е обобщаване на опита и въоръжаване на студентите със знания за принципите и икономическия механизъм на новата система с оглед на тяхната работа в практиката.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ е наука за социалистическата търговия. Тя е проникната от принципа на партийността в науката и противостои на многобройните буржоазни „учения“ и „школи“ за търговията. Задачата на буржоазните „учения“ за търговията са подчинени на интересите на търговския капитал. В една или друга степен всички те пропагандират начините за разкриване на източници за усилване на експлоатацията на трудещите се от капитала, както и начини за спасяване от крах на отделните капиталисти при икономически сътресения и социални колизии, особено в периода на икономическите кризи.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ отразява обективните икономически процеси и явления в областта на стоковото обръщение. Тя обобщава научните изводи, необходими за правилното развитие на вътрешната търговия, в съответствие с политиката на партията и правителството за по-нататъшното развитие на социалистическата икономика и за подобряване на материалното и културното равнище на народа.

Важна задача на настоящата дисциплина е да разобличава противоположните на марксизма-ленинизма буржоазни учения, като доказва тяхната ненаучност и класова същност.

Овладеяването на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ от търговските работници има голямо значение за тяхната специална подготовка, което е необходимо условие за успешното развитие на социалистическата търговия.

Дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ е основна, профилираща дисциплина в учебния план за сту-

дентите от специалността вътрешна търговия, получаващи квалификация икономисти, и допълнителна дисциплина за студентите от другите икономически специалности в системата на нашето висше икономическо образование.

В съответствие с предмета дисциплината има своеобразен вътрешен строеж. Най-напред в учебника се изясняват същността и ролята на вътрешната търговия в народното стопанство. Тази проблема има изключително важно теоретическо, идеологическо и практическо значение. Социалистическата търговия има своя социално-икономическа природа, произтичаща от характера на социалистическия обществен строй. Тя е коренно различна от социално-икономическата природа на капиталистическата търговия. Новата същност и природа на социалистическата търговия предопределя нейната роля в икономиката на страната. Тя служи за теоретическа и идеологическа основа при изучаване на икономическите проблеми на вътрешната търговия.

По-нататък в дисциплината се разглеждат някои основни, принципни въпроси за системата на организация и планиране на вътрешната търговия. Макар че организационният строеж на вътрешната търговия е част от предмета на дисциплината Организация и техника на вътрешната търговия, тук е необходимо да се създаде връзка между двете дисциплини и да се конкретизират проблемите на икономиката и планирането.

Проблемите на икономиката и на планирането на вътрешната търговия се осветляват успоредно в изложението на целия курс. За тази цел предварително са изяснени въпросите за планово-икономическите показатели, включени в плана за вътрешната търговия като отрасъл, показателите, включени в плановете на отделните организации и предприятия, и въпросите за реда и органите на планиране на вътрешната търговия. На тези въпроси е посветена специална глава, разкриваща съдържанието на плана, методологията, органите и реда на планирането на вътрешната търговия в НРБ.

Чрез развиване на стокооборота на дребно в страната вътрешната търговия цели да осигури най-пълно задоволяване на нуждите на потребителите със стоки. Стокооборотът на дребно, неговото развитие и структура както общо за страната, така и за отделните райони е важен показател, характеризиращ степента на народното потребление и състоянието на икономиката на страната.

Със стокооборота на дребно са свързани всички икономически проблеми на вътрешната търговия. Поради това в настоящия курс е отделено най-голямо внимание на проблемите, свързани със стокооборота на дребно и с неговото планиране. За развитието на стокооборота на дребно обаче е необходима материална и платежна основа. Материална основа на стокооборота са стоките фондове на страната, а платежна основа са покупателните фондове на населението. Стокооборотът на дребно свързва стоките фондове на страната с покупателните фондове на населението, като създава между тях определена пропорционалност. Пред вид на това

проблемите на стокооборота на дребно се предшествуват от две глави, посветени на въпроса за стоките фондове — техните източници и методи за планиране, и на въпроса за покупателните фондове на населението — източници, структура и методи на планирането им.

Стокооборотът на дребно изисква правилно решаване на въпросите на стокопривдвижването в страната, както и наличието на материално-техническа база, на трудови и финансови ресурси. Ето защо всички останали глави на курса са посветени на проблемите на стокопривдвижването и на търговията на едро, включително и на закупуването на селскостопанските произведения като форма за търговия на едро; на въпросите на материално-техническата база на търговията и на възпроизводството на основните фондове; на проблемите на труда, кадрите и заплащането на труда; на проблемите на разходите за обръщение и на финансите на търговията, включително и на въпросите за цените в търговията. При това всички тези въпроси се разглеждат както от гледище на тяхното място и влияние върху икономиката на търговията, така и от гледище на методологията на тяхното планиране. Показана е и методологията на изчисляването на някои по-важни показатели на плана за вътрешната търговия.

В отделна глава се излагат основните въпроси на икономическите проучвания, необходими за успешното развитие на вътрешната търговия. Вътрешната търговия се развива под взаимодействието на различни социални, икономически, географско-климатични, демографски и други фактори. Главният фактор за развитие на търговията е материалното производство. Но наред с него върху дейността на търговията оказват влияние и други фактори. Поради това голямо значение имат проучванията за състоянието и перспективите на развитието на вътрешния пазар. Затова в учебника е обособен отделен раздел, в който са изложени в обобщен вид някои въпроси за икономическите проучвания на вътрешния пазар.

Анализът за изпълнението на плановете през отчетните периоди, както и анализът за динамиката на развитието на търговско-финансовата дейност са неразделна част на планирането, негов етап. Затова паралелно с изясняването на въпросите за методологията на планиране в настоящия курс значително място е отделено и на въпросите на анализа.

В отделна глава се излагат и въпросите за развитието на търговията у нас. Важно значение има изучаването на развитието на съветската търговия. С това се цели да се запознаят студентите с методите и формите за изграждане на търговията в първата в света социалистическа държава — СССР. Изучаването на историческия опит на съветската търговия в настоящата дисциплина не е изкуствено включен материал, а е логическо начало на историческия опит на стронтелството на социализма в областта на търговията както в НРБ, така и в останалите социалистически страни.¹ Въпреки на-

¹ В настоящия учебник главата за развитието на търговията в СССР не е включена поради наличието на подходящи съветски учебни помагала по този въпрос.

ционалните особености и конкретните условия на строителството на социализма в отделните страни главните линии на изграждане на новата социалистическа форма на вътрешната търговия, съществени етапи на нейното утвърждаване и основните методи на борбата на социалистическата с капиталистическата търговия в рамките на националната икономика показват единство и сходство. Те са обусловени от закономерностите на прехода към социализъм и са общи за всички страни. Това обстоятелство още повече налага в настоящия курс да се включи всемирноисторическият опит на строителството на съветската търговия, който в основни линии се повтаря в отделните страни. Така се разкриват и закономерностите на преходния период от капитализъм към социализъм в областта на стоковото обръщение.

Въпросите на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ са систематизирани в настоящия курс последователно, логично, което дава възможност за лесното им овладяване от учащите се. Учебникът е съставен въз основа на учебната програма за специалността вътрешна търговия. В него се излагат само основите на отрасловата икономическа наука Икономика и планиране на вътрешната търговия на НРБ. Обстойно и задълбочено овладяване на проблемите на вътрешната търговия от младите специалисти може да се достигне само в резултат на изучаване на трудовете на Маркс, Енгелс и Ленин, на решенията на КПСС, на БКП и на комунистическите партии и правителствата на социалистическите страни. Обстойното и задълбочено овладяване на проблемите на вътрешната търговия изисква да се изучават и отделните монографии за вътрешната търговия, както и научните дисциплини, предвидени в учебния план за специалността. Затова се налага и успешно провеждане на необходимия производствен стаж.

ГЛАВА I

СЪЩНОСТ И РОЛЯ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ В НРБ

1. СТОКОВОТО ПРОИЗВОДСТВО И ТЪРГОВИЯТА — ИКОНОМИЧЕСКИ НЕОБХОДИМИ ЕЛЕМЕНТИ НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКОТО СТОПАНСТВО

Същност на стоковото производство и на търговията

Производството на материални блага е основа за съществуването и развитието на всяко общество. Нито едно общество не може да съществува и да се развива, без да произвежда материални блага — храна, облекло, обувки, жилища и др.

Произведените материални блага през отделните общественоекономически формации се разпределят и разменят в различни форми.

Търговията е една от формите за размяна на материалните блага, съществуваща вече няколко хиляди години. Търговията се развива в условията на такава форма на общественото производство, когато продуктите на човешкия труд — материалните блага, стават стоки, а самото производство — стоково производство. „Под стоково производство се разбира такава организация на общественото стопанство, когато продуктите се произвеждат от отделни обособени производители, при което всеки се специализира за изработване на един какъв да е продукт, така че за задоволяване на обществените нужди е необходима покупко-продажба на продукти (ставащи по силата на това стоки) на пазара.“¹

По такъв начин появата на търговията се обуславя от появата на стоковото производство. Стоковото производство, от една страна, е непосредствен икономически резултат от развитието на процеса на отделянето (обособяването) на производителите върху основата на собствеността — появата на частната собственост върху средствата за производство, и, от друга страна, на процеса на общественото разделение на труда, което поражда специализиране на производителите за изработване на различни продукти. Това означава, че в процеса на общественото развитие се създават такива условия, при

¹ В. И. Ленин, Соч., т. I, изд. IV, Москва, 1950 г., стр. 77.

които отделните производители са собственици на своето производство. Всеки от тях произвежда един вид продукти, с които не може да задоволи всички свои нужди. За да се задоволят потребностите на обществото, необходимо е да се извърши размяна на произведените продукти между отделните производители.

Размяната на стоките е възникнала през ранните стадии на развитие на човешкото общество — при разпадане на първобитнообщинния строй. „Стоковата размяна започва там, където свършват тези общини, в точките на техния контакт с чужди общини или с членове на чужди общини.“¹ В процеса на развитието и усъвършенствването на общественото производство размяната на стоките прераства в търговия — размяна на стоки чрез покупко-продажбата им с помощта на парите. Търговията преминава различни стадии и форми на развитие, докато достигне до съвременните. При това с изменение на начина на производство се изменя и характерът на търговията. Всеки нов начин на общественото производство обуславя особен характер и форми на търговията.

Социалистическият начин на производство обуславя свои форми на размяна — социалистическата търговия. Социалистическата търговия, от една страна, е особена фаза на социалистическото разширено възпроизводство — фазата на обръщението на стоките, а, от друга страна, тя е крупен отрасъл на народното стопанство със своя огромна материално-техническа база.

Социалистическата търговия възниква заедно с възникването и утвърждаването на социалистическите производствени отношения след установяването на диктатурата на пролетариата. Както социалистическите производствени отношения не могат да се зародят в недрата на капитализма, така и социалистическата търговия не може да се зароди в недрата на капитализма, тъй като тя се развива върху основата на обществената собственост върху средствата за производство. Социализмът наследи огромна търговска мрежа, принадлежаща на едри и дребни частни капиталисти. Успоредно с нея се създадоха обществените (държавна и кооперативна) форми на търговия, с които се положиха основите на социалистическата търговия. Социалистическата търговия се разви и укрепна в процес на остра класова борба с капиталистическия сектор, водена по принципа „кой кого“

В обществения живот решаваща роля има производството на материални блага. Обемът и структурата на търговията зависят от обема и структурата на производството. Следователно развитието на търговията е подчинено на общите закономерности, под действието на които се развива производството. Но освен на общите закономерности развитието на търговията се подчинява и на специфични закони, произтичащи от характера и особеностите на процеса на обръщението на стоките и действащи в нейната сфера. Между производството и търговията съществува особено обществено раз-

¹ К. Маркс, Капиталът, т. I, София, 1953 г., стр. 119

деление на труда. Производството създава материални блага — стоки, а чрез търговията се извършва обръщението на стоките, т. е. тяхното придвижване от сферата на производството до сферата на потреблението. По този начин производството се свързва с потреблението, неговата продукция се реализира и се създават условия за възстановяване на производството, осъществява се възпроизводството. Разделението на обществените функции между производството и търговията обаче обуславя известна самостоятелност на търговията от производството, поражда вътрешни закономерности в сферата на търговията, над която действуват общите закони на производството. По този повод Фр. Енгелс в писмото си до К. Шмид от 27 октомври 1890 г. пише: „Там, където съществува разделение на труда в обществен мащаб, отделните трудови процеси стават самостоятелни в отношение един към друг. Производството в последна сметка е решаващо. Но щом като търговията с продукти се обособи от производството в собствен смисъл, тя следва свое собствено движение, над което, общо взето, господствува движението на производството, но което в отделните случаи и вътре в тази обща зависимост все пак има свои собствени закони, присъщи на естеството на този нов фактор. Това движение има свои собствени фази и то от свой ред оказва обратно действие на движението на производството.“¹ Специфичните закони, действащи в сферата на обръщението на стоките, по такъв начин обуславят неговото обратно въздействие върху производството. Това обратно въздействие може да действа (да помага) на развитието на производството. Обратно, това въздействие може да пречи, т. е. да задържа развитието на производството.

Следователно социалистическата търговия се намира под действието на икономическите закони на социалистическата икономика.

Победата на социализма у нас откри нова ера в икономиката на нашата страна. Утвърди се господството на обществената собственост и се сложи завинаги край на анархията и стихийността в производството. Беше ликвидирана експлоатацията на човек от човека. За кратко време нашата страна постигна големи успехи във всички отрасли и звена на народното стопанство.

Върху основата на обществената собственост върху средствата за производство у нас загубиха сила обективните закономерности на капитализма и възникнаха и се утвърдиха нови, характерни за социализма, обективни икономически закони: основният икономически закон на социализма, законът за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, законът за разпределението според количеството и качеството на труда и др.

Животът показва, че за развитието на социалистическата икономика е необходимо да се използват и такива икономически явления като стокното производство и търговията и произтичащите от тях икономически категории — цена, пари, кредит, стопанска сметка и др.

¹ К. Маркс. Фр. Енгелс. Письма о Капитале, Москва, 1948 г., стр. 266

Според В. И. Ленин производството на стоки е система на обществени отношения, при която отделните производители създават разнообразни продукти (обществено разделение на труда) и всички тези продукти се приравняват един към друг при размяната.

Върху основата на производството на стоки се развиват пазарните отношения, възниква стоковото обръщение — търговията като самостоятелен отрасъл на стопанската дейност.

Стоковото обръщение (търговията) е форма на размяна, при която с помощта на парите се извършват непрекъснато покупко-продажби на стоки.

Търговията се развива още при разпадането на първобитно-общинния строй. По-големи размери тя получава при робовладелския строй и при феодализма. При феодализма с разширяването на търговията постепенно тя се превръща в основен икономически фактор за неговото разлагане. Но както при робовладелския, така и при феодалния строй господстващо е натуралното стопанство. При докапиталистическите формации продуктите на труда се произвеждат преди всичко за непосредствено потребление, а само част от тях първоначално стихийно, а после все по-регулирано се произвеждат за продажба на пазара. Като обществена форма на организация на стопанството стоковото производство и обръщението получават най-широк простор на развитие при капитализма. Капиталистическото производство е изцяло стоково производство, а търговията е всеобща форма за размяна на продуктите на човешкия труд. Това обаче не дава основание да се приравнява капиталистическото производство със стоковото производство.

Производството при капитализма се основава на частната собственост върху средствата за производство, на наемния труд и на експлоатацията на човек от човека.

Стоковото производство не представлява определен обществен строй, обществено-икономическа формация. Стоковото производство се среща в различни обществено-икономически формации и не винаги е свързано с частната собственост върху средствата за производство, с наемния труд и с експлоатацията на човек от човека.

В историята са известни периоди, през които стоковото производство е широко разпространено, без да съществуват капиталистически производствени отношения и експлоатация на чужд труд. В такъв смисъл трябва да се разбира, че търговията не е продукт на капитализма. Търговията съществува там, където има стоково производство, т. е. тя е продукт на стоковото производство, но тя не е капитализъм. При капитализма търговията получава най-широко разпространение, а върху нейната икономическа природа и върху нейната роля в икономиката се отпечатва характерът на капиталистическите производствени отношения.

Особеностите на търговията при капитализма могат да се обобщят така :

а. При капитализма търговията е господстваща всеобща форма за размяна на продуктите на труда като стоки, които се купуват и продават с помощта на парите. В основата на търговията лежи широко развитото стоково производство.

б. При капитализма всички предмети за потребление и средства за производство придобиват стоков характер и се купуват и продават на пазара като стока. В стока се превръщат и работната сила на човека, и земята с богатствата от нейните недра. Те всички са предмет на покупко-продажба.

в. При капитализма търговията е средство за експлоатация. Чрез търговията се реализира принадлежната стойност, която се присвоява от класата на капиталистите. Търговията, както и всички други отрасли на народното стопанство, се води по капиталистически — търговията става една от сферите за прилагане на капитала.

г. Развитието на капитализма се отразява и върху развитието на социално-икономическата природа на търговията. При капитализма и при неговата най-висша и последна фаза — империализма, господстваща роля в търговията заема монополистическият капитал. В сферата на търговията се утвърждават различни форми на монополите — синдикати, крупни фирми, филиали, агенции и др. Търговският капитал постепенно се срества с промишления и с банковия капитал, изостря се конкуренцията между монополите, между монополите и кооперативните сдружения, засилва се натискът на монополите върху дребните частни и кооперативни търговски предприятия, извършва се процес на тяхното разоряване и подчиняване от крупния капитал.

д. При капитализма монополизирането на търговията предопределя господството на монополите на пазара. По този начин на пазара се установяват ниски монополни цени за изкупуване и високи монополни цени за реализация. Монополната печалба расте за сметка на утвърждаване на монополните цени.

е. При съвременния империализъм милитаризацията на икономиката още повече засилва влиянието на монополите на пазара и създава изкуствено висока конюнктура, която се използва за увеличаване размера на печалбата.

Монополизмът прониква и се утвърждава преди всичко в онези области на търговията, които представляват икономически командни постове — търговията на едро и изкупуването. Наред с това монополите се утвърждават и в областта на търговията на дребно — универсалните магазини, ресторантите, специализираните магазини, новите форми на търговия (самообслужването и др.).

Необходимост от търговия при социализма

Историческият опит на СССР, на нашата страна и на останалите страни от социалистическия лагер показва, че търговията е икономически необходим елемент на стопанството както в процеса на строителството на социализма, така и в процеса на строителството на комунизма. Икономическата необходимост от запазване и изпъл-

зуване на търговията в строителството на социализма и на комунизма обоснова теоретически и приложи практически в СССР В. И. Ленин.

Икономическите условия, които обективно обуславят необходимостта от търговия през прехода към социализъм и след пълната и окончателната победа на социализма, естествено се отличават. Но при всички конкретни отличителни черти на тези условия има нещо общо, основно. То е характерно въобще за обективните икономически условия, които превръщат продукта в стока.

Най-общите икономически условия, които обуславят съществуването на стоковото производство и на търговията, са общественото разделение на труда и обособяването на производителите върху основата на собствеността, която поражда „отношения на взаимна отчуждаемост“ между отделните производители, специализирали се в производството на определен вид продукция. При това „отношенията на взаимна отчуждаемост“ между стокопроизводителите възникват независимо от това, дали те са индивидуални (частни) собственици, или колективни собственици на своята продукция, т. е. независимо от формата на собствеността (частна или колективна).

Общите икономически условия, които обуславят съществуването на стоковото производство, остават да действуват в условията както на прехода към социализма, така и след победата на социализма, макар че се изменят характерът и формите на собствеността.

В началото на социалистическото строителство икономиката се характеризира с голямо многообразие на формите на собственост върху средствата за производство и предметите за потребление и на начина на производството при недостатъчно развита материално-техническа база на производството. Така например у нас в началото на преходния период от капитализъм към социализъм съществуваха следните по-важни форми на собственост: държавна собственост; кооперативна собственост; частна капиталистическа собственост; частна дребна собственост; лична собственост. Съществуването на различни форми на собственост обуславяше следните сектори на икономиката: социалистически сектор, възникнал в резултат на социалистическата революция; капиталистически сектор и дребно-частнически сектор, останали от преди революционната икономика; натурално стопанство. Следователно многосекторността на икономиката е една от отличителните черти на нашия преход към социалистическо строителство.

Друга отличителна черта на нашата икономика през переходния период от капитализъм към социализъм беше слабо развитата материално-техническа база, ниското равнище на производството и на производителността на труда. При тези икономически условия стокото производство беше единствено възможната система на обществени отношения за осигуряване на непрекъсната размяна на продукция между различните сектори на икономиката.

Победата на социализма у нас осигури ликвидирането на частнокапиталистическата форма на собственост, обединяването на дребната частна собственост и утвърждаването на обществените форми

на собственост — държавната и кооперативната. Запази се и получава по-нататъшно развитие личната собственост на членовете на социалистическото общество. Върху тази основа се утвърдиха и утвърждават и новите социалистически обществени отношения, социалистическият начин на производство и закономерностите на социалистическата икономика. На тази основа у нас се развива и усъвършенствува материално-техническата база — развива се индустрията, кооперира се селското стопанство на базата на механизацията, електрификацията, иригационните съоръжения и новата агротехника.

През прехода от капитализъм към социализъм у нас се запази и търговията като основна форма за размяна на продукцията. В основата на търговията лежи стоковото производство, което остава да съществува поради наличието на общите условия, които го пораждават — двете форми на обществена собственост, а също и поради укрепването на личната собственост на членовете на социалистическото общество.

Обаче за съществуването на стоковото производство и на търговията тези общи условия не са достатъчни предпоставки. При новата, коренно различна структура на икономиката на социализма има и редица други обективни условия, които обуславят икономическата необходимост от стоковото производство и от търговията. При това тези обективни условия придобиват сила на основни икономически предпоставки. Например в индустрията на социалистическото общество господстващо място заема държавната, общонародната собственост. Въпреки това отношенията на покупко-продажба между държавните предприятия не се заменят с нова икономическа форма на размяна.

Работата се състои в това, че икономическото обособяване на производителите върху основата на собствеността при общественото разделение на труда поражда възникване на стоково производство и на търговия. Но преходът към обществена собственост не е достатъчно условие за отмиране на търговията.¹ Утвърждаването на обществената собственост даже в нейната най-висша форма — общонародната собственост, при недостатъчно развита материално-техническа база не може да осигури възникване на друга форма на размяна. Опитът на социалистическото строителство показва, че стоково-паричните отношения и търговията са присъщи на социалистическата икономика. Търговията е присъща на социализма не само защото при него има различни форми на обществена собственост при общественото разделение на труда, но защото има и други не по-малко важни икономически обстоятелства, а именно :

а. При социализма материално-техническата база все още не осигурява пълно изобилие от материални блага и върху тази основа да се измени формата на размяна.

¹ Общественото разделение на труда не само че не изчезва, а то непрекъснато се развива и спомага за повишаване на обществената производителност на труда

б. При социализма е необходимо да се осъществява контрол върху мярката на труда и мярката на потреблението, да се прилага принципът на разпределение според количеството и качеството на труда.

в. При социализма е необходимо да се използва материалната заинтересуваност като важен принцип за увеличаване на производството и като средство за изграждане на материално-техническата база на комунизма — създаване на изобилне от материални и културни блага и достигане на най-висока производителност на труда.

Изграждането на материално-техническата база на комунизма е главна икономическа предпоставка за преминаване към единна комунистическа собственост, към комунистическа форма на размяна и към комунистически принципи на разпределение.

Ето защо търговията се запазва и при социализма като обективно необходим елемент на икономиката. Всички опити за заменянето ѝ с други форми на размяна (например с продуктообмена) противоречат на потребностите на живота и пречат на икономическото развитие.

Обхват на социалистическата търговия

Социалистическата търговия ъ нас обхваща :

а. Пласмента на продукцията и снабдяването със средства за производство на промишлените предприятия, произвеждащи средства за производство (група А). Тази търговска дейност се развива между държавните предприятия, които са обособени на стопанска сметка, между държавните и кооперативните предприятия и между кооперативните предприятия.

б. Пласмента на продукцията и снабдяването със средства за производство на промишлените предприятия, произвеждащи предмети за потребление (група Б). Тази търговска дейност се развива между държавните предприятия, които са обособени на стопанска сметка, между държавните и кооперативните предприятия и между кооперативните предприятия.

в. Изкупуването на промишлена продукция и снабдяване с нея на държавните и кооперативните търговски предприятия и предприятията за обществено хранене за продажба на населението.

Тази търговска дейност се осъществява от държавни и кооперативни предприятия, като най-голяма роля в случая играят предприятията за търговия на едро.

г. Изкупуването на селскостопански суровини и продукти и снабдяване на промишлеността, на вътрешния и външния пазар с тях. Тази търговска дейност се осъществява от държавни и кооперативни предприятия, които изкупуват продукцията от ТКЗС, от ДЗС и от личните стопанства на кооператорите, а реализират изкупената продукция на държавни и на кооперативни производствени или търговски предприятия.

д. Вноса и износа на промишлена и селскостопанска продукция. Тази търговска дейност се осъществява от държавни и от кооперативни търговски предприятия.

е. Продажбата на стоки на населението, ведомствата и учрежденията. Тази търговска дейност се осъществява от държавни и от кооперативни търговски предприятия. В незначителен мащаб част от тази търговска дейност се осъществява от отделни лица (главно кооператори), които продават собствена продукция направо на населението, или от дребни занаятчии и търговци.

Цялата търговска дейност у нас може да се раздели на два големи дяла:

А Търговска дейност, свързана със снабдяването на промишлеността, селското стопанство, строителството, транспорта и другите отрасли на производството със средства за производство — машини, суровини и материали.

Б. Търговска дейност, свързана със снабдяването на населението със стоки за потребление, включително и със снабдяването на ведомствата, учрежденията и организацията с някои материали и други за домакинско потребление.

Търговията със средства за производство има някои особености в сравнение с търговията с предмети за потребление.

Търговията със средства за производство (материално-техническото снабдяване на предприятията) се развива в рамките на държавната собственост между отделните предприятия. При тази търговия не става смяна на собственика на средствата за производство — те продължават да бъдат държавна собственост, като преминават само от едно в друго държавно предприятие. Това се извършва чрез покупко-продажба на средствата за производство като стоки. Стоковата форма на движение на продукцията между държавните предприятия се обяснява с взаимната връзка между държавната и останалите форми на собственост, съществуващи вътре и извън страната и с които държавната собственост има икономически взаимоотношения на размяна. Стоковото движение на продуктите в рамките на държавната собственост се обяснява обаче още и с равнището на материално-техническата база на обществото, и с единството на стопанството в социалистическите страни. От една страна, равнището на материално-техническата база не позволява да се премине към нестокова форма на размяна. От друга страна, социалистическото стопанство е единно и при него различните форми на собственост и различните отрасли на народното стопанство са най-тясно свързани — зависят едни от други, което на този етап не позволява да се замени търговията с друга по-висша форма на размяна.

Търговията със средства за производство (материално-техническо снабдяване) се развива и между държавните и кооперативните предприятия. Тук чрез покупко-продажбата средствата за производство преминават като стоки от едната в другата форма на собственост.

Известно е например, че средствата за производство се създават в крайна сметка, за да се произведат стях предмети за потребление. Стойността на средствата за производство се пренася в стойността на предметите за потребление. Стойността на предметите за потребление от своя страна влияе върху работната заплата на работниците, в това число и върху работната заплата на работниците и служителите от отраслите за производство на средства за производство. А заплата е част от стойността на средствата за производство. Следователно стойността на средствата за производство е свързана и влияе на стойността на предметите за потребление. От своя страна стойността на предметите за потребление е свързана и влияе на стойността на средствата за производство. Тази връзка между стойността е в същото време и връзка между формите на собственост. Това е една от съществените връзки между отраслите на народното стопанство, която предизвиква стоковия характер на средствата за производство.

Важно значение има и обстоятелството, че съединяването на работната сила със средствата за производство протича в рамките на държавната собственост и при условията на принципа на материалната заинтересуваност. Мярката на потреблението и тук се определя от мярката на труда. Накрая икономическата обособеност на предприятията върху принципите на стопанската сметка е също фактор, обуславящ търговията както със средства за производство, така и с предмети за потребление.

Всичко това налага стопанският оборот между държавните предприятия да се осъществява с помощта на търговията — чрез покупко-продажбата. По този начин от реализацията на готова продукция всяко предприятие възстановява изразходвания жив и овеществен труд.

Следователно търговията е икономически обусловено явление на социалистическото стопанство. Търговията, която е обслужвала редица обществено-икономически формации, продължава да съществува и да обслужва и социалистическото общество. Причината се състои в това, че при социализма не са създадени обективни икономически предпоставки за преминаване към по-висши форми на размяна. Икономическият живот при социализма, структурата на икономиката, нейната връзка със световното социалистическо стопанство и със световното капиталистическо стопанство не позволяват търговията да се замени с друга форма на размяна.

В. И. Ленин учи, че както търговията, така и парите не могат да се отменят изведнъж. За това е необходим дълъг период на развитие и усъвършенствувание преди всичко на материално-техническата база и на производствените отношения на социалистическия обществен строй.

Икономическата необходимост от запазване и използване на стоково-паричните отношения при изграждането и укрепването на социалистическия строй, разкрита за първи път от В. И. Ленин и умело приложена в икономическото строителство на социализма в

СССР, е важна теоретическа и практическа проблема на социализма. Тезищата за използване на стоково-паричните отношения на търговията се потвърди и от практиката на социалистическото строителство у нас. Българската комунистическа партия, която ръководи социалистическото строителство у нас, в своята дейност ползува най-широко ленинската теория и историческия опит на СССР за мястото и ролята на търговията в социалистическата икономика.

2. СЪЩНОСТ И ФОРМИ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ У НАС

Същност на вътрешната търговия

Вътрешната търговия е форма на размяната изобщо и форма на стоковото обръщение в частност. Тя е предназначена да обслужва икономическата размяна в страната.

При господството на социалистическите форми на собственост, на социалистическия начин на производство и на социалистическите производствени отношения вътрешната търговия променя своя характер и предназначение и придобива напълно социалистически черти — търговия от социалистически тип.

Главната особеност на вътрешната търговия у нас като търговия от социалистически тип се състои в това, че тя се осъществява от социалистическите държавни и кооперативни предприятия. Целият стокооборот на едро и стокооборотът на селскостопански произведения у нас се извършват от държавни и кооперативни предприятия. От стокооборота на дребно, включително и от стокооборота на общественото хранене, социалистическият сектор заема 99,9%. Социално-икономическата същност на вътрешната търговия е, че тя е търговия без капиталисти, търговия без експлоатация и ограбване на човек от човека.

При социализма основно се изменя и предназначението на вътрешната търговия. Това произтича от характера на обществения строй и от неговата цел. Предназначението на вътрешната търговия при социализма е: да организира стокопродвижването и с помощта на покупко-продажбите да служи като главна форма за разпределение на предметите за народно потребление между членовете на социалистическото общество; да изучава потребителското търсене; да служи като инструмент за балансиране на производството с потреблението; да свързва икономически предприятията и отраслите на стопанството и преди всичко промишлеността със селското стопанство; да свързва икономически районите на страната; да служи на ускореното икономическо развитие на страната и за повишаване на материалното и културното равнище на трудещите се.

Важна отличителна черта на вътрешната търговия у нас е, че тя се опира на крупното социалистическо производство. Това производство, основано на обществената собственост върху средствата за производство, предопределя социалния характер на вътрешната търго-

вия у нас. Вътрешната търговия у нас от средство за експлоатация и ограбване при капитализма се превърна при социализма във важно средство за въздействие върху социалистическото производство и върху потреблението на народа. Непрекъснатото развитие на материално-техническата база осигурява увеличаване на производството на стоки и нарастване на националния доход. Това дава възможност на пазара да се пускат все по-големи количества с най-разнообразен и богат асортимент от стоки.

Материална основа за развитие на вътрешната търговия е непрекъснато увеличаващото се социалистическо стоково производство, а платежна основа за нейното развитие са непрекъснато увеличаващите се номинални и реални парични доходи на населението. Върху тези две основи непрекъснато се увеличава обемът на стокооборота и се подобрява дейността на вътрешната търговия. В резултат на това вътрешната търговия у нас се развива по възходяща линия, без кризи, прекъсвания и периоди на спадане и застои.

Съществена отличителна черта на социалистическата търговия е отпадането на средствата за производство от търговския оборот при снабдяване на населението. Средствата за производство и преди всичко тяхната главна съставка — оръдията на труда (земята, нейните недра, машините, съоръженията, фабриките и заводите), у нас са собственост на държавата и на отделни кооперативи. С това се отстранява възможността оръдията на труда да преминават в собственост на отделни лица и да се използват за експлоатация. На населението се продават предмети за потребление, дребни инструменти, материали за строеж на жилища, домашни потреби, транспортни средства за лично ползуване и др.

При социализма работната сила загубва напълно своята стокова форма. Работната сила при капитализма е стока от особен род. Там тя се купува и продава, както всяка друга стока. Трудовите борси са своеобразни пазарни форми за покупко-продажба на стоката работна сила. Работната сила се използва от капиталиста за производство на принадена стойност. При социализма по силата на обществената собственост върху средствата за производство и на социалистическите производствени отношения работната сила на човека загубва своя стокос характер и отпада от сферата на стоковото производство и от сферата на обръщението.

Характерна особеност за вътрешната търговия е нейното планово развитие. При социализма действа обективен икономически закон за планомерно развитие на икономиката. Този закон действа във всички сфери на икономическия живот, в т. ч. и в сферата на стоковото обръщение. Като се опира на изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, социалистическата държава планира развитието на народното стопанство, включително и стоковото обръщение, търговията. Търговията се планира в най-тясна връзка с производството, като се изхожда от неговите възможности за производство и доставка на необходимите

количества стоки по вид и асортимент. В същото време търговията се планира в най-тесна връзка и в зависимост от развитието на народното потребление — от покупателната способност на населението, което тя снабдява със стоки.

Планирането на изкупуването и на доставката на стоки служи за основа при планиране на материално-техническата база и на разходите за жив и овеществен труд, необходим за осъществяване на стоковото обръщение, на социалистическите натрупвания и пр.

Планомерното развитие на социалистическата търговия е едно от нейните големи достойнства. Това дава възможност да се съгласува развитието на търговията с другите отрасли на народното стопанство, да се подчини стоковото обръщение на икономическите потребности на стопанството и да се обслужва най-добре ускореното икономическо развитие по пътя на социализма и комунизма. По този начин търговията се превръща във важен икономически лост за развитие на социалистическата икономика.

Форми на вътрешната търговия при социализма

Вътрешната търговия у нас се осъществява в три основни форми: държавна търговия, кооперативна търговия и кооперативно-пазарна търговия. В основата на това деление лежат формите на социалистическата собственост — държавната и кооперативната, с техните особености.

Между отделните форми на социалистическата търговия съществува пълно единство. Единството на формите на социалистическата търговия произтича от единството на производствените отношения при социализма, от общата цел на социалистическото производство и обръщение, от единството на общия процес на социалистическото възпроизводство.

В общия процес на стоковото обръщение чрез трите форми на социалистическа търговия се осъществяват диференцирани функции. Социалистическите форми на търговия взаимно се допълват и в тяхната цел няма различия. Поради това между трите форми не съществуват и противоречия. И трите форми на търговия съдържат особеностите на социалистическия характер на стоковото обръщение. Те имат обща цел и се развиват планомерно, като обслужват икономически разширеното социалистическо възпроизводство. Трите форми на социалистическата търговия се развиват под общото планово ръководство на социалистическата държава. Поради това те не могат да се противопоставят една на друга.

Държавната търговия заема главно място в стоковото обръщение. Тя се осъществява от държавни търговски предприятия, подчинени на местните, на окръжните или на централните държавни органи. Чрез държавната форма на търговия се осъществяват изцяло търговията на едро, основната част от изкупуването и пласмента на селскостопанска стокова продукция и повече от половината от търговията на дребно и от общественото хранене. При това делът

на държавната търговия в снабдяването на населението непрекъснато се увеличава. Така например през 1948 г. държавната търговия е заемала 25,3% от стокооборота на търговията на дребно и на общественото хранене, а през 1964 г. дялът ѝ се е увеличил на 58%. Увеличаването на дела на държавната търговия е резултат от обобществяване на частния сектор и от разграничаване на сферата на действие на държавата и на кооперациите в областта на търговията. Понастоящем по-големите градове и промишлени центрове се обслужват от държавната търговия. Държавната търговия се изгражда върху основата на общонародната (държавната) форма на собственост. Тя изразява обобществяването на стоковото обръщение в най-висша степен.

Възлагането на цялата търговия на едро на държавните търговски предприятия е особеност на организацията на стоковото обръщение у нас. Тази форма на организация не се среща в другите социалистически страни. При нашите условия тя се оказва стопански целесъобразна и изгодна за засилване на държавното ръководство на стоковото обръщение. Търговията на едро е важна икономическа командна позиция. Осъществяването ѝ у нас внесе единство при планирането и използването на стоките, насочвани за реализация на вътрешния пазар. Това подобри работата по изучаване и задоволяване на потребностите на вътрешния пазар от стоки. Тази организация не противоречи на интересите на другите форми на търговия — тя е в техен интерес.

Разбира се, това не означава ликвидиране на възможността в определена степен търговия на едро да осъществяват и кооперативни предприятия.

На държавната търговия у нас е възложено също така изкупуването и реализацията на основната част от стоковата продукция на уедрените държавни и кооперативни селскостопански предприятия — ДЗС и ТКЗС.

Държавните търговски предприятия и организации са обикновено на двойно подчинение — на местните и на централните държавни органи. Те са обособени отделни юридически лица, а финансите им са изградени, както финансите на всички други държавни предприятия — в съответствие с установеното законодателство за тях.

Кооперативната търговия е втора по разпространение форма на социалистическа вътрешна търговия. Чрез нея се осъществява около 42% от стокооборота на дребно. Кооперативната търговия се изгражда върху основата на кооперативната собственост, която е собственост на група лица. Кооперациите са доброволни и самодетелни обединения на трудещите се за извършване на стопанска дейност. В областта на стоковото обръщение най-голям дял у нас имат потребителните кооперации — селските потребителни кооперации (селкооп) и градските потребителни кооперации (наркооп). Наред с тези кооперации с част от продукцията от собствено производство търговска дейност осъществяват и производствените кооперации, особено производствените кооперации в област-

та на промишлеността и услугите — трудово-производителните кооперации (ТПК).

Потребителните кооперации като стопански организации са юридически лица. Те развиват търговска и друга стопанска дейност въз основа на държавния план и при строго спазване на установените от държавата цени.

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

Дейността на потребителните кооперации е главно търговия на дребно и обществено хранене. Но наред с това техният сравнително голям апарат се използва от държавата и за изкупуване на селскостопанска продукция от личните стопанства на кооператорите, и за изкупуване на диворастващи плодове и билки. В отделни случаи държавата възлага на потребителните кооперации изкупуване на селскостопански произведения от ТКЗС. Все повече се засилва ролята на потребителните кооперации за организиране на местни производствени и преработвателни предприятия и комбинати за различни услуги.

Потребителните кооперации, като се основават на кооперативната собственост, развиват полезна народностопанска и културно-просветна дейност. Те обслужват социалистическото строителство. Кооперативната собственост и кооперативната форма на стопанисване в търговията имат преходен характер. Те са път за социалистическо преустройство на сферата на стоковото обръщение и за преминаване към единната комунистическа собственост и организация на стопанството. Това не означава обаче, че потребителните кооперации обязательно трябва да се прелеят в държавни предприятия. Преходът на стопанските форми на организация от социализъм към комунизъм не се решава чрез одържавяване, а преди всичко чрез развитие на материално-техническата база на комунизма и чрез издигане на качеството на работата на потребителните кооперации до изискванията на комунистическото общество. Затова през целия период на комунистическото строителство 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 използване на средствата. Различията между държавната и кооперативната търговия не означават, че едната осъществява търговската дейност по-добре от другата. Резултатите от работата на едната и на другата форма зависят от качеството на работа на всяко отделно предприятие, от уменията на кадрите да решават проблемите и да организират тях-

ното изпълнение, от развитието на най-прогресивни форми на търговия.

Кооперативно-пазарната търговия е трета форма на социалистическата търговия в нашата страна. Тя се осъществява с продукцията от собствено производство от ТКЗС, от техни членове и от частни стопани. Те продават извънпланова продукцията направо на населението или чрез потребителните кооперации на комисионни начала. При тази търговия цените се образуват в резултат на търсенето и предлагането на пазара. Държавата използва системата на държавните цени, концентрираните у нея стокови количества, мрежата на държавната и на кооперативната търговия, финансовата система и законодателството, за да регулира по икономически и административно-правен път развитието на кооперативно-пазарната търговия.

Кооперативно-пазарната търговия произтича от кооперативната форма на собственост и стопанисване в селското стопанство. Тя се използва като инструмент за развитие на материалната заинтересуваност на село, за подобряване на снабдяването на градското население и за повишаване на доходите на кооператорите. Но развитието на селскостопанското производство и на материално-техническата база на обществото на определен етап от развитието води към намаляване на обема на кооперативно-пазарната търговия. Понастоящем кооперативният строй и селскостопанското производство у нас бележат големи успехи. Въпреки това обаче кооперативно-пазарната търговия започна да отбелязва спадане. Това е така, защото, ако кооперативната форма на собственост поражда възникване и развитие на кооперативно-пазарната търговия, то резултатите от развитието на кооперативния строй водят към утвърждаване и засилване на интересите на кооператорите към общественото стопанство и към паричните форми на разпределение. А всичко това намалява ролята на кооперативно-пазарната търговия. Наред с това все повече се засилва участието на потребителните кооперации в осъществяване на кооперативно-пазарната търговия.

Кооперативно-пазарната търговия не се планира. Тя се развива по инициатива на ТКЗС и на кооператорите. Държавата подпомага нейното развитие чрез изграждане на материално-техническата и 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 кооперативно-пазарната търговия. Този пазар пък се развива извън плана и се регулира по икономически и административен път от държавата.

3. МЯСТО И РОЛЯ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ В ПРОЦЕСА НА РАЗШИРЕНОТО СОЦИАЛИСТИЧЕСКО ВЪЗПРОИЗВОДСТВО

Мястото и ролята на вътрешната търговия в социалистическата икономика произтичат от новата социално-икономическа същност на търговията, от нейните коренни отличия от капиталистическата търговия.

Социалистическата вътрешна търговия заема важно място в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство. Чрез нея се осъществява обръщението на предметите за лично потребление. Като се придвижват произведените стоки от сферата на материалното производство до сферата на личното потребление, чрез търговията се извършва реализацията на стоките и се създават условия за възобновяване на процеса на производство, 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. На тази основа се увеличава националният доход, който е основа за увеличаване на доходите на населението и на тяхната покупателна способност.

Увеличаването на доходите на населението и намаляването на цените на стоките, благодарение на което се увеличава търсенето на стоки от населението, са важни условия за по-нататъшното развитие на производството. При това развитието на социалистическото производство и растежът на доходите на населението се извършват планомерно. Планомерното развитие на производството на стоки и увеличаването на покупателната способност на населението произтичат от характера на социалистическия строй, опирайки се на обществената собственост върху средствата за производство и на действието на обективния икономически закон за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство при социализма. Затова при социалистическото производство няма икономически кризи на свръхпроизводство. За производството при социализма няма и икономически обусловени трудности при реализацията на стоките, които са характерни за капиталистическото производство. При капитализма производството на стоки се развива откъснато от покупателната способност на населението. Вследствие на експлоатацията на труда от капитала покупателната способност на хората непрекъснато изостава от развитието на производството. Върху тази основа се развива непреодолимо антагонистично противоречие между производството на стоки и покупателната способност на трудещите се, което води до периодични икономически кризи в производството. При кризите стоките не намират изпъкналост, защото в резултат на експлоатацията покупателната способност на трудещите се силно се ограничава. По такъв начин трудностите за реализация на стоките при капитализма са икономически обусловени, а това обстоятелство затруднява ролята на капиталистическата търговия в процеса на възпроизводството. Капиталистическата търговия се развива от ча-

стни капиталисти, откъснати един от друг, и от отделни капиталисти производители. По тази причина при капиталистическата търговия няма възможност да се разкрият нуждите на пазара и да се насочи планомерно развитието на производството. Ето защо чрез капиталистическата търговия не може да се окаже правилно въздействие върху производството.

Наред с планомерното увеличаване на производството на стоки и с увеличаването на покупателната способност на трудещите се важна роля за развиване 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, решават се цял комплекс от задачи, което е необходимо условие за по-нататъшното разширяване на възпроизводствения процес.

Като се реализират стоките чрез търговията, възстановяват се преди всичко разходите за производството, в резултат на което се образува фондът 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 обаче 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. Потреблението на стоките в същото време е възпроизводство на потребностите — главно условие за съществуване и развитие на самото производство. Чрез производството в крайна сметка се цели да се задоволят потребностите на хората. В нито едно общество, в това число и социалистическото, няма производство заради самото производство.

Трябва да се има пред вид обаче, че от развитието на вътрешната търговия зависи и скоростта на процеса на възпроизводството, а следователно и скоростта на темповете на натрупване. Колкото по-бързо се извършва продажбата, толкова по-бързо протича процесът на възпроизводството.

Следователно вътрешната търговия у нас е важна икономически необходима фаза на разширеното социалистическо възпроизводство, необходимо условие за развитие 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 характерът на разпределението, обръщението и потреблението.

Капиталистическото производство обуславя капиталистическия характер на разпределението, обръщението и потреблението. Социалистическото производство обуславя социално-икономическия характер на отделните фази на възпроизводството. Вътрешната търговия, като свързва производството на стоки с тяхното потребление, се намира в определени взаимоотношения на взаимна зависимост и взаимно въздействие с всички фази на разширеното възпроизводство.

Въздействие на търговията върху производството. Търговията, като се развива под влияние на производството, не остава пасивна. Тя оказва обратно въздействие както върху промишленото, така и върху селскостопанското производство. Вътрешната търговия развива своята дейност в условие на непосредствен допир с потребителите. Премахването на експлоатацията при социализма превръща интересите на потребителите в главен двигател за развитие на вътрешната търговия. Като изучава нуждите на потребителите в процеса на продажбите на стоки, вътрешната търговия у нас насочва развитието на производството към изработване на стоки, нужни на потребителите. Въздействието на търговията върху производството се осъществява в три насоки: (а) увеличаване на 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 повишаване на качеството на стоките. За да въздейства 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 е най-чувствителният 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 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 търговските организации; предварителните поръчки и заявките, които търговските организации представят на промишлеността; организацията 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 търговията 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 умешето на кадрите, работещи в търговията, от

внедряването на стопанската сметка, от развитието на такива икономически условия като режим на икономии, рентабилност и други, 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.

Въздействие на търговията върху потреблението. 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 инструменти за балансиране на търсенето и предлагането.

Първо, тя изучава потребителското търсене по обем и структура в различните райони на страната, закономерностите и тенденциите на неговото изменение и факторите, от които зависят тези изменения. Второ, тя изучава обема и структурата на производството (стоковите ресурси) и тяхното използване по направление за вътрешния пазар, за производствено-съploатационни нужди, за износ и др. Трето, търговията организира и съхранява необходимите стокоси запаси за осигуряване на покритие на търсенето през различните сезони на годината. Четвърто, търговията използва цените като средство за съгласуване на търсенето с предлагането. Пето, търговията организира стокопридвижването от пунктовете на производството до пунктовете на потреблението. Шесто, чрез организиране на социалистическата реклама се показват качеството и начинът на използване на стоките и пр.

При балансиране на търсенето с предлагането търговията се опира на марксистко-ленинската постановка, според която в социалистическата икономика производството в своето развитие трябва да изпреварва развитието на потреблението.

Вътрешната търговия спомага за развитие на народното потребление по социалистически път. На първо място, тя организира доставката, предлагането и внедряването в потреблението на нови сто-

ки, резултат на развитието и усъвършенствуването на социалистическото производство. Техническият прогрес, който намира най-широко развитие при социализма, осигурява непрекъснато изработване на нови, по-съвършени стоки — нови стоки, получени чрез химически анализ и синтез на веществата (найлонови, капронови, перлонови и други тъкани, плетива и потреби); нови стоки, получени чрез развитие на електротехническата промишленост (радиоапарати, телевизори, магнитофони, хладилници, перални и други домашни потреби); нови стоки, получени чрез усъвършенствуване на хранително-вкусовата и консервната промишленост (хранителни концентрати, сокове, консерви, млечни произведения и др.). Търговията играе и тази активна роля за потреблението, че чрез предлагането внедрява за потребление нови стоки и с това развива потреблението на по-висока степен. Внедряването пък на нови стоки в потреблението тласка напред развитието на новите производства, създава благоприятни условия за развитие на техническия прогрес.

На второ място, 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 труженниците в социалистическото общество. Наличието на научна технология за приготвяне на храната, широкото разпространение и използване на усъвършенствувани домашни потреби и използването на електроенергията 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 полужабукари и на търговията с пакетирани стоки.

Производството предопределя начина на потреблението. Търговията обаче, която свързва производството и потреблението, има голяма роля за формиране на новата култура и начин на потребление.

На трето място, търговията отразява постоянно развиващото се потребление. Формиращите се нови потребности, пренася ги към производството и способствува за изработване на стоки, задоволяващи новото, формиращото 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, повишаването на културата на търговското обслужване и широкото разпространяване на търговската мрежа, приближаването ѝ до потребителя.

Взаимодествие на търговията с разпределението. Националният доход при социализма се разпределя в пълно съответствие със социалистическия закон за разпределение в интерес на цялото общество. Разпределението на националния доход непосредствено зависи от разпределението на средствата за производство между отделните класи. При социализма, където господства обществената собственост върху средствата за производство.

целият национален доход принадлежи на трудещите се, които го създават, и се използва в техен интерес. Онези част от националния доход, която образува фонда за индивидуално потребление, се разпределя в зависимост от количеството и качеството на труда, вложен от всеки член в общественото производство. В своята преобладаваща част фондът за индивидуално потребление у нас се разпределя в парична форма. Срещу част от своите парични доходи, получени при разпределението, населението купува необходимите му стоки.

По такъв начин и при социализма в основата на стоковото обръщение, т. е. на търговията, лежи разпределението на доходите в парична форма. Пред вид на това, че основната част на фонда за индивидуално потребление при социализма се реализира чрез търговията в стоки, търговията би могла да се нарече основна форма за разпределение на предметите за потребление при социализма. Чрез търговията се завършва процесът на разпределение на националния доход (респективно на фонда за индивидуално потребление) между членовете на социалистическото общество, като част от паричните доходи се превръщат в натурални. Това обстоятелство не дава основание да се отъждествява и смесва търговията с разпределението, като се смята, че при социализма търговията е особена фаза на разпределението. Използването на търговията като средство за разпределение на фонда за индивидуално потребление при нашите условия, напротив, подчертава необходимостта от стоково обръщение при социализма и прави несъстоятелен продуктообмена или други форми на непосредствено разпределение на предметите за потребление. Използването на продуктообмена или на други форми на непосредствено разпределение при сегашното равнище на производителните сили и на икономическите отношения у нас противоречи на изискванията на закона за разпределение според количеството и качеството на труда. От друга страна, това е невъзможно. Развитието на продуктообмена наред с търговията може да внесе сериозни трудности в сферата на обръщението, които ще се отразят и върху производството. Разпределението и стоковото обръщение са самостоятелни фази в разширеното социалистическо възпроизводство и се намират в определена връзка на взаимна зависимост и взаимодействие. Както учи Маркс, разпределението на доходите установява онези пропорция, в която всеки взема участие в производството: размяната му доставя онези определени продукти, срещу които той иска да размени доставения му от разпределението дял.¹

По такъв начин разпределението на доходите служи за основа на търговията. Една или друга организация на търговията може при едни условия да доведе процеса на разпределението докрай, като спазва изискванията на закона за разпределението според количеството и качеството на труда, а при други условия — да наруши пропорцията на първоначалното (първичното) разпределение.

¹ Виж К. Маркс. Към критика на политическата икономия, раздел III

да доведе до преразпределение на вече разпределените доходи в парична форма. Необходими условия за довеждане докрай на изискванията на закона за разпределение според количеството и качеството на труда и за недопускане на преразпределение на националния доход са наличието на еднакви цени за всички потребители (например единни държавни цени), недопускането на ограничения в покупките на населението (например купонната търговия) и организирането на свободна социалистическа търговия, както и широкото разгръщане на търговията във всички райони на страната при най-широк асортимент от стоки. Нарушаването на тези условия неминуемо води до нарушаване на принципа на социалистическото разпределение според количеството и качеството на труда, като предизвиква преразпределение на паричните доходи чрез търговия.

4. РОЛЯТА НА ТЪРГОВИЯТА ЗА ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ВРЪЗКИ МЕЖДУ ОТРАСЛИТЕ НА НАРОДНОТО СТОПАНСТВО И РАЙОНИТЕ НА СТРАНАТА

Размяната на продукцията между отраслите на народното стопанство и районите на страната у нас се извършва в стокова форма. В тази размяна голяма роля играе търговията.

Посредством търговията преди всичко се разменя продукцията между промишлеността и селското стопанство. Селското стопанство е главен източник на суровини за промишлеността и на продоволствие за работническата класа. В тази връзка трябва да се каже, че темповете на развитие на селскостопанското производство имат голямо значение за темповете на развитие на промишленото производство. От своя страна промишлеността е главният източник на средства за производство за селското стопанство и на промишлени предмети за селското население, които обезпечават увеличаването на селскостопанското производство и задоволяването на нуждите на селското население.

Промишлеността се снабдява със селскостопански суровини чрез търговията (изкупуването). В сравнение с капиталистическата държава социалистическата държава практикува коренно различни методи за придобиване на селскостопанска продукция и за снабдяване на промишлеността с тази продукция. Основни методи за концентриране на селскостопанската продукция за нуждите на промишлеността у нас са държавното планово изкупуване по договори между изкупвателните и селскостопанските предприятия и свободното изкупуване на извънпланова продукция от потребителните кооперации. И двата метода за изкупуване са форма на стокооборот между основните отрасли на народното стопанство.

От друга страна, селското стопанство се снабдява с промишлени изделия също чрез търговията. Чрез търговията се доставят на селското население и промишлени предмети за потребление, и средства за производство на ТКЗС.

Като свързва икономически промишлеността и селското стопанство, търговията осъществява стоквата връзка между града и селото, между работническата класа и селяните. По този начин търговията служи като важно средство в ръцете на народнодемократичната държава за укрепване на политическата основа на социалистическия строй.

Вътрешната търговия у нас е свързана и с транспорта — важен отрасъл на народното стопанство. Стоковите фондове от промишлени и селскостопански изделия са материалната основа за развитието на търговията. В условията на отрасловата и районната специализация на производство придвижването на стоквите фондове от едни отрасли и райони до други отрасли и райони не е възможно без развитието на широка мрежа от транспортни съобщения. За целта търговията използва всички видове транспортни средства — железопътни, автомобилни, водни, въздушни и коларо-самарски. Широко развитата мрежа от различни транспортни средства представлява онази техническа база, с помощта на която търговията осъществява движението на стоките. Тъкмо за това именно работата на търговията непосредствено зависи от работата на транспорта. От друга страна обаче, и развитието на транспорта се основа на развитието на търговията. Измененията в обема и структурата на стоквите фондове и измененията в направлението на тяхното движение обуславят народностопанската потребност от развитие на транспортните връзки между отделните райони и отрасли.

Чрез търговията се осъществяват стоквите взаимоотношения между отделните райони на страната. Задълбочаващото се обществено разделение на труда при социализма се развива не само по отрасли, но и по отделни райони. Като ликвидира постепенно наследеното от капитализма неравномерно развитие на производителните сили по отделни райони, народнодемократичната държава развива производствената специализация на районите върху основата на природните и трудовите ресурси във всеки район. Разделението на труда между районите обуславя размяната на стоки между тях. Търговията свързва районите икономически, чрез размяната на стоквата продукция между тях.

Като свързва отраслите и районите на страната икономически чрез стокооборота, търговията осигурява разширеното социалистическо възпроизводство в отраслов и териториален разрез, укрепва единството на националната икономика и може да се използва за изграждане на пропорционалността между отраслите и районите на производството и потреблението.

5. ТЪРГОВИЯТА И ДЕЯСТВИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ЗАКОНИ НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКОТО СТОПАНСТВО

Като отрасъл на социалистическото народно стопанство търговията се развива под действието на икономическите закони на социализма.

Търговията се развива преди всичко под действието на основния икономически закон, който определя целта на социалистическия строй. Вътрешната търговия е важно средство за осигуряване на все по-пълно задоволяване на растящите материални и културни потребности на народа. Тя обслужва народното потребление. В същото време търговията е важен фактор за непрекъснатото развитие и усъвършенстване на общественото производство. Търговията служи на производството, обслужва го икономически, като организира реализацията на неговата продукция и като въздейства за неговото развитие.

Поради тези обстоятелства същността, предназначението и икономическият характер на търговията при социализма са коренно различни в сравнение с търговията при капитализма. Това има решаващо значение не само за определяне на икономическата природа на търговията при социализма, но и за определяне на икономическия характер на разходите за обръщение, на труда в сферата за обръщение, на рентабилност на търговията и др. За да се съпоставят тези категории при социализма и при капитализма, преди всичко трябва да се разкрият техните отличителни черти. Изключително важно методологическо значение има обстоятелството, че целта на социализма изменя основно характера на търговията и характера на икономическите категории, които намират проявление в сферата на стоковото обръщение.

Мястото на търговията в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство, връзката ѝ с отраслите на народното стопанство и ролята ѝ за осъществяване на икономическите връзки между отделните райони определят търговията като важно звено в общата система на пропорционални зависимости в народното стопанство. Освен това между звената в търговията съществува обективна пропорционална зависимост. Изучаването на вътрешните и външните пропорции на търговията е необходимо условие за научно обосноваване на народностопанския план въз основа на изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на стопанството при социализма.

Съществуването на стоковото производство и обръщение при социализма обуславят съществуването на паричното стопанство и на закона за стойността в социалистическата икономика. Законът за стойността от своя страна поражда такива икономически категории като себестойност, цена, рентабилност, стопанска сметка и други. Изискванията на закона за стойността се състоят в това, че търговията със стоки се извършва в съответствие със съдържанието се в тях обществено необходим труд, защото всички стоки като стойности представляват само определени количества кристализирано работно време.

При социализма в условията на господството на обществената собственост върху средствата за производство решаваща роля за развитието на народното стопанство има действието на закона за

планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, който е подчинен на целта на социализма.

Това обстоятелство обаче не изключва действието на закона за стойността. Обратно, съзнателното използване на изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на социалистическото стопанство определя необходимостта от изучаване на действието и на изискванията на закона за стойността. Изучаването на изискванията и на действието на закона за стойността има особено значение за правилното направляване на търговската дейност, тъй като в сферата на търговията се реализират стоките. За правилното развитие на търговията имат решаващо значение: равнището на цените; съотношението между цените на отделни стоки, особено на взаимно заменящи се стоки; покупателната способност на паричната единица и други подобни. Само след правилно решаване на тези проблеми може да се осигури пропорционално единство между търсенето и предлагането, между стоковите фондове на страната и покупателната способност на населението. Крупното социалистическо производство, основано върху обществената собственост, създава всички необходими условия за правилно решаване на проблемите, свързани с действието на закона за стойността. При социализма липсва анархия и конкуренция както в сферата на производството, така и в сферата на обръщението.

Комунистическата партия като направляваща сила на народното стопанство при социализма и народнодемократичната държава като ръководител на стопанството, особено при ценообразуването, се съобразяват с изискванията на закона за стойността. Всяко нарушаване на изискванията на този закон води до проявяване на неговите отрицателни страни, до внасяне на смущения в стопанския живот. Така например неправилното определяне на равнището на цените и на съотношението на цените между отделни стоки може да доведе до залежаване на стоки, до унищожаване на тяхната стойност и потребителна стойност, което от своя страна може да наруши нормалния ход на разширеното възпроизводство.

При дадено равнище на паричните доходи на трудещите се количеството стоки, които те могат да придобият, зависи от равнището на цените на стоките. В това обстоятелство намира проявление законът за стойността. В нашата икономика това проявление на закона за стойността няма стихийен характер. Народнодемократичната държава планира както производството на стоки, така и доходите на трудещите се. Върху тази основа тя определя и равнището на цените. Но равнището на цените зависи не само от стоковите фондове и от покупателните фондове на населението. То зависи и от равнището на разходите за производство и за обръщение на стоките. Тези разходи са обект на плановата дейност на държавата и зависят от техниката на производството, от суровините и от производителността на труда. Чрез елементите на цената законът за стойността се проявява и действа в сферата на производството на стоки. Ето защо изучаването на действието на закона за

стойността с цел да се отстранят отрицателните последици от неговото действие има значение не само за търговията, но и за производството.

6. ТЪРГОВИЯТА И ФИНАНСОВАТА СИСТЕМА НА СТРАНАТА

Вътрешната търговия при социализма е тясно свързана с финансовата система на страната и преди всичко с паричното обръщение. Самото парично стопанство е обусловено от съществуването на стоковото производство, на търговията при социализма. Затова и обръщението на парите до най-голяма степен зависи от обръщението на стоките. Главната икономическа функция на парите е те да служат като средство за обръщение на стоките. Като се опира на действието на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, народнодемократичната държава планира размера и основното направление на парите в държавния касов план на БНБ, която е единствената емисионна банка и главен център за краткосрочно кредитиране и разплащане в народното стопанство у нас. Вътрешната търговия, респективно стокооборотът и стоките запаси имат съществено значение при регулиране на паричното обръщение на страната. На първо място, парите, отпуснати по касовия план на БНБ за изплащане на работна заплата на работниците и служителите от държавните и кооперативните предприятия, за изплащане на изкупени селскостопански произведения на ТКЗС, кооперации и частни стопани, в основната си част се връщат отново в БНБ по прихода на касовия план чрез търговските организации и предприятия в резултат на осъществена реализация на стоки. Постъпленията на паричните средства в БНБ от продажба на стоки чрез търговските организации заемат над 70% от всички парични постъпления на БНБ по нейния касов план. Ето защо обемът и скоростта на стокообръщението са важни фактори, от които зависят обемът и скоростта на паричното обръщение.

На второ място, вътрешната търговия играе важна роля при обезпечаване на стабилността на лева. Банкнотите, които пуска БНБ в обръщение, са обезпечени със злато и други ценности и с всички други активи на банката. Важен дял от активите на банката са стоките на държавните и кооперативните организации, заложили срещу получен краткосрочен кредит от нея. Стоките у нас имат единни държавни цени, които имат относително постоянен характер за продължителен период от време. Взаимното кредитиране между предприятията и фиктивното обезпечаване на кредитите със стоки са забранени от закона. При тези условия стоките наличности на страната, намиращи се в каналите на вътрешната търговия, са важни средства за обезпечаване на стабилността на лева.

Стопанската дейност при вътрешната търговия е тясно свързана с краткосрочния кредит. При нея се използва около 80% от общия размер на краткосрочния кредит в страната. Ето защо въ-

трешната търговия е най-важният фактор, от който зависи изпълнението на държавния кредитен план у нас.

Държавният бюджет у нас е важен раздел на народностопанския финансов план. Той заема главно място във финансовата система на страната. Чрез него се осигурява набирането и разпределянето на средствата за капитално строителство, за социално обезпечаване, за развитие на образованието, културата, изкуството, здравеопазването, за управлението и отбраната на страната. Основната част от приходите на бюджета у нас са приходи от социалистическите предприятия. Търговските организации и предприятия, като извършват продажбата на стоките, реализират тяхната стойност, в която са включени и приходите на държавния бюджет. По такъв начин вътрешната търговия, като е свързана с цялата финансова система на страната, играе важна роля за нейното укрепване и развитие. От своя страна финансовата система оказва влияние върху развитието на вътрешната търговия.

7. ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ И ПРИНЦИПЪТ НА МАТЕРИАЛНАТА ЗАИНТЕРЕСУВАНОСТ

Принципът за материалната заинтересуваност на членовете в социалистическото общество е важен принцип в стопанската дейност на всички отрасли на народното стопанство. Използуването на този принцип произтича от действието на обективния закон на социализма за разпределение според количеството и качеството на труда. Той се използва у нас при заплащането на труда на работниците, при разпределянето на доходите в ТКЗС и е мощно средство за непрекъснато увеличаване на производството и на производителността на обществения труд. Този принцип се използва и при изграждане на вътрешната търговия.

Вътрешната търговия повишава значението на паричните доходи за населението и стимулира растежа на производството и на производителността на труда. Но не всяка организация на вътрешната търговия повишава значението на паричните доходи за населението. Например купонната търговия не стимулира трудещите се към висока производителност на техния труд и върху тази основа към увеличаване на техните доходи. Премахването на купоните и установяването на свободна търговия повиши значението на паричните доходи за населението, създаде материален стимул за увеличаване на производството както в промишлеността и селското стопанство, така и във всички останали отрасли на народното стопанство.

Особено значение има търговията при създаване на материална заинтересуваност за увеличаване на селкостопанското производство. Повишаването на производството в селското стопанство чрез използване на търговията и на принципа на материалната заинтересуваност се използва по три направления :

а. Чрез държавното изкупуване на селскостопански суровини и продукти, като се създава система от изкупвателни цени, премии, надбавки и условия за изкупуване.

б. Чрез свободната продажба на селскостопански излишъци от самите производители направо на населението или на кооперативните организации.

в. Чрез продажбата на стоки на селскостопанското население и особено чрез продажбата на някои промишлени стоки при определени условия и при намалени цени под формата на поощрения.

За насърчаването на производителите в селскостопанското производство при търговията се използват различни форми и методи през отделните етапи на социалистическото строителство. Идеята за използване на търговията за повишаване на материалната заинтересуваност на селското население в увеличаване на производството и на добивите от отделните култури бе развита от В. И. Ленин и заложена в основите на новата икономическа политика през 1921 г. в СССР. Ленинското учение и опитът на Съветския съюз в тази област на икономиката намираха широко приложение при изграждане на вътрешната търговия и на изкупвателната система у нас. За нашата страна то има голямо значение и при осъществяване на ценовата политика на народнодемократичната държава.

8. ПРЕВЪЗХОДСТВО НА НАШАТА ВЪТРЕШНА ТЪРГОВИЯ ПРЕД КАПИТАЛИСТИЧЕСКАТА ВЪТРЕШНА ТЪРГОВИЯ

Социално-икономическата същност на нашата вътрешна търговия разкрива превъзходството ѝ пред капиталистическата търговия.

Преди всичко нашата вътрешна търговия се основава на социалистическата собственост и на социалистическия строй.

На второ място, превъзходството на нашата пред капиталистическата търговия се изразява в това, че тя има планов характер. Като се опира на действието на обективния икономически закон за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, народнодемократичната държава планира развитието на вътрешната търговия във всички основни направления. Основата за планиране на вътрешната търговия лежи в плановете съгласуване на производството на стоки с нуждите на населението, обусловени от неговите вкусове, желания, изисквания в рамките на покупателния фонд. Народнодемократичната държава планира както производството на стоки, така и доходите на населението, като организира чрез търговските организации изучаването на потребностите на населението от различните райони на страната. По такъв начин производството на стоки у нас е свързано планово с нуждите на потреблението. Това планово обвързване се осъществява както по време (тримесечия, месеци), така и по отделни райони. Върху тази основа у нас се създават възможности за значително намаляване на разходите за обръщение.

Капиталистическата търговия се развива в условията на анархия и конкуренция от отделни капиталистически предприятия. По тази причина тя се откъсва както от производството, така и от доходите на населението. При капитализма, в условията на частна собственост, не е възможно да се обвърже планово производството на стоки с тяхното потребление. Борбата за извличане на повече печалби между отделните капиталистически предприятия в условията на стихийното развитие на цялото стопанство води към удължаване и преплитане на пътищата на стокопривдвижване и към забавяне на процеса на обръщението. По тези причини разходите за обръщение силно нарастват и заемат по-голям дял от цената на стоката.

На трето място, превъзходството на нашата вътрешна търговия пред капиталистическата търговия е и нейната социалистическа материална база за развитието на стокооборота. Стокооборотът у нас има солидна материална база, състояща се от едра социалистическа промишленост и уедрено социалистическо селско стопанство, от една страна, и от непрекъснато увеличаващи се доходи на населението, от друга страна.

Индустриализацията на страната у нас осигурява непрекъснато увеличаване на промишлената продукция и създаване на нови отрасли на производството. Благодарение на това се увеличават стоките фондове, разширява се техният асортимент и се подобрява качеството на стоките.

Кооперативното селско стопанство у нас също така осигурява едно увеличено многоотраслово производство на стоки, необходими за търговията. Социалистическото производство не знае цикличност и икономически кризи. Върху основата на увеличаване на производството се увеличава и броят на заетите лица, расте производителността на труда, а едновременно с това се увеличават и доходите на трудещите се. Непрекъснатият растеж на производството и на доходите на населението у нас е такава материална основа за развиване на стокооборота, която не се среща в нито едно експлоататорско общество.

На четвърто място, превъзходството на нашата вътрешна търговия се изразява в това, че тя е независима от капиталистическия пазар. Народнодемократичната държава не допуска на вътрешния пазар да проникват чужди капиталисти. Като използва монопола върху външната търговия, държавата продава на вътрешния пазар чрез държавната и кооперативната търговия всички вносни стоки по единни държавни цени. По този начин тя не допуска експлоатация на трудещите се от чуждестранни капиталисти — търговци, а също така не допуска анархия и стихийност на вътрешния пазар и в народното стопанство.

Големите капиталистически монополи, като проникват на вътрешния пазар в колониалните и зависимите страни, ограбват населението, дезорганизируют пазара и подчиняват тяхната икономика на своите експлоататорски цели.

Пред нашите социалистически търговски предприятия и организации, както и пред техните планово-регулирущи органи стоят няколко важни задачи :

а. Да укрепват и пазят неприкосновеността на държавната и кооперативната собственост като главно условие за развитие на вътрешната търговия и на цялото народно стопанство по пътя на социализма.

б. Непрекъснато да изучават постоянно растящите потребности на населението от стоки, да оказват активно въздействие върху производството за увеличаване на количеството на стоковия фонд, за разширяване на асортимента на стоките и за подобряване на тяхното качество.

в. Да разширяват стокооборота между отделните отрасли и звена на народното стопанство, между районите на страната и между града и селото и на тази основа да се създават благоприятни условия за по-бързи темпове на разширеното социалистическо възпроизводство и да се укрепва съюзът между работническата класа и селяните.

г. Да изучават непрекъснато икономиката на вътрешната търговия и действието на обективните икономически закони, умело да усъвършенствуват търговската дейност за по-нататъшното подобряване на материалното и културното равнище на народа.

9. ТЪРГОВИЯТА В ПЕРИОДА НА СТРОИТЕЛСТВОТО НА КОМУНИЗМА

В периода на комунистическото строителство ролята на търговията се разраства. В Програмата на КПСС се казва, че в комунистическото строителство е необходимо напълно да се използват стоково-паричните отношения в съответствие с новото им съдържание, присъщо на социализма.

При строителството на комунизма търговията ще се използва като един от инструментите за развитие на икономиката. Ролята на търговията ще се използва :

а. За изучаване на растящите потребности на населението от стоки.

б. Като важно условие за все по-пълно задоволяване на потребителското търсене.

в. За балансиране на търсенето и предлагането на стоки, за организиране на стокообръщението и за ускоряване на развитието на народното стопанство.

г. За развитие на стоковите връзки между промишлеността и селското стопанство, между отраслите на народното стопанство, между районите на страната.

д. За засилване на материалната заинтересуваност на трудещите се.

е. За укрепване на финансите на страната.

ж. За подготовка и създаване на бъдещия комунистически апарат за разпределяне на предметите за народно потребление.

В процеса на строителството на комунизма търговията трябва да се развива и издига на все по-високо равнище. Това изисква преди всичко във всяко населено място да се организира културна социалистическа търговия, да се развива планомерно достатъчна мрежа от технически съоръжени складове, магазини и заведения за обществено хранене, отговарящи на потребностите на комунистическото общество.

В процеса на комунистическото строителство е необходимо да се осъществят техническо превъоръжаване на търговията. В сферата на стоковото обръщение трябва да се направи сериозен технически прогрес. Техническият прогрес в търговията обхваща:

а. Техническо превъоръжаване на търговията. То изисква внедряване на най-нова техника при транспортирането на стоките; най-нова техника за манипулиране и сортиране на стоките; хладилна и друга техника за съхраняване на стоките; усъвършенстване на амбалажното и опаковъчното стопанство, механизация на отчетността; механизация и автоматизация на тегловно-измерителната работа; най-нова техника за общественото хранене и др. Техническото превъоръжаване на търговията изисква създаване на нов отрасъл на машиностроенето — търговско машиностроене.

б. Усъвършенстване на организацията на търговията. Организационните проблеми на вътрешната търговия са равностойни по значение на проблемите за нейното техническо превъоръжаване. В процеса на изграждане на културната търговия е необходимо да се усъвършенствува и рационализира организационната структура на търговията, като се изгради върху научни основи стокопридвижването и като се използват най-широко прогресивните форми на търговско обслужване на населението — самообслужването, търговията по образци, доставката на стоки по домовете, търговията с автомати и др.

Комунистическото строителство изисква всестранна подготовка и възпитание на търговските кадри. Квалифицираните и предани на комунизма кадри, подготвени при условия на най-тесно свързване на науката с практиката, са решаващата сила за издигане на културата на търговията.

По-нататъшното развитие на търговията изисква да се укрепват в организационно и финансово отношение държавните търговски предприятия и потребителните кооперации. Потребителните кооперации са призвани да усъвършенствуват търговията на село и да организират изкупуването и реализацията на селскостопанските излишъци. В процеса на комунистическото строителство е необходимо да се засилва всестранно сътрудничеството между държавната и кооперативната търговия.

Търговията е такъв отрасъл, който развива стопанска дейност в най-близък допир с потребителите. Тя е отрасъл с местно значение, даваща възможност в нейната работа да се привлече широко и активно цялата организирана общественост. Ето защо в развитието

на търговията в периода на комунистическото строителство трябва да се привличат по-широко населението и организираната общественост — отделите за търговия при общинските съвети със сътрудници, организирани на обществени начала (обществени контрольори за кулиарни съвети, технико-икономически съвети, съвети за изучаване на търсенето и др.).

Главното звено при строителството на комунизма е изграждането на материално-техническата база на обществото. Материално-техническата база на комунизма ще повиши извънредно много обществената производителност на труда във всички отрасли на народното стопанство и ще осигури изобилни от материални и културни блага. По този начин ще стане възможно да се премине към комунистическия принцип на разпределяне според потребностите и да се усъвършенствуват социалистическите производствени отношения в комунистически върху основата на единната комунистическа собственост. При тези условия стоково-паричните отношения икономически ще се изживеят и ще отмрат. Покупко-продажбата ще отпадне. Продуктите ще снемат своята стокова форма, придобита при определени икономически условия. Търговският апарат ще се превърне в апарат за комунистическо разпределение на продуктите.

ГЛАВА II

ОРГАНИЗАЦИОННО УСТРОЙСТВО НА ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО

I. ОРГАНИЗАЦИОННИ ПРИНЦИПИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКАТА ТЪРГОВИЯ

В условията на социалистическия строй въпросите на организацията и управлението на търговията имат извънредно голямо значение.

Необходимостта и възможността за управление на търговията в нашата страна се обуславят от това, че тя се развива в условията на обществената собственост върху средствата за производство. Социалистическата търговия е свободна от анархия и конкурентна борба и от частнотърговски посредници — капиталисти и спекуланти. Тя възниква и се разви с възникването и развитието на социалистическия начин на производство в остра класова борба с капиталистическите елементи в търговията.

Организацията и управлението на социалистическата търговия имат огромни предимства пред организацията и управлението на капиталистическата търговия.

Организацията и управлението на капиталистическата търговия имат за задача да осигурят на капиталистите търговци монополна печалба чрез максимална експлоатация на трудещите се. В условията на капиталистическия строй управлението на търговията не може да има пласмерен характер. Всякакви опити за планиране на капиталистическата търговия пропадат вследствие на стихийното и анархистично развитие на капиталистическата икономика, на жестоката конкуренция между капиталистите търговци и на постоянното изостряне на противоречията в капиталистическото общество.

Организацията и управлението на социалистическата търговия са подчинени на изискванията на обективните икономически закони в социалистическото общество и най-вече на изискванията на основния икономически закон на социализма и на закона за планомерното, пропорционално развитие на социалистическото народно стопанство. Задачата на социалистическата търговия е да се осигури максимално задоволяване на постоянно растящите потребности на трудещите се от стоки за лично потребление при минимални разходи за обръщението. Управлението на социалистическата търговия у

нас се осъществява от социалистическата държава. Социалистическата държава, като използва своите стопанско-организаторски функции и като осъществява политическото и стопанското ръководство на цялото народно стопанство, ръководи и направлява стоковото обръщение в страната. Социалистическата държава за сравнително къс период от време можа да овладее търговията, да организира нейното управление и успешно да я използва за ограничаване, изтласкване и окончателно унищожаване на капиталистическите елементи и за построяване на социализма в нашата страна. За повече от седемнадесет години народна власт успехите на социалистическата търговия са ярък показател за нарастващата стопанско-организаторска роля на социалистическата държава в областта на стоковото обръщение. Беше проведена огромна работа за създаване на по-подходяща система за управление на социалистическата търговия, за рационализация на търговския апарат и за ликвидиране на недостатъците в работата му. Правителството полага големи грижи за непрекъснато подобряване на работата на кадрите в търговията, като създава условия за повишаване на равнището на тяхната делова и политическа подготовка и за възпитанието им в дух на висока бдителност и морална устойчивост.

Социалистическата държава успешно провежда поставените задачи в областта на търговията благодарение на правилната политика и ръководство на партията. Българската комунистическа партия определя основните линии за развитие на социалистическата търговия. Решенията на партията за по-нататъшното развитие на социалистическата търговия, за подобряване на нейната организация и управление вдъхновяват хилядите търговски работници в работата им за укрепване и развитие на търговията.

Принципите за организиране на управлението на социалистическата търговия и за изграждане на нейния апарат се определят от характера на социалистическата икономика. Те са общи за цялото народно стопанство. В основата на принципите за управлението както на всички отрасли на народното стопанство, така и на социалистическата търговия лежи ленинското учение за управление на социалистическото стопанство. Тези принципи са следните:

Единство на политическото и стопанското ръководство. В условията на социалистическия строй политиката и икономиката не могат да се отделят — те съществуват и действуват заедно, в пълно единство. Това единство се осигурява от ръководната роля на партията и на народнодемократичната държава.

Политиката на партията и правителството е концентриран израз на нагзрелите потребности на социалистическото общество. Тази политика се създава на основата на обективно действащите икономически закони. Ето защо при решаването на всички въпроси на търговията се изхожда от политиката на партията и на държавата. Стопанските интереси на отделните търговски организации и предприятия не бива да се противопоставят на политическите интереси

на партията и на държавата. Политическият подход към въпросите на търговията е гаранция за нейното успешно развитие.

За правилното управление и организация на търговията като цяло, а също и на дейността на търговските предприятия са необходими както знания в областта на търговията, така и дълбоко познаване на политиката на партията и на правителството.

Плановост. Дейността на всички търговски организации и предприятия в условията на социализма се осъществява и направлява въз основа на единния народностопански план. Следователно дейността на търговските предприятия се ръководи от държавата планоно. Планът за развитие на нашата търговия е съставна част от плана за развитие на народното стопанство. Той трябва правилно да отразява изискванията както на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, така и на основния икономически закон на социализма.

Стопанска сметка. Тя е метод за планоно управление на търговските предприятия. Стопанската сметка в търговията е насочена към най-рационалното организиране на стокооборота с цел да се задоволят потребностите на населението от стоки, като се осигури рентабилност на отделните търговски предприятия. Като основават своята дейност на стопанската сметка, търговските предприятия имат оперативна самостоятелност, която позволява да се развива и напълно да се използва самоинициативата на целия колектив. Част от натрупванията, които получават търговските предприятия, се използват за подобряване на материално-битовото и културното обслужване на работниците в търговските предприятия. С това се постига заинтересуваност на отделните работници и на целия колектив от резултатите на тяхната работа.

Стопанската сметка е икономически лост за мобилизиране на усилията на колектива на търговските предприятия за изпълнение и преизпълнение на плана за стокооборота, за намаляване на разходите за обръщение, за увеличаване на производителността на труда и др.

Правилното организиране на управлението на търговията изисква укрепване на стопанската сметка в търговските предприятия и внедряването ѝ в по-големите търговски магазини и в другите търговски звена.

Единоначалие. Единоначалието в условията на социализма означава да се съсредоточат в ръцете на ръководителя всички клонове на управлението и да се установи строго личната отговорност на всеки работник за възложената му работа. Ръководството на различните предприятия в търговията е възложено на едно лице, което е удостоено с доверието да бъде ръководител на това или онова търговско предприятие или сектор в търговията. Ръководителят — директор, управител, началник, завеждащ и пр., има всички необходими права за осигуряване на правилно ръководство. Колективът е длъжен строго да спазва установената подчиненост. Ръководителят

отговаря за цялостната работа на поверения му сектор. Той е длъжен да организира изпълнението на всички поставени задачи.

За осъществяване на единоначалието необходимо условие е неговото пълно съчетание с активното участие на трудещите се в управлението и установяване на по-тясната връзка на органите на управлението с търговските работници. Активното участие на търговските работници в управлението на различните сектори от работата на търговията е могъщо средство за укрепване на единоначалието. Ръководителят е длъжен да търси съдействието на търговските работници, да използва техния опит, да развива тяхната самонамишиатива.

Участието на трудещите се в управлението и ръководството на търговията става чрез организиране на производствени съвещания с търговските работници за обсъждане на плановете и мероприятията за тяхното изпълнение, чрез широко разгръщане на критиката и самокритиката. Търговските работници участвуват в управлението на търговията и чрез работата си в своите партийни, профсъюзни и младежки организации.

Социалистическото съревнование. Социалистическото съревнование е могъщо средство за мобилизиране на усилията на търговските работници за изпълнение и преизпълнение на плановете, за максимално използване на всички съществуващи резерви, за намаляване на разходите за обръщение и за увеличаване на рентабилността на търговските предприятия. Социалистическото съревнование обхваща почти всички търговски работници. То се превръща в постоянен метод за повишаване на производителността на труда и се води както между отделните звена, така и между отделните работници. Чрез него се разпространява челиният опит на търговските работници.

Подбор на кадрите и проверка на изпълнението. Въпросът за подбора на кадрите и въпросът за проверката на изпълнението са два неразривно свързани помежду си организационни въпроси. Правилното им разрешаване има голямо значение за организиране на управлението на търговските предприятия.

При подбора на кадрите в търговията се изхожда както от деловите, така и от политическите им качества. В търговията трябва да работят честни хора, които правилно да разбират политиката на партията и правителството в областта на търговията и същевременно добре да познават търговията. Те трябва да имат нужната квалификация. Добрата работа на търговските предприятия зависи до голяма степен от кадрите. Затова е необходимо да се полагат особени грижи за възпитанието на търговските кадри, за повишаване на квалификацията им, за правилното им отношение към социалистическата собственост.

~~Проверката на изпълнението~~ е важен принцип на управлението на социалистическата търговия. Затова трябва да се проверява изпълнението на всяка поставена задача. Проверката на изпълнението в търговията способствува за организиране на изпълнението

на поставените задачи, за разкриване и премахване на съществуващите слабости, за качествено изпълнение на поставените задачи и повишаване активността на търговските работници.

Проверката на изпълнението се извършва от ръководителите на търговските предприятия, от висшестоящите органи, от органите на Комисията за държавен контрол, от партийните и профсъюзните организации и др.

2. ОРГАНИЗАЦИОННИ ЗВЕНА НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКАТА ТЪРГОВИЯ

Както вече се изясни, социалистическата търговия се извършва чрез три основни форми: държавната търговия, кооперативната търговия и кооперативно-пазарната търговия.

Наличието на тези три форми създава благоприятни условия за максимално привличане на всички стокови ресурси в страната, за по-пълно снабдяване на населението с необходимите му хранителни и промишлени стоки и за организиране на по-културно обслужване на трудещите се.

За да може социалистическата търговия да осъществи основните си задачи — максимално задоволяване на постоянно растящите потребности на трудещите се със стоки за лично потребление, е създадена единна планово организирана система за движението на стоките от производителя до потребителя. В процеса на придвижването им от производството стоките отиват или направо в търговската мрежа за търговия на дребно за непосредствено реализиране на населението, или предварително се концентрират в складовете, където се сортират, дообработват и разпределят за отделните райони на страната.

Между производството и търговията на дребно се включват звената на търговията на едро. Търговията на едро е организатор на стоковото придвижване. Нейната основна задача е да снабдява предприятията за търговия на дребно с необходимите за населението предмети за народно потребление.

Чрез търговията на дребно се осъществява завършващият етап от процеса на обръщението на стоките и чрез нея стоките се довеждат до непосредствения потребител. След продажбата при търговията на дребно стоките се изключват от стокооборота и стават предмети за задоволяване на потребностите на отделните членове на социалистическото общество.

За организиране на търговията на едро и на търговията на дребно са създадени търговски предприятия и търговска мрежа.

Търговските предприятия са основни стопанско-организационни звена за управление на търговията на едро или на дребно. Те съчетават извършването на търговските операции с функциите на управлението. Търговските предприятия имат пълна оперативна самостоятелност, организирани са на основата на стопанската сметка, имат всички права и задължения на юридически лица, ползват се с кредити на БНБ, сключват сделки с други държавни или кооперативни организации и предприятия.

Предприятията за търговия на дребно обединяват и ръководят звената на търговската мрежа — магазини, лавки, будки, павилиони и др., като изпълняват редица общи за тях функции — сключват договори, закупуват и съхраняват стоки, снабдяват търговската мрежа със стоки. Търговските предприятия планират дейността на търговската мрежа и организират и контролират изпълнението на поставените задачи. Освен това търговските предприятия за търговия на дребно снабдяват търговската мрежа с необходимия инвентар и съоръжения и извършват ремонтите в търговската мрежа. Като извършват всички тези общи функции, търговските предприятия дават възможност на търговските магазини, ресторанти и др. да съсредоточат своето внимание изключително върху своята основна задача — организирането на културно обслужване на купувачите.

Търговските магазини и заведения за обществено хранене са първичните звена на социалистическата търговия. Те имат сравнително ограничена оперативна самостоятелност и влизат в състава на съответните търговски предприятия.

Търговската мрежа в търговията на дребно обхваща магазините, будките, лавките, павилионите, ресторантите, столовете и др. Основно звено за извършване на оперативни процеси в търговската мрежа за търговия на дребно е магазинът, а в общественото хранене — ресторантът и столът. Магазинът се различава от другите звена на търговската мрежа с това, че притежава отделни помещения за обслужване на купувачите и отделни помещения за съхраняване на стоките, с което се създават значително по-добри условия за организиране на културната търговия. Това, разбира се, не означава, че наред с магазинна не трябва да се развиват и другите звена на търговската мрежа — будки, павилиони, лавки и др., които създават редица удобства при обслужването на населението с някои стоки.

Основни първични звена в търговията на едро са базата и кло- нът. Базата има за задача да доставя стоките от производствените предприятия, да съхранява стоките, да ги комплектува и да извършва продажбите на едро. Базите разполагат с необходимата им складова мрежа. Те имат значително по-голяма оперативна самостоятелност — могат да сключват договори за доставка и за продажба на стоки.

В зависимост от ведомственото си подчинение търговските предприятия се включват в системи. Различаваме търговски предприятия от системата на Министерството на вътрешната търговия, търговски предприятия от системата на Централния кооперативен съюз и др.

3. МИНИСТЕРСТВО НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ И НЕГОВИТЕ МЕСТНИ ОРГАНИ

Министерство на вътрешната търговия. Цялото народно стопанство и социалистическата търговия у нас се ръководят общо от Министерския съвет, който е най-висшият изпълнителен и разпоредителен орган на държавната власт.

Министерският съвет издава постановления за организирането, развитието и укрепването на търговията. Той утвърждава плановете за стокооборота и плановете за разпределението на централизираните стокови фондове. Министерският съвет дава директивни указания за развитието на търговията и контролира изпълнението на плановете за търговията.

Управлението на вътрешната търговия е възложено на Министерството на вътрешната търговия, което е орган на Министерския съвет. Министерството на вътрешната търговия ръководи търговията със стоките, предназначени за лично потребление, независимо от това, от какви министерства и ведомства се извършва тази търговия. Министерството на вътрешната търговия провежда политиката на партията и правителството в областта на вътрешната търговия.

Основните задачи, стоящи пред Министерството на вътрешната търговия, са: изпълнение на утвърдените от правителството планове за търговията; максимално задоволяване на потребностите на населението от стоки за лично потребление, правилно организиране на търговската мрежа и повишаване на културата в търговията; увеличаване на производителността на труда и намаляване на разходите за обръщение; повишаване на квалификацията и възпитанието на търговските работници и др.

За изпълнението на тези задачи Министерството на вътрешната търговия извършва следните планово-регулирущи функции:

а) разработва проектозаконите за търговията в страната и утвърждава правилата за търговията на всички търговски системи, контролира изпълнението на всички закони, постановления и правила, регулиращи търговската дейност;

б) съставя и внася за разглеждане в ДКП годишните и тримесечните проектопланове за стокооборота за стоково обезпечаване на стокооборота на дребно, за труда и фонда на работната заплата, за разходите за обръщение и др.;

в) разработва и осъществява провеждането на мероприятия за подобряване на търговското обслужване на населението от страна на всички търговски системи;

г) организира и упражнява контрол върху работата на държавните и кооперативните търговски организации за правилното изучаване на нуждите на населението, за снабдяването на търговската мрежа с достатъчно разнообразни и съответстващи на потребителското търсене стоки, за правилното разпределение на стоките по райони в зависимост от характера и особеностите им;

д) разработва цени на дребно за стоките за лично потребление и определя размера на търговските отстъпки и надбавки, като ги внася за утвърждаване в Комисията по цените при ДКП и в Министерския съвет или ги утвърждава по тяхно поръчение, организира контрол за точното спазване на установените цени ;

е) ръководи и контролира правилното организиране и разполагане на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене ;

ж) контролира изпълнението на плана за извозване на стоковите фондове по окръзи и райони от страна на доставчиците и на временното изкупуване на продукцията от страна на търговските организации и предприятия ;

з) контролира качеството на стоките както в производствените, така и в търговските предприятия независимо от ведомственото им подчинение и проверява доколко стоките отговарят на условията на държавните стандарти и на временните технически условия ;

и) разработва и провежда мероприятия за разширяване и подобряване на кооперативно-пазарната търговия за обзавеждане и благоустрояване на пазарите ;

к) изучава конюнктурата на вътрешния пазар, т. е. състоянието на търговията с различните стоки в страната и в отделните окръзи и райони .

Местни органи на Министерство на вътрешната търговия. Тези органи са отделите Търговия и изкупуване при народните съвети. За подобряване на ръководството на търговията при окръжните, градските и общинските народни съвети са създадени отделни Търговия и изкупуване. Отделите Търговия и изкупуване са органи както на народните съвети, така и на Министерството на вътрешната търговия за ръководене и организиране на търговията на територията на съответния народен съвет. В своята работа те се ръководят от разпорежданията на Министерството на вътрешната търговия и от съответните изпълнителни комитети на народните съвети. С помощта на отделите за търговия Министерство на вътрешната търговия и народните съвети ръководят и контролират търговската дейност и изкупуването на селскостопански продукти от всички търговски предприятия, обслужващи територията на даден народен съвет.

Задачите на отделите Търговия и изкупуване при народните съвети са определени със специална инструкция на Министерство на вътрешната търговия.

По-конкретно отделите за търговия са длъжни :

а) да полагат системни грижи за осигуряване на постоянно наличие на разнообразни и висококачествени стоки в магазините на различните търговски организации ;

б) да разработват мероприятия за подобряване на търговската мрежа в градовете и в селата и за систематическо повишаване на културното обслужване на населението ;

в) да изучават нуждите от стоки и въз основа на това да съставят добре обосновани заявки за стоковите фондове, които да представят пред по-горестоящите от тях органи ;

г) да следят и да се грижат за своевременното получаване на стоките фондове от търговските предприятия за търговия на едро и на дребно ;

д) да разработват и провеждат мероприятия за увеличаване на стоките фондове чрез привличане и издирване с помощта на търговските предприятия на допълнителни количества стоки от местното производство ;

е) да упражняват цялостен контрол по спазване на законите, разпоредбите и правилата за търговията от всички държавни, кооперативни и частни предприятия независимо от тяхната ведомствена подчиненост ;

ж) да контролират работата на търговските предприятия за културно обслужване на купувачите, за образцово обзавеждане на магазините и подреждане на стоките, за спазване на правилата на хигиената при търгуването, за точно измерване на стоките, за спазване на установените цени и пр.

Отделите Търговия и изкупуване като органи на народните съвети и като органи на Министерството на вътрешната търговия играят голяма роля при провеждане на политиката на партията и правителството в областта на търговията. Те трябва много добре да познават и изучават дейността на отделните търговски предприятия, да изучават икономиката на районите и стопанските им връзки с другите райони, систематически да обобщават материалите, които характеризират състоянието на търговията в района им, да правят предложения за подобряване на търговията пред съответните изпълнителни комитети и пред другите органи на народната власт.

4. ОРГАНИЗАЦИОННО УСТРОЙСТВО НА ДЪРЖАВНАТА ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО

Около 55% от стокооборота на дребно в страната се осъществява от държавните търговски предприятия. Държавната търговия се извършва :

а. От търговските предприятия от системата на Министерство на вътрешната търговия.

б. От търговските предприятия от системата на други министерства и ведомства (Министерство на народното здраве и социалните грижи, Комитета по културата и изкуствата, Министерство на външната търговия, Министерство на транспорта и съобщенията, Главно управление по туризма и др.).

в. От отделите за работническо снабдяване (ОРС).

Организационното устройство и структурата на държавната търговия не са веднъж завинаги дадени, а се изменят заедно с измененията в социалистическата търговия.

Организация на търговията от системата на Министерство на вътрешната търговия. Министерство на вътрешната търговия освен планово регулиращите функции изпълнява и функциите на оператив-

но стопанско ръководство на търговските предприятия. Търговските предприятия, ръководени от Министерството на вътрешната търговия, осъществяват търговията на едро с предмети за лично потребление в страната.

До 1957 г. Министерството на вътрешната търговия ръководеше непосредствено някои предприятия за търговия на дребно, а именно: Народен магазин, Топливо, Народен ресторант и др.

Търговските предприятия при Министерство на вътрешната търговия имаха централни управления, с помощта на които министерството ръководеше и направляваше дейността им, като одобряваше търговско-финансовите им планове, подбираше кадри, установяваше реда за тяхното финансиране, разработваше въпросите по организацията и заплащането на труда, набелязваше мероприятия за подобряване на материално-техническата им база и пр. Ръководството на тези предприятия непосредствено от Министерството на вътрешната търговия за тогавашния период на развитие на социалистическата търговия беше оправдано. Тези предприятия имаха образцово-показен характер и играеха голяма роля за издигане на по-високо равнище на културата на социалистическата търговия.

След преустройството на ръководството на народното стопанство търговските предприятия за търговия на дребно при Министерство на вътрешната търговия преминаха към непосредствено ръководство от съответните народни съвети. Търговските предприятия към народните съвети заемат вече значително място в търговията на дребно. В сравнително по-малките градове са създадени единни търговски организации при съответните народни съвети под наименование Градска търговия. Тези предприятия са смесени търговски предприятия и имат както търговска мрежа за хранителни и промишлени стоки, така и предприятия за обществено хранене, т. е. търгуват като правило с всички стокови групи, като за целта имат обаче специализирана търговска мрежа.

В по-големите градове към градските народни съвети са създадени по няколко специализирани търговски предприятия. Така например в София, Пловдив, Варна, Русе и др. има по няколко търговски предприятия, които са специализирани за продажба на няколко стокови групи.

Основните задачи на градските търговски предприятия са да организират търговската мрежа и заведенията за обществено хранене с оглед по-пълно да се задоволява потребителското търсене на населението от стоки за лично потребление.

Търговските предприятия при градските народни съвети имат огромно значение за снабдяване на населението със стоки за лично потребление. Чрез своята търговска мрежа те реализират около 50% от стокооборота на страната. Ролята на тези предприятия се увеличава постоянно и дейността им се разширява. Осъществяването на ръководството на тези предприятия от страна на народните съвети е много положително и целесъобразно явление в управлението на социалистическата търговия. Това е резултатът на по-на-

татъшното развитие и укрепване на социалистическата демокрация, на политиката на партията да се придличат трудещите се в управлението на народното стопанство, на извършваната децентрализация в управлението на народното стопанство и по-специално в управлението на социалистическата търговия. Народните съвети по-пълно и по-конкретно познават нуждите на населението. Те са органи на трудещите се и чрез тях се осигурява действителното участие на населението в управлението на търговията. Народните съвети имат всички обективни условия да осъществяват по-оперативно ръководство на търговските предприятия и да направляват дейността им съобразно с конкретните особености на района и на нуждите на местното население.

Министерството на вътрешната търговия ръководи дейността на ДСП „Реклама“, което има за задача да организира и направлява рекламното стопанство в страната, да организира производството на рекламни средства, да оказва конкретна помощ на търговските предприятия за организиране на рекламата и др.

Министерството на вътрешната търговия съвместно с другите ведомства ръководи ДСП „Център за новите асортименти на стоките и модата“. ДСП „Център за новите асортименти на стоките и модата“ има задача да провежда мероприятия за разширяване на асортимента, за внедряване в производството на нови стоки, за развитие и направление на модата.

Организация на търговията от системата на други министерства и ведомства. Освен Министерството на вътрешната търговия, респективно народните съвети, с търговия на дребно се занимават и някои други министерства и ведомства, но техният относителен дял в общия обем на стокооборота в страната е малък.

Комитетът по културата и изкуствата чрез управление Полиграфиздат и отделите Просвета и Култура при окръжните народни съвети ръководи окръжните търговски предприятия Печатни произведения. Те организирват търговска мрежа в градовете и селата на окръзите за продажба на книги и канцеларски материали. При управление Полиграфиздат е създадена търговска база, която снабдява с печатни произведения и с канцеларски материали ОТП „Печатни произведения“.

При Министерството на транспорта и съобщенията е създадено търговско предприятие ЖП бюфети и спални вагони. Това предприятие организира бюфети, ресторанти, павилони на железопътните гарш. вагон-ресторанти, разносна търговия и пр.

При Министерството на транспорта и съобщенията се намира службата Разпространение и експедиция на печата (РЕП). Тази служба разпространява периодичен, ежедневен и друг печат чрез продажба в павилони, будки, магазини, абонаментна система и др.

Министерството на народното здраве и социалните грижи ръководи организацията на търговията на едро и на дребно с медикаменти, медицински инструменти и други. За тази цел са създадени окръжни аптечни предприятия, които имат мрежа от градски и селски

аптеки, аптечни пунктове, санитарни и билкарски пунктове. Тези окръжни предприятия са подчинени и на окръжните народни съвети — отдел Народно здраве.

При производствените предприятия и при учрежденията се създават заведения за обществено хранене, наречени столове. Те се ръководят непосредствено от предприятията и учрежденията, при които се създават, и имат задача да организират храненето на работниците и служителите и членовете на семействата им.

Отдели за работническо снабдяване (ОРС). Отделите за работническо снабдяване у нас не получиха широко разпространение, както в СССР. Те се създадоха преди всичко към някои министерства, които имат големи строителни обекти и промишлени предприятия. Тези отдели имаха за задача да снабдяват работниците и служителите с необходимите им стоки, да организират предприятия за обществено хранене, да закупуват стоки от децентрализиранния фонд, да организират работилници за битово обслужване на работниците по обектите и др.

Отделите за работническо снабдяване са самостоятелни отдели при промишлените предприятия и строителства.

5. ОРГАНИЗАЦИОНЕН СТРОЕЖ НА КООПЕРАТИВНАТА ТЪРГОВИЯ

Кооперативната търговия в нашата страна се осъществява преди всичко от потребителните кооперации в системата на ЦКС (селкооп и наркооп), които извършват повече от 40% от стокооборота на страната. Кооперативна търговия у нас извършват и трудово-производителните кооперации.

Народнодемократичната власт у нас, ръководейки се от марксистко-ленинското учение за значението и ролята на кооперациите в преходния период от капитализма към социализма и в периода на социализма, е оказвала и оказва всестранна помощ на потребителните кооперации за тяхното укрепване, развитие и правилно ръководство.

Преди 9 септември 1944 г. в нашата страна също имаше потребителни и други кооперации, които се занимаваха с доставка и разпределение на продукти. Потребителните кооперации обаче в условията на капитализма не можаха да получат всестранно развитие, да обхванат широките трудещи се маси. Развитието както на потребителните, така и на другите кооперации през периода на капитализма у нас беше стихийно.

След установяване на народнодемократичната власт се създадоха най-благоприятни условия за развитие на кооперациите, респективно на потребителните кооперации, които се разраснаха и обединиха широките трудещи се маси от града и селото. Ролята на потребителните кооперации придоби особено голямо значение. От колективни предприятия, каквито те бяха при капитализма, кооперациите при условията на социалистическия строй се превърнаха в

активни лостове на социалистическото строителство. Потребителните кооперации обслужват работниците и селяните, подобряват тяхното снабдяване и по този начин съдействуват за заздравяване на съюза между работническата класа и селяните, между града и селото. Те се превърнаха в мощни социалистически търговски организации и активно съдействуваха за разгръщане на стокооборота, за укрепване и разрастване на социалистическата търговия у нас.

За да могат обаче кооперациите да изпълняват поставените им от партията и правителството задачи по социалистическото строителство в страната, те трябваше да бъдат обединени и реорганизирани. След големите икономически и политически преобразования, които станаха у нас, съществуването на толкова много разнообразни кооперации беше ненужно и вредно. Затова през 1947 г. те се обединиха в Централен кооперативен съюз.

Потребителните кооперации осъществяват почти целия стокооборот на селото и част от стокооборота на града. Основни звена на потребителните кооперации са селските потребителни кооперации (селкооп) и градските потребителни кооперации (наркооп).

Селска потребителна кооперация (селкооп). Селската потребителна кооперация е доброволно обединение на трудещите се от село, което има задача да организира с общите усилия и средства на своите членове социалистическата търговия на село, като снабдява с необходимите стоки всички трудещи се селяни и изкупува техните селскостопански произведения. Те съдействуват за развитието и укрепването на трудово-кооперативните земеделски стопанства.

За осъществяване на тази задача селкоопът открива магазини, павилиони, будки и др., организира подвижна търговия за продажба на хранителни и промишлени стоки. Селкоопите имат задача също така да организират общественото хранене на село, като откриват заведения за обществено хранене: ресторанти, гостилници, сладкарници, столове и др. Те изкупуват излишъците от селскостопански произведения от личните стопанства на кооператорите и некооперираниите стопани и само по изключение от някои ТКЗС с разрешение на съответния окръжен народен съвет.

Градска потребителна кооперация (наркооп). Тя е основно звено на потребителната кооперация в града. Наркоопът съществува в някои от градовете на страната и има добре уредена търговска мрежа.

Селкооп и наркооп организират своята стопанска дейност на основата на стопанска сметка и се ползват с правата на юридически лица.

Окръжни кооперативни съюзи (ОКС). Селските и градските потребителни кооперации от района на отделните окръзи се обединяват в окръжни кооперативни съюзи. ОКС имат задача да осъществяват пълно идейно и организационно ръководство и да съдействуват за укрепване на потребителните кооперации в окръга. За тази цел ОКС разработва и провежда мероприятия за

подобряване на работата на кооперациите, за масовизирането им, за повишаване квалификацията на търговските работници и др. ОКС съдействуват за развитие на търговската мрежа и заведенията за обществено хранене на потребителните кооперации, за организиране на изкупвателната дейност и преработката на селскостопански произведения. Те контролират цялостната работа на потребителните кооперации.

Централен кооперативен съюз (ЦКС). Централният кооперативен съюз ръководи стопански и организационно цялостната дейност на потребителните кооперации в страната. Той полага грижи за правилното организиране и развитие на социалистическата кооперативна търговия в село, за изпълнение на поставените от партията и правителството задачи пред потребителните кооперации — задоволяване на постоянно растящите потребности на селското население с необходимите му стоки.

Централният кооперативен съюз е задължен да разработва и внася в Министерския съвет предложения, проектопостановления и проекторазпореждания по въпросите, които се отнасят до дейността на потребителните кооперации.

ГЛАВА III

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИ ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА

I. ПЛАНЪТ НА ТЪРГОВИЯТА — СЪСТАВНА ЧАСТ НА НАРОДНОСТОПАНСКИЯ ПЛАН

В народностопанския план партията и правителството определят задачите за развитие на народното стопанство, като изхождат от изискванията на обективно действащите закони на социалистическата икономика, от постигнатото равнище на развитие на производителните сили и от стопанско-политическите задачи на плановия период. развитието на народното стопанство се конкретизира по-нататък в отрасловите планове, които са съставни части на народностопанския план и негова разработка в отраслов разрез. В отрасловите планове се разкриват резерви за ускоряване на темповете за развитие на отраслите. Органичното свързване на отрасловите планове в народностопанския план осигурява пропорции в развитието на отраслите и между отделните фази на разширеното социалистическо възпроизводство.

Планът на търговията е отраслов план. В него се конкретизират задачите на партията и правителството за развитие на търговията през плановия период. Въз основа на тези задачи се разработват плановете за стопанска дейност на търговските организации и предприятия, които се включват в отрасъла на търговията независимо от това, на кое министерство или ведомство са подчинени.

Планът на търговията като неразделна част от народностопанския план съдейства за разрешаване на общите задачи на народностопанския план — все по-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и културни потребности на обществото, укрепване на социалистическия начин на производство, ликвидиране на възможностите за възникване на капиталистически елементи, недопускане на диспропорции в развитието на народното стопанство, независимо развитие на народното стопанство от влиянието на капиталистическите страни и пр. Наред с това в плана на търговията се поставят за разрешаване и редица специални задачи, произтичащи от ролята на търговията в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство: бърза и евтина реализация на предметите за потребление; осигуряване на най-пълно и най-бързо задоволяване на потребителите със стоки по количество, асортимент, качество, място и време; въздействие за развитие на производството и за подобря-

ване на потреблението; непрекъснато подобряване на търговското обслужване на населението. Тези специални задачи се разрешават в тясна връзка и зависимост от стопанско-политическите задачи на плановия период.

Планът на търговията като органически неразделна част от народностопанския план отразява общите принципи на народностопанското планиране: демократически централизъм, научност, реалност, партийност, определяне на водещите звена и показатели, съчетаване на перспективните и текущите планове, осигуряване на текущо участие на трудещите се при разработването на плановете, постоянен и действителен контрол при изпълнението на плана и пр.

✓ За по-нататъшното усъвършенстване на системата на планиране планиращите органи трябва да се съобразяват със следните изисквания: 1) активно участие на трудещите се при съставяне на плана; 2) повишаване на ролята на перспективното планиране; 3) подобряване на работата по текущото планиране главно чрез разширяване на правата на министерствата, ведомствата, окръжните народни съвети и предприятията; 4) подобряване на оперативността и на контрола по изпълнението на плана.

Търговията при социализма свързва отделните фази на разширеното възпроизводство и установява тесни връзки на взаимодействие с другите отрасли на народното стопанство. Следователно планът на търговията е органически свързан с плановете на другите отрасли на народното стопанство.

~~Планът на търговията е пряко свързан с производствената програма на леката и на хранително-вкусовата промишленост и с производствената програма на селското стопанство.~~ Предвидените в него продажби по количество и асортимент могат да се осъществят при условие, че съответните стоки са планирани за производство в плановете на промишлеността и на селското стопанство. От друга страна, произведените в промишлеността и в селското стопанство предмети за потребление, за да бъдат реализирани от предприятията на държавната и на кооперативната търговия, трябва да бъдат вписани в плана за продажбите на търговията.

Планът на търговията е тясно свързан и с ~~плана на транспорта.~~ За да се осъществи придвижването на стоките от мястото на производството до мястото на тяхното потребление, е необходимо те да бъдат ~~предвидени като товари в плана на транспорта.~~ От друга страна, значителна част от товарите, превозвани от транспорта, са предмети за потребление, които, за да бъдат предадени за придвижване от едно място до друго, е необходимо преди това да бъдат планирани за продажба ~~в плана на търговията.~~

Пряка връзка на взаимна зависимост съществува и между плана на търговията и строителната програма. За да се осъществи строителство на магазини, складове, заведения за обществено хранене и др. п. д., трябва тези обекти да бъдат предвидени в плана на строителството. От друга страна, предоставените за изпълнение на строителството търговски обекти трябва да бъдат вписани в плана

на търговията и по-точно в плана за развитие на материално-техническата база на търговията.

Подобна връзка на взаимна зависимост има и между плана на търговията и плана за труда и фонда на работната заплата в народностопанския план. Планът за труда и фонда на работната заплата в търговията е част от народностопанския план за труда и фонда на работната заплата. Освен това народностопанският план за труда и фонда на работната заплата стои в тясна връзка и с плана за стокооборота. Работната заплата в народното стопанство е основен източник за парични доходи на населението и е решаващ фактор за образуване на покупателния фонд и следователно тя е определящ фактор за обема на стокооборота.

Тясна връзка има и между плана на търговията и държавния бюджет. Известна част от постъпленията в бюджета на държавата представляват отчисления от печалбата на търговските организации и предприятия, които се предвиждат във финансовия план на търговията. От друга страна, известна част от бюджетните разходи се насочват към търговията и се съгласуват с нейния план за капитални вложения, за прираст на собствени оборотни средства, за подготовка на кадри и т. п. Касовият план на БНБ се свързва също така с плана на търговията, тъй като около 80% от постъпленията в налични пари минават през търговските организации и предприятия. Подобна връзка на взаимна обусловеност съществува и между кредитния план на БНБ и плана на търговията.

Освен указаните дотук преки връзки на взаимно действие планът на търговията има и косвени, по-далечни връзки с народностопанския план. Така например обемът и местоустановяването на промишлената, селскостопанската, строителната и транспортната продукция оказват влияние върху обема и териториалното разпределение на стокооборота посредством размера и разместването на фонда работна заплата в отраслите на материалното производство. От друга страна, планът на стокооборота, ако е правилно съставен по обем, структура, териториално и тримесечно разпределение, оказва въздействие върху материалната заинтересуваност за повишаване на производителността на труда и за изпълнение и преизпълнение на производствените планове в отраслите на материалното производство. В подобна връзка на взаимодействие планът на търговията стои с плана на съобщенията, на просветата, на здравеопазването, както и с плановете на всички участъци от обществения живот, където се прилага парично заплащане на труда.

В държавните планове за развитие на търговията се разработват само най-главните с решаващо значение показатели, отразяващи перспективното развитие на основните процеси в сферата на стоковото обръщение. Такива показатели са: обемът на стокооборота на дребно, обемът на стоковия фонд, обемът на капиталните вложения за развитието на търговската мрежа, повишаването на производителността на труда, снижаването на равнището на разходите за обръщение и финансовите показатели.

Всички тези показатели, съставляващи отрасловия план на търговията, не се включват като цялостна система и в единен раздел към народностопанския план, а намират своето място в неговите различни основни раздели. Така например планът за стокооборота се включва към раздел Повишаване на материалното и културното равнище на трудещите се. Този раздел има две подразделения: Планиране на търговията и Планиране на социално-културните мероприятия. Планът за стокооборота заема централно място в първото подразделение. Развитието на търговската мрежа се свързва с плана за капиталните вложения. Показателят за повишаване на производителността на труда се дава в раздел Повишаване на производителността на труда и снижаване на себестойността. Там намира своето място и показателят за снижаване на разходите за обръщението.

Измежду указаните показатели за развитие на търговията основно значение има показателят за стокооборота на дребно. Той отразява резултата от изпълнение на функциите на търговията в народното стопанство — реализацията на произведената продукция и задоволяването на потребностите на трудещите се. Всички останали показатели на плана се разработват с оглед да се осигури изпълнението на показателите за стокооборота през плановия период.

2. ВИДОВЕ ПЛАНОВЕ НА ТЪРГОВИЯТА

В зависимост от времето, за което са съставени, плановете на търговията се делят на перспективни и текущи. Обикновено перспективните плановете имат срок пет години, а генералните плановете — петнадесет до двадесет години. Перспективните плановете съдържат ограничен кръг показатели — основни и решаващи, с които се набелязват главните насоки на развитие на търговията. Текущите плановете се съставят за една година или за още по-кратки срокове — тримесечие, месец, десетдневка и т. н. Те се разработват въз основа на перспективните плановете в по-разширен кръг показатели и имат по-конкретен и по-оперативен характер. В процеса на тяхното прилагане перспективните плановете се доуточняват и развиват на базата на текущите плановете, чрез които се разкриват нови възможности за по-нататъшно развитие на търговията.

Във връзка с териториално-административното деление на страната плановете на търговията биват: държавен план, окръжни плановете и местни плановете. В тях се отразяват икономическите и политическите особености на цялата страна, на отделните окръзи и населени места.

В зависимост от специализирането на плана за вътрешните отрасли на търговската дейност се различават: план за търговията на дребно, план за търговията на едро и план за изкупуването на селскостопански суровини и произведения. На свой ред планът за търговията на дребно се подразделя на план за търговията в търгов-

ската мрежа на дребно и план за общественото хранене. Търговските организации, в които са застъпени повече от една от тези дейности, разработват комплексни планове.

Съответно на двете форми на социалистическата собственост — държавна и кооперативна, се прави разлика между плана на държавната търговия и плана на кооперативната търговия. Чрез тази разновидност се отразява степента на обобществяване на търговията, както и съотношението между държавния и кооперативния сектор в осъществяването на търговията. На свой ред планът на държавната търговия се подразделя по-нататък по министерства и ведомства: план за търговията на Министерството на вътрешната търговия, план на Министерството на народното здраве и социалните грижи, план на Министерството на просветата и културата и т. н. Същевременно и планът на кооперативната търговия се подразделя на план за търговията на Централния кооперативен съюз и план за търговията на Централния съюз на трудово-производителните кооперации.

3. РАЗДЕЛИ И ОСНОВНИ ПОКАЗАТЕЛИ НА ТЪРГОВСКО-ФИНАНСОВИЯ ПЛАН

Планът за стопанската дейност на отделната търговска организация или предприятие е комплексен план, който се състои от следните раздели:

1. План за стокооборота, който се състои от:

- а) план за стокооборота на дребно в търговската мрежа;
- б) план за стокооборота на заведенията за обществено хранене;
- в) план за стокооборота на едро;
- г) план за изкупуването на селскостопански суровини и произведения.

2. План за развитие на материално-техническата база, който се състои от:

- а) план за развитие на търговската мрежа;
- б) план за капиталното строителство.

3. План за труда и фонда на работната заплата.

4. План за разходите на обръщението.

5. План за организационно-техническите мероприятия за осигуряване изпълнението на търговско-финансовия план.

6. Финансов план.

Указаните раздели на търговско-финансовия план не се срещат винаги в този пълен състав. Държавните и кооперативните търговски организации отразяват в търговско-финансовите си планове само онези раздели, които съответствуват на действително застъпените у тях стопански дейности. Така например в търговско-финансовия план на окръжното търговско предприятие ще бъдат представени всички раздели, ако изкупвателната дейност не е отделена в самостоятелно окръжно предприятие.¹ Ако окръжното търговско пред-

¹ Сrv. т. 8 на постановление 2 от 1960 г. (Известия, бр. 5 от 1960 г.).

приятие не върши изкупуване, в неговия план ще липсва разделът за изкупуване на селскостопански суровини и произведения. Срещу това в търговско-финансовия план на магазина се съдържат обикновено само четири от горните раздели: план за стокооборота на дребно, план за труда и фонда на работната заплата, план за разходите на обръщението и план за рентабилността.

Често търговските организации се занимават с транспортна и производствена дейност в допълнение на тяхната основна търговска дейност, като поддържат промишлени предприятия, транспортно стопанство и спомагателни селскостопански предприятия. В такъв случай към техните търговско-финансови планове се включват специални раздели за планиране на тези допълнителни дейности: план за общата и стоковата продукция на производствените предприятия, план за автомобилния и коларския транспорт, план за спомагателните селскостопански предприятия и др.

Разделът за стокооборота (а, б, в и г) има значението на основен план. В него се набелязват задачи по отношение на обема и структурата на продажбите (изкупуванията), тяхното разпределение по тримесечия и месеци в годината, осигуряването на стокви постъпления (пласмент при изкупуванията), размера на стоквите запаси в началото и в края на плановия период, скоростта на обръщението на стоките и др. Отразявайки плановите задачи по основната икономическа дейност, този раздел фактически определя съдържанието на останалите раздели (материално-техническа база, труд и работна заплата, разходи за обръщението, финансов план и организационно-технически мероприятия). От друга страна, и останалите раздели на търговско-финансовия план оказват активно въздействие върху съставянето и изпълнението на раздела за стокооборота, тъй като разгръщането на стокооборота зависи до голяма степен от състоянието на материално-техническата база, от броя на работниците и от начина на заплащането на техния труд, от правилното насочване на финансовите ресурси, от обема и целесъобразността на организационно-техническите мероприятия.

В раздела за материално-техническата база се отразяват главно планови задачи във връзка с разширеното възпроизводство на основните фондове в търговията. В този план се предвиждат задачи за разширяването на търговската и складовата мрежа, за снабдяването на търговията с различни видове съоръжения, инвентар, транспортни средства и др. Към този раздел се отнасят и плановете за капитално строителство в търговията.

Разделът за труда и фонда на работната заплата съдържа планови задачи за увеличаване производителността на труда, броя на търговските работници по категории, фонда на работната заплата и издигането на квалификацията на кадрите и др. Основен показател в този план е показателят за производителността на труда, в зависимост от който се определят останалите показатели.

В раздела за разходите за обръщение се установява размерът на необходимите разходи за осъществяване на планирания стоко-

оборот — общо и по видове. Най-важен показател в този план е равнището на разходите за обръщение, т. е. необходимите разходи за всеки 100 лв. стокооборот. Чрез равнището на разходите за обръщение се преценява качеството на работата на търговската организация и предприятие и се набелязват задачи за намаляване на размера на тези разходи, темповете на това намаление, сумата на икономиите от намалението и пр.

В раздела за финансовия план се определя размерът на средствата, необходими на търговската организация за осъществяване на нейната стопанска дейност, както и размерът на източниците на тези средства и насоките за тяхното използване. Във финансовия план се отразяват рентабилността на търговската организация и предприятие, участието на търговската организация в бюджетните приходи и разходи на държавата, оборотните средства, необходимите кредити на търговската организация и др. Пречупвайки като във фокус всички страни на дейността на търговската организация, финансовият план позволява да се провери съставянето на останалите показатели от търговско-финансовия план.

В раздела за организационно-техническите мероприятия се съдържат конкретни мерки за осигуряване на изпълнението на плановите задачи по предходните раздели и главно по разделите за стокооборота. Предвидените мерки се свързват със срокове и отговорници за тяхното изпълнение.

Останалите раздели на търговско-финансовия план (освен тези за стокооборота) са тясно свързани и помежду си. Планът за материално-техническата база се свързва с плана за труда чрез броя на работните места и чрез броя на търговските работници. Чрез разходите за поддържане на материално-техническата база този план се свързва и с плана за разходите за обръщение. Чрез показателя за финансиране на капиталните вложения планът за материално-техническата база се свързва с финансовия план. Разделът за труда и фонда на работната заплата се свързва с плана за разходите за обръщение чрез показателя основна и допълнителна заплата и начисления върху заплатите. Планът за труда се свързва с финансовия план чрез предвидените средства за подготовка на кадри и др. Както вече се каза по-горе, финансовият план е най-тясно свързан с всички показатели на търговско-финансовия план.

4. ОРГАНИ ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА.

В разработването на плана за търговията вземат участие следните органи: Държавен комитет по планиране — централен планов орган; Министерството на вътрешната търговия, Централният кооперативен съюз, Централният съюз на трудово-производителните кооперации и министерствата, към които има търговски организации — ведомствени планови органи; плановите комисии и отделите Търговия и изкупуване към окръжните народни съвети и съответните служби към местните народни съвети — районни планови органи;

плановите отдели и служби към търговските организации и предприятия — нисови планови органи.

Държавният комитет по планиране изпълнява следните по-важни функции по планирането на търговията :

а) изготвя методически указания и форми за разработване на плана за търговията от министерствата, ведомствата и окръжните народни съвети ;

б) съставя ~~проект~~ плана за развитие на търговията в цялата страна :

в) контролира и анализира изпълнението на плана за търговията и разработва доклади и проектопостановления с мероприятия за отстраняване на слабостите и за подобряване на работата в търговията като отрасъл от народното стопанство.

Министерството на вътрешната търговия е отговорният ведомствен орган за планиране на търговията у нас. Плановата работа в министерството се осъществява от неговия планов отдел. В разработването на плана вземат участие и други отдели и служби на министерството — стоковите отдели при управление Търговия, управление Изкупуване и отделите при управление Обществено хранене, отдел Личен състав и подготовка на кадри и отдел Труд и работна заплата (при планиране на труда и работната заплата), отдел Капитално строителство (при съставяне на плана за развитие на материално-техническата база), отдел Финансово-счетоводен (при планиране на финансовите показатели) и др.

Министерството на вътрешната търговия дава методически указания и форми за съставяне на плана на търговските организации в съответствие с указанията и формите на Държавния комитет по планиране. Министерството разработва плана за стокооборота на дребно, включително и плана на търговските организации, подчинени на други министерства и ведомства. То утвърждава търговско-финансовите планове на окръжните търговски предприятия. Министерството на вътрешната търговия контролира изпълнението на плана от всички министерства и ведомства и съставя доклади и обзори, които представя в Министерския съвет за отчитане на изпълнението на плана. Въз основа на тези материали министерството разработва мероприятия за отстраняване на допусканите слабости и за подобряване на работата на търговските предприятия и организации в страната.

Централният кооперативен съюз дава методически указания и форми за планиране на търговията от подведомствените му звена не само в селската, но и в градската търговия. Подобни функции по планирането на търговията изпълнява и Централният съюз на трудово-производителните кооперации по отношение на извършваната от тези кооперации търговска дейност.

Останалите министерства и ведомства, които вършат търговска дейност, разработват съответни планове по утвърдените от Държавния комитет по планиране и Министерството на вътрешната търговия форми и методически указания. Плановата работа по тър-

говията в тези министерства и ведомства се извършва от натоварени служители при техните общи планови отдели и служби. Планът за стокооборота на тези министерства и ведомства се уточнява и съгласува с плановете на Министерството на вътрешната търговия, а планирането на труда, на разходите за обръщение, разходите за капитално строителство и на финансите се ръководи от съответните министерства и ведомства.

Окръжните планови комисии с участието на отделите Търговия и изкупуване планират търговията и отчитат изпълнението на плана в окръга. Тяхна задача е да съгласуват общия план по търговията на окръжния народен съвет с плановете на търговските организации, действащи на територията на съвета. Проектплановете се обсъждат от разширен актив и се приемат от изпълнителните комитети на окръжните народни съвети. Подобни функции по планирането на търговията по места изпълняват плановите отдели при местните народни съвети и натоварените служби или служители да се грижат за въпросите на търговията при същите съвети.

Плановата работа в търговските организации се изпълнява от плановите отдели и служби при централите и филиалите на търговските организации. Планови служби съществуват и при някои по-големи търговски предприятия, а там, където не се налага поддържането на такива служби, съставянето на плана се осигурява от счетоводителя, управителя или отговорника за предприятието.

Плановите органи при търговските организации и предприятия събират, систематизират и изучават материалите, необходими за съставянето и обосноваването на плана. Те изучават социално-икономическите показатели на района, анализират отчетните данни и данните за очакваното изпълнение на плана, обобщават данните от изучаването на потребителското търсене и пр. Плановите органи разработват проектоплановете и сводния план по всички раздели за стопанската дейност на търговската организация. При разработването на показателите от отделните раздели на търговско-финансовия план плановите отдели привличат за сътрудничество ръководствата и на другите отдели на организацията. Така например при разработването на плана за стокооборота се привличат съответните стокови отдели, при разработването на финансовия план се привличат финансовият и счетоводният отдел.

Плановите органи при търговските организации контролират и отчитат изпълнението на плана. Те ръководят и насочват плановата дейност на подчинените им звена в духа на изискванията на новата система за планиране и ръководство на народното стопанство.

При разработването на основните финансови показатели, например печалбата, отчисленията от печалбата в държавния бюджет, нормативите на оборотните средства, кредитния и касовия план и др., участие в планирането на търговията вземат и Министерството на финансите и Българската народна банка.

5. ПРЕДПОСТАВКИ ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА

Научният характер и реалността на плана на търговията се постигат чрез неговото политическо и икономическо обосноваване. Политическото и икономическото обосноваване на плана предполага за неговото съставяне да бъдат използвани редица партийни и правителствени решения, данни за анализа на стопанската дейност през предплановия период, материали за изучаване на икономиката на района, за който се отнася планът, данни за състоянието на търговията в началото на плановия период и др. п. Всички тези материали, които плановите органи събират и разработват предварително, за да ги използват впоследствие при съставянето на плана, се наричат предпоставки за планирането на търговията.

|| Първа предпоставка за планирането на търговията е партийната директива, респективно плановата задача на висшестоящата организация. Под директива в случая се разбира онази част от партийните задачи за съставянето на народностопанския план, които се отнасят до търговията.

Директивата се отнася до основните показатели на плана — растежа на стокооборота на дребно, растежа на продажбите на важните стоки, растежа на производителността на труда и снижението на разходите за обръщението. В директивата се дават и някои по-обща указания за повишаване на равнището на търговското обслужване, за подобряване на изучаването на потребителското търсене, за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства и т. н.

С директивата трябва да се обвърже развитието на търговията по отделните показатели на плана със съответните раздели на народностопанския план, за да се осигури пропорционално развитие на народностопанските отрасли в съответствие със задачите и средствата на партийната политика през плановия период.

Директивата или контролните цифри за годишните проектопланове се утвърждават от Министерския съвет и чрез Министерството на вътрешната търговия и окръжните народни съвети се придвижват до търговските организации и предприятия за изпълнение при съставяне на техните планове. При това придвижване общите данни на директивата се разработват и конкретизират от по-висшестоящите организационни звена съобразно с реалните възможности на техните подведомствени звена. При това разработване се допускат отклонения над и под цифрата на директивата за едни или други звена, вътрешни отрасли, групи стоки и пр., но при условие, че средният резултат ще съответствува на установените от директивата показатели. Така разработената директива, когато се предава за изпълнение на търговските организации и предприятия, се нарича планова задача на висшестоящата организация.

По начало директивата представлява минимална задача освен директивата за капиталните вложения. Обаче превишаването на директивата трябва да бъде винаги обосновано с реални възможности

на планиращото звено за изпълнението на завишените показатели. Втора предпоставка за планиране на търговията са данните от анализа на стопанската дейност през предплановия период. В случая чрез данните от анализа: а) се определя равнището на развитие на стопанската дейност, от което трябва да се върви по-нататък; б) се разкриват слабостите, недостатъците и тесните места в работата, за да бъдат отстранени в бъдеще; в) се откриват постиженията в работата и резервите за по-нататъшното ускорено развитие, за да бъдат използвани в следващия план.

При икономическия анализ се използва методът на сравнението и по-точно: а) чрез съпоставяне на плановите и отчетните данни за отделните показатели на стопанската дейност; б) чрез съпоставяне на отчетните данни за текущия и за минали периоди; в) чрез съпоставяне на сравними показатели, отнасящи се до различни участъци от дейността на предприятието или до различни предприятия, действащи при сравними условия.

За да се получат данни, които да служат като изходна позиция на плановата работа, анализът трябва да бъде реален, подробен, задълбочен и оперативен. Реалният анализ се основава на проверени и съпоставими данни. Анализирането на неверни и несъпоставими данни може да доведе до погрешни изводи и заблуждения, а оттам и до погрешни насоки при разработването на плана. Подробен и задълбочен анализ не трябва да спира до общите данни, а да се задълбочава колкото е възможно повече в съставките на тези данни. Без това детайлизиране на анализа постиженията и слабостите на отделни работници може да останат скрити зад средните данни за производителността на труда на целия колектив. Освен това неизпълнението или преизпълнението на плана за стокооборота от отделни магазини или за отделни групи стоки или през отделни месеци на годината могат да останат неразкрити пред средните данни за изпълнението на плана от цялата търговска организация, за цялата стокова маса или за цялата година. Оперативният анализ не свършва с безпристрастното установяване на отклоненията от плана и с изясняването на причините на това явление, а се разгръща по-нататък до разработването на конкретни изводи и препоръки за отстраняване на слабостите, за разширяване на тесните места и за разпространяване на постиженията.

Практическата работа по извършването на анализа започва със съставянето на план, в който се набелязват материалите, които ще бъдат анализирани, откъде и в какъв срок ще постъпят те, в какви насоки ще се задълбочи анализът, в каква форма ще се разработят изводите и препоръките и пр.

Постъпилите материали се подлагат на подбор и проверка, като се установява дали плановите и отчетните показатели са сравними по тяхното съдържание и срокове, дали правилно са разработени и групирани цифровите данни и др. п.

Важен момент в подготовката на анализа е изчисляването на очакваното изпълнение на плана. ~~Планът за новия планов период се съставя обикновено няколко месеца преди да е изтекъл текущият планов период.~~ Текущият планов период като най-близък до новия има най-голямо значение за анализа и за изводите от него при планирането. Това налага да се прави оценка чрез съответни изчисления, за да се определи очакваното изпълнение на плана за текущия период с оглед получените данни за това изпълнение да се подложат на анализ като отчетни данни. Практически очаквано изпълнение се изчислява само за оная част от текущия период, която не е още изминала. ~~Очакваното изпълнение се изчислява въз основа на:~~

- а) плана за неизминалата част от текущия период;
- б) данните за фактическото изпълнение на плана през изминалата част от текущия период;
- в) данните за изпълнението на плана през миналата година за същите месеци, представляващи неизминалата част от текущия период;
- г) оценката на влиянието на всички извънредни обстоятелства, които не са действували през миналата година и през изминалата част от текущия период, но които биха оказали въздействие върху изпълнението на плана през неизминалата част от текущия период (откриване или закриване на търговски заведения, промишлени и други предприятия, учебни заведения и други в района, свикване на конгреси, събори и др. п.).

В същност оценката за влиянието на тези обстоятелства е най-отговорният момент от изчисляването на очакваното изпълнение. Тук проличава способността на плановика да вижда в реална перспектива бъдещото развитие на явленията.

~~Получените данни от изчисленото очаквано изпълнение на плана се прибавят към данните за фактическото изпълнение през изминалото време на текущия период и общите резултати се подлагат на анализ като отчетни данни.~~

Преди да се подложат на анализ, събраните материали се обработват, за да се осигури съпоставимост на данните и нагледност на цифровия материал. Съпоставимостта на данните може да бъде нарушена от ред обстоятелства. Най-често несъпоставимостта на данните се дължи на изменения в равнището на цените или в структурата на стокооборота. В такъв случай данните за производителността на труда, за разходите за обръщение, за обема на бруто дохода и други стават несравними и затова трябва да се подложат на преизчисляване, за да се приведат към сравнимо равнище на цените или към сравнимата структура на стокооборота. Методите, които се използват за тези преизчисления, ще бъдат разгледани по-долу в съответните раздели. Несъпоставимост на данните може да се получи и поради изменения в материално-техническата база — закриване и откриване на магазини през един от сравняемите периоди, както и поради изменение в отчетността и организацията на търговията и поради други причини. И в тези случаи чрез подходящи методи е необходимо да се отстрани несъпоставимостта.

Обработката на материалите включва и някои чисто технически моменти — закръгляне на крайните цифри в числата, изчисляване

на проценти и отношения, подреждане на статистически редове, съставяне на специални таблици, картограми, диаграми и т. н. С тази част от обработката на материалите се цели да се направи цифровият материал по-нагледен за сравняване и за проследяване на измененията в него с оглед да се отделят причините на явленията и да се вземат пред вид при изработване на изводите от анализа.

Разборът на материалите е най-важният момент от аналитичната работа. Това е истинският анализ, или анализ в най-тесен смисъл на думата. Тук се подлагат на сравняване събраните и обработените данни, установяват се отклоненията, определят се причините за тези отклонения. Ако върху явлениято са действували повече от една причина, чрез подходящи методи се отстранява влиянието на една или друга причина, за да се изолира въздействието на всяка една от тях поотделно. За установяване на трайното въздействие на някои причини при сравненията се изхожда от данни за няколко минути години, за няколко еднородни предприятия, челни работници и пр.

При разбора на материалите винаги се започва с оценката на общите показатели, а след това се преминава към анализа на техните компоненти. Същевременно анализът се детайлизира и по набелязаните в плана насоки — магазини, отделни търговски работници, месеци и десетдневки, групи и видове стоки и т. н.

При провеждането на анализа трябва да се изхожда от народностопанските задачи и да не се допуска тесен ведомствен подход или уклон към местнически интереси и съображения. Анализът трябва да се извършва още комплексно, като отделните показатели се разглеждат не изолирано, а в тяхната връзка и зависимост с всички други показатели, с които са обвързани.

След установяване на положителните и отрицателните явления в работата и след установяване на причините за тези явления се преминава към обобщаване на изводите и към набелязване на препоръки за отстраняване на слабостите и за разпространяване на постиженията. Препоръките трябва да бъдат конкретни, за да могат да се използват като насоки за действие при съставяне на плана и при осигуряване на неговото изпълнение и преизпълнение.

3) Трета предпоставка за планиране на търговията са данните за развитието на икономиката на района, за който се планира търговията. развитието на икономиката на района се отразява в районните социално-икономически показатели, които оказват влияние върху обема, структурата и стокото обезпечение на стокооборота върху развитието на търговската мрежа и други елементи на плана за търговията. По-важните социално-икономически показатели на районната икономика са: природните особености на района, населението, производственият профил, състоянието на транспорта, покупателните фондове на населението, неговото търсене на стоки и др. п.

Природните особености на района — големина, топография, населени места, гъстота на населението, климат и др.,

оказват влияние върху планирането на стокооборота на дребно, на търговската и складовата мрежа, на стокопривдвижането и пр.

Населението на района има решаващо значение за планирането на стокооборота по обем и структура, както и за планирането на търговската мрежа. Населението се изучава преди всичко като общ брой, обуславян от естествения прираст и от механичните движения. По-нататък населението трябва да се изучава и по полов и възрастов състав, по разслоение в производствено-професионални групи, по националности, по разпределение по семейства, по градско и селско и пр.

Производственият профил на района има също така важно значение за планирането на стокооборота и на стоковите фондове. Тук става въпрос за главните насоки на икономическото развитие: промишленост; селско стопанство; вътрешни отрасли на промишлеността и селското стопанство; брой и видове предприятия, тяхното разместване в района; развитие и перспектива на производството по обем, структура, асортимент, състояние на добивите в селското стопанство и др.

Състоянието и развитието на транспорта в района е важен показател за планиране на търговската и складовата мрежа, за стокопривдвижането и за стоковите запаси в търговията на едро и на дребно. Необходимо е да се изучава развитието на отделните видове транспорт, тяхната координация, насоката и гъстотата на транспортните артерии, отдалечеността на населените места от гарите и пристанищата и пр.

Покупателните фондове на населението са един от най-важните показатели на районната икономика. Те имат решаващо значение за планиране на обема на стокооборота и за неговото разпределение по окръзи и населени места, за планиране на структурата и асортимента на стоковите фондове, на търговската мрежа и т. н. Този показател се обуславя до голяма степен от числеността на населението и от неговото разпределение по производствени отрасли, по брой на семействата и по брой на работещите членове в едно семейство и др. п.

Платежоспособното търсене на населението е показател от най-решаващо значение за планиране на структурата и на асортимента на стокооборота и на стоковите фондове. Този показател се обуславя до голяма степен от покупателните фондове на населението, от производствения профил на района, от неговите климатични особености, от разслоението на населението в производствено-професионално отношение, от местожителството на населението в града или в селото и др.

Новото строителство в района, разместването на складовата и на търговската мрежа и др. п. са също така важни показатели за планиране на търговията.

Заедно с изучаването на районната икономика трябва да се изучава и търговската конюнктура в района, като се изследват систематично и перспективно новите явления и тяхното въздействие върху

пазарните процеси, като се обобщават причините за тези явления в тенденции, които да се вземат пред вид при съставянето на плана.

Показателите за развитието на районната икономика трябва да се изучават в тяхната всеотна и взаимна връзка и обусловеност, за да може да се получи цялостна социално-икономическа картина на района, която да послужи за научно обосноваване на плана за търговията. Освен това изучаването на районната икономика трябва да се прави под формата на текуща документация, в която да се отразяват последователно и неотложно измененията на съответните данни.

Четвърта предпоставка за планиране на търговията са базисните данни, които представляват материали, отразяващи състоянието на търговията в началото на плановия период. Тези данни се отнасят до броя и разновидността на търговската и складовата мрежа, до състоянието на финансите на търговските организации, до състоянието на кадрите, до перспективното развитие на кооперативно-пазарната търговия и др. С помощта на тези данни се уточнява планът за стокооборота, неговото разпределение по предприятия, планирането на капиталните вложения, разпределението на кадрите и т. н. Базисните данни имат по-голямо значение за текущото планиране, отколкото за перспективното планиране на търговията. В перспективния план могат да се предвидят по-лесно съответните средства и необходимите срокове за разширяване на материално-техническата база, за увеличаване на оборотните средства на търговските организации, за подготовка на нови кадри и т. н.

Пета предпоставка за планирането на търговията са проектоплановете (плановите заявки) на низшестоящите организационни звена. Проектноплановете на подчинените търговски организации и предприятия могат да се използват за съставянето на плана на висшестоящата организация като сводка на отделните показатели. Чрез използването на плановите заявки се разкриват вътрешни стопански ресурси и неизползувани резерви. Същевременно чрез използването на тази предпоставка в процеса на планирането се включват широките трудещи се маси и се засилва значението на районното планиране за съставянето на народностопанския план.

Шеста предпоставка за планиране на търговията са данните от изучаване на опита на челните предприятия и опита на търговските работници. С помощта на тези материали се разработват прогресивни норми и задачи, които отразяват в плана перспективата за високи постижения и за общо подобряване на плановата работа.

Предпоставките за планиране на търговията трябва да се разработват своевременно в подходящи срокове преди започване на самото съставяне на плана. За съставянето на плана се дават обикновено кратки и сбити срокове, които плановикът трябва да използва за уточняване на плановите показатели, а не за събиране, изуча-

ване и подреждане на материалите, необходими за тяхното обосноваване, и изобщо за да извърши предварително и системно подготвителната работа по съставянето на плана.

6. МЕТОДИ ЗА ПЛАНИРАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА

Балансовият метод като основен метод за разработването на народностопанския план се прилага широко в планирането на търговията. Чрез него се създава една система от разчети, основани на принципа на баланса, чрез която се обвързват различните страни на дейността на търговията в единен план, органически свързан с другите отрасли и участъци на народното стопанство. Прилагането на балансовия метод изисква не просто установяване на пропорции между показателите, участъците на дейност и вътрешните отрасли, но и активно въздействие върху тези пропорции: разкриване на потребностите от материални, трудови и финансови ресурси, определяне на източниците на постъпление, направление на използването на ресурсите, установяване и отстраняване на тесните места, определяне и изменяне на пропорциите и пр.

Балансовият метод изисква съставянето на плана по отделните показатели и раздели да се извършва не изолирано, а едновременно, за да може да се осигури цялостна система от пропорции вътре в плана за търговията и да се осигури неговото свързване с другите отрасли и участъци на народностопанския план.

Ето няколко примера за прилагане на балансовия метод при планиране на търговията. Общият обем на стокооборота на дребно в народностопанския план се определя чрез балансова връзка на покупателния фонд на населението и на пазарните стокови фондове на страната. На свой ред покупателният фонд на населението се определя въз основа на баланса за паричните доходи и разходи на населението, а стоковите фондове — посредством материалните баланси за предметите за потребление. Самият план за стокооборота на търговската организация представлява баланс между продажбите и крайните стокови запаси, от една страна, и началните стокови запаси и стоковите постъпления, от друга страна. В балансова връзка се поставят планът за броя на търговските работници и планът за стокооборота посредством плановата производителност на труда на един работник. Така в края на краищата комплексният план на търговията представлява една система от взаимно обвързани и балансиращи се показатели, които поотделно и съвкупно се включват в цялостната балансова система на общия народностопански план.

Правилното използване на балансовия метод в планирането на търговията изисква: първо, да се определят основните показатели на плана, от които да се изхожда за установяване на пропорциите между тях, и останалите, подчинените на тях, взаимно свързани показатели; второ, пропорциите да се определят активно, като се изхожда от необходимото за изпълнението на плановите задачи.

В допълнение към балансовия метод при планиране на търговията се използва и методът на технико-икономическите изчисления. По правило този метод се прилага при разработване на качествените показатели на плана — производителност на труда, скорост на обръщението, разходи за обръщението и др. п. Методът на технико-икономическите изчисления се използва и при планиране на дейността на спомагателните производствени предприятия, транспортното стопанство и др.

Посредством технико-икономически изчисления се определя и отчита влиянието на различните фактори върху отделните показатели на плана. Така например дневната изработка на продавача се определя чрез изчисляване на продължителността на работното време за обслужване на купувачите в течение на работния ден, на броя на извършените продажби в единица време (минута, час) и средната стойност на една продажба.

Важна роля при планирането на търговията изпълняват и прогресивните технико-икономически норми. Такива норми представляват нормативите за обръщаемостта на оборотните средства, нормите за разход на суровини, топливо, електроенергия и вода в предприятията за обществено хранене, научните норми за потребление на различните видове стоки от населението и др. п. Внедряването на технико-икономически норми повишава мобилизиращата сила на плана за осъществяване на икономии и за подобряване на работата изобщо. Тук се касае не до постигнати средноаритметични норми, а до прогресивни норми, постигнати от челни предприятия и работници. Технико-икономическите норми са динамични показатели, които трябва да се проверяват и подобряват периодически с оглед на напредъка на челния опит, на техническия прогрес, на усъвършенствването на технологията и на повишаването на механизацията на труда и на други изменения.

7. ОСНОВНИ ПОЛОЖЕНИЯ НА НОВАТА СИСТЕМА ЗА ПЛАНИРАНЕ И РЕД ЗА СЪСТАВЯНЕТО НА ПЛАНОВЕТЕ

Съгласно тезисите за основните положения на новата система на планиране и ръководство на народното стопанство планът ще играе първостепенна роля и ще бъде основен лост за ръководство на народното стопанство. При новите условия обаче е необходимо да се повиши научното равнище на народностопанското планиране и да се засили ролята на перспективното планиране.

За да се подобри системата на планиране, необходимо е :

а) да се преодолеят докрай прекомерният централизъм и методите на администриране, субективизъм и бюрократизъм при съставянето и отчитането на плановете в търговията ;

б) да се създадат стимули и условия за търговските колективи да разработват реални и максимално ефективни плановете, изгодни както за тях, така и за цялото общество.

За тази цел върху основата на ленинския принцип за демократическия централизъм централизираното планиране трябва да се съчетава с по-нататъшното разширяване на самостоятелността на търговските организации и да се повишава тяхната роля при съставянето на народностопанските планове с тенденция подробното оперативно планиране да се приближи непосредствено до самата търговска дейност. Това ще даде възможност на централните държавни органи да съсредоточат усилията си главно върху въпросите на стопанската политика и да набелязват главните насоки на развитието на съответните отрасли, в това число и на търговията.

Цялостното планово развитие, разбира се, ще се направлява и ръководи от правителството и ще се осъществява чрез: а) съставянето на перспективни планове за продължителен период — от 15 до 20 години; б) съставянето на перспективни петгодишни планове и в) съставянето на текущи планове. Централно място ще заемат петгодишните перспективни планове, които ще се съставят както общо за страната, така и по отделни отрасли, окръзи, ведомства, предприятия и организации. Отделните планове трябва да се намират в органическо единство.

Перспективните планове трябва да се координират с плановете на страните — членки на СИВ, и особено с тези на Съветския съюз и на всички социалистически страни.

Текущото планиране трябва да бъде подчинено на задачите, поставени от перспективния план, като се насочи към конкретизиране не само на тези задачи, но и към обезпечаване на средствата и начините за тяхното изпълнение.

Както перспективните, така и текущите планове трябва да бъдат оптимални, т. е. с най-малко разход на жив и овеществен труд да се достига най-голям ефект за народното стопанство. За целта трябва широко да се използват съвременните математически методи, електронноизчислителната техника, икономическата и научно-техническата информация и пр.

Новата система на планиране предвижда следния ред за съставяне на плановете:

1. Централните планиращи органи на основата на задълбочени проучвания съставят генералните перспективни планове за развитието на народното стопанство за 15 — 20 години по петилетки.

2. Държавният комитет за планиране с помощта на министерствата и ведомствата на основата на генералната перспектива и настъпилите изменения в икономиката, науката и техниката съставя балансово обвързани разчети за развитието на страната през следващата петилетка общо и по години, отрасли и стопански звена. На основата на тези разчети се утвърждават директиви за съставяне на петгодишния план за развитие на народното стопанство. Заедно с директивите се утвърждават и дългосрочни нормативи за формиране доходите на предприятията, за отчисленията за фондовете и данъците, за изменение на цените, условията за кредитиране и др.

3. На основата на директивните показатели и утвърдените дългосрочни нормативи предприятията, в това число и търговските предприятия, съставят свои петгодишни планове по години.

4. Въз основа на перспективните планове на предприятията се съставят петгодишните планове на държавните стопански обединения, ведомства, окръзи и цялото народно стопанство с конкретизация по години.

Редът за съставянето на годишните планове е следният :

1. Годишните планове се съставят съобразно с утвърдените показатели на петгодишните планове за съответната година. За целта централните планиращи органи съвместно с ведомствата, окръжните народни съвети и обединенията ежегодно уточняват насоките на техническия прогрес и наложилите се изменения в перспективата за следващата година.

2. Предприятията съставят своите годишни планове също така съобразно с петгодишния план и изменените възможности. За целта обаче те предварително влизат в преговори със своите доставчици и потребители и сключват с тях договори или съглашения. По такъв начин за в бъдеще плановете на предприятията ще се изграждат върху основата на сключени договори. Разбира се, това съвсем не означава, че народностопанският план ще санкционира всички сключени договори. Когато сключените договори не съответствуват на възможностите на народното стопанство или накърняват обществените интереси, следва да се извършат съответните корекции в договорите и плановете на предприятията.

3. Въз основа на плановете на предприятията обединенията, ведомствата и централните планиращи органи съставят балансиранни годишни планове за цялото народно стопанство и по отрасли, които се утвърждават по установения ред.

С оглед да се създадат условия за широко разгръщане на инициативата на предприятията техните планове следва да се съставят и утвърждават по ограничен брой показатели — главно въз основа на синтетични показатели, които дават възможност за по-пълна и по-правилна оценка на съвкупната стопанска дейност.

Независимо от това, че броят на утвърждаемите показатели е сведен до минимум, предприятията са задължени да разработват подробни търговско-финансови планове по всички показатели. Това се налага от следното :

а. Колкото е по-малък броят на утвърждаваните показатели и колкото по-синтетични са те, толкова повече се налага тези показатели да бъдат много добре обосновани. Тази обосновка е възможна само тогава, когато са направени подробни и реални пресмятания по всички показатели на търговско-финансовия план.

б. Намаляването на броя на утвърждаваните показатели и поставянето на ударението на показателите, които отразяват крайните резултати от дейността на търговските колективи, изисква правилно координиране и насочване инициативите на тези колективи посредством целесъобразно организиране на условията и действията им.

Такава целесъобразна организация на работа може да бъде осъществена само на базата на планови изчисления по всички показатели на търговско-финансовия план.

Затова новата система за планиране и ръководство на народното стопанство изисква още по-наложително съставянето на разгърнати търговско-финансови планове по всички показатели от всички търговски звена и особено от търговските предприятия и организации. Поради това по-нататък в учебника се разглежда методиката на планирането на отделните показатели на търговско-финансовия план независимо от това, дали тези показатели се утвърждават, или не.

8. ОТЧИТАНЕ И КОНТРОЛИРАНЕ НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ПЛАНА ЗА ТЪРГОВИЯТА

Изработването на плана е само начало на плановия процес. Истинско планово ръководство се осъществява след довеждането на плана до конкретните изпълнители чрез проверката по места на хода на изпълнението на плана и при неговото уточняване и подобряване. Планът се подобрява чрез използване на допълнителни резерви, които се разкриват впоследствие при неговото изпълнение.

Изпълнението на плана се изразява в постигането и надвишаването на определените планови показатели. В повече от това изпълнението на плановите показатели трябва да става цялостно и ритмично. За цялостно изпълнен план се говори, когато той е изпълнен едновременно от всички звена и по всички планови показатели. Ритмичното изпълнение на плана изисква равномерно изпълнение в съответствие с наредените вътрешни срокове. Без цялостно и ритмично изпълнение на плана може да се създадат диспропорции, макар и временни, които забавят развитието на отрасъла и на свързаните с него други отрасли в народното стопанство.

За осигуряване на изпълнението и преизпълнението на плана социалистическата държава използва личната материална заинтересованост на трудещите се посредством икономическите лостове в народното стопанство. За изпълнение на плана за търговията такива лостове са: формите и системите на заплащане на труда, държавните цени, тарифите и търговските отстъпки и надбавки, кредитната система, която провежда контрол чрез лева, стопанската сметка и др.

Изпълнението на плана за търговията се осигурява още и с плана за организационно-техническите мероприятия, които се разработват от всяко организационно звено и са неразделна част от плана за неговата стопанска дейност.

Наред с всичко това основно средство за осигуряване на изпълнението на плана е проверката на изпълнението въз основа на отчитането на плана. Текущият контрол върху изпълнението мобилизира търговските работници на борба за цялостно и ритмично изпъл-

нение и изпълнение на плана. Чрез текущия контрол се разкриват и резерви за непрекъснатото усъвършенствуване на плана.

Контролът трябва да се провежда систематично, а не на случайни и дълги срокове, комплексно, т. е. едновременно по всички основни раздели на плана, задълбочено, т. е. не по общи или средни данни за изпълнението, а конкретно по техните компоненти, разрези и срокове. При съблюдаването на тези условия контролът може да се издигне до сигурно средство за оперативна планова ръководство на търговската дейност.

Главно средство за осъществяване на контрол върху изпълнението на плана е отчетността — оперативната, счетоводната и статистическата. Правилната организация на отчетността е важно условие за системна проверка на изпълнението на плана и за своевременното разработване на мероприятията за планово ръководство на търговията. Организацията на отчетността трябва да осигурява съпоставимост на плановите с отчетните показатели и периоди. Наред с това е необходимо да се осигури оперативност на отчитането, за да може да се разкриват и коригират своевременно неблагоприятните отклонения от плана. Резултатите от контрола трябва да се довеждат до знанието на целия трудов колектив. За целта се препоръчва да се използват диаграми, картограми, графици, показателни табла и други подобни, които мобилизират трудещите се за своевременно отстраняване на слабостите и за разпространяване на постиженията при изпълнението на плана.

Редовното и качествено отчитане на плана е постоянна задача за плановите органи на всички звена на търговията. Чрез низшестоящите към висшестоящите звена отчитането на плана на търговията се съсредоточава накрая в Централното статистическо управление, което обобщава и разработва отчитането на целия народностопански план.

Освен отчетни данни при контрола върху изпълнението на плана се използват още и докладу по изпълнението на плана и отчети, които се представят от низшестоящите на висшестоящите звена и се обобщават от Министерството на вътрешната търговия. Държавният комитет по планиране разработва обзор за изпълнението на целия народностопански план въз основа на проверки от неговите органи в центъра и по места.

Най-сетне изпълнението на плана се контролира и чрез лични проверки по места. Ако се прави систематично и комплексно, този контрол може да осигури истинско оперативна планова ръководство.

По начало всяко организационно звено контролира изпълнението на собствения си план, както и плановите на неговите подведомствени звена. Ведомственият контрол се подсилва от контрола на партийните организации при предприятията, както и от контрола на професионалните съюзи и на ДКМС.

Общ контрол върху изпълнението на плана провежда Министерството на финансите във връзка с изпълнението на държавния бюджет, както и Българската народна банка във връзка с изпълне-

нието на касовите и кредитните планове. Най-сетне общ контрол върху изпълнението на плана извършват и органите на Комисията за държавен контрол при Министерския съвет.

Социалистическото съревнование в търговията завършва поредицата от средства на борбата за осигуряване на изпълнението и преизпълнението на плана. С постигането на все по-високи успехи в социалистическото строителство трудовият ентузиазъм на масите се издига на все по-високо равнище и съревнованието приема все по-голям размах и все по-нови и по-разнообразни форми. Прояви на такива форми са почиците за въвеждане на прогресивни форми на продажба, чрез които се повишава производителността на труда на търговските работници, намаляват се разходите за обръщение и се издига равнището на културното търговско обслужване на населението.

ГЛАВА IV

СТОКОВ ФОНД

I. СЪЩНОСТ И ЗНАЧЕНИЕ НА СТОКОВИЯ ФОНД

Понятие за стоковия фонд. Известна част от предметите за потребление постъпва в разпореждане на трудещите се направо от производството, без да минава през пазара. Такова движение има продукцията, която членовете кооператори получават от трудово-кооперативните земеделски стопанства срещу изработени трудовни, както и продукцията, която кооператорите и частните стопани получават в техните лични стопанства.

Обаче основната част от продукцията за лично потребление минава в разпореждане на населението чрез пазара, т. е. посредством покупко-продажби. Придвижването на тази продукция чрез търговията от производството до потребителите се осъществява по план съгласно изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство и на основния икономически закон на социализма. Именно във връзка с плановото обръщение на продукцията за лично потребление при социализма възниква понятието сток в фонд.

Стоков фонд се нарича онази част от стоковата продукция на народното стопанство, произведена от промишлеността и от селското стопанство или получена чрез внос, която постъпва в сферата на личното, колективното и производственото потребление посредством държавната и кооперативната търговия. В стоковия фонд се включват по начало предмети за лично потребление, но понякога и производствени средства, с които се задоволяват лични и колективни потребности на трудещите се и някои дребни нужди на ведомства и предприятия. Стоковият фонд е предназначен по начало за задоволяване на лични и на колективни потребности на трудещите се, но известна част от него постъпва за производствено-експлоатационни нужди на някои предприятия.

Понятието сток в фонд трябва да се разглежда в състояние на непрекъснато движение. Движението на продукцията в стоковия фонд започва от момента, в който се завършва производството на продукцията в промишлеността и в селското стопанство. В този момент става и отделянето на стоковата от общата продукция. Това движение продължава с преминаването на стоките от сферата на

производството в сферата на обръщението и завършва с постъпването на стоките от търговията на дребно в разпореждане на потребителя. Именно в такъв непрекъснато движение на продукцията от производството към потреблението се образува и използва планово стоковият фонд.

Развитието на стокооборота като непрекъснат процес се обуславя от непрекъснатото увеличаване на стоковия фонд. От това се вижда, че стоковият фонд е материална предпоставка за осъществяването и за развитието на стокооборота на страната. Чрез непрекъснатото увеличаване на обема на стоковия фонд и чрез подобряване на неговия състав се постига все по-пълно и по-целесъобразно задоволяване на растящите материални и културни потребности на трудещите се. Чрез използването на стоковия фонд се осъществява реализацията на продукцията и се поддържа планова връзка между производството и потреблението. Стоковият фонд е материалната основа на предлагането в търговията, с което трябва да се задоволи търсенето на потребителите.

За да може да осигури развитието на стокооборота, стоковият фонд трябва да съответствува на търсенето на потребителите в следните основни насоки: стойностен обем, асортиментна структура, качество на стоките, разпределение по място и разпределение по време на потреблението.

От това съответствие на стоковия фонд с потребителското търсене се обуславя потребителната стойност на стоките като носител и предпоставка за тяхната стойност. Без такава съответствие не е възможно да се осъществи цялостната размяна между паричното и вещественото разпределение на фонда за лично потребление. Несъответствието между стоковия фонд и платежоспособното търсене на населението в изтъкнатите пет насоки води неизменно до неизпълнение на плана за стокооборота, до натрупване на парични излишъци у населението, до залежаване на стоки в търговията и в производството, до неизпълнение на финансовите планове на предприятията и на бюджета на държавата, до влошаване на снабдяването на населението и до отслабване на личната материална заинтересованост за повишаване на обществената производителност на труда.

✓ Източници за образуване на стоковия фонд. Понятието стоков източник се отнася в най-тесен смисъл на думата до производственото предприятие или до група производствени предприятия за еднородна продукция, а в по-широк смисъл на думата — до даден отрасъл или отрасли, район или райони, откъдето постъпва (произтича) стоковата продукция, за да се образува стоков фонд.

Главни източници на стоков фонд са двата основни отрасли на материалното производство — промишлеността и селското стопанство. В допълнение на тези два източника се включват вносът на стоки от чужбина и постъпленията от държавните материални резерви.

Преобладаваща роля в образуването на стоков фонд от промишлени стоки изпълнява държавната промишленост. Съгласно Закона за ускоряване развитието на народното стопанство, подобряване на материалното и културното положение на народа и преустройство на държавното и стопанското ръководство сравнително малък брой промишлени предприятия се оставиха на централно подчинение към Комитета по промишлеността и други централни ведомства. Основната част от промишлените предприятия се поставиха под непосредственото ръководство и контрол на изпълнителните комитети към окръжните народни съвети. Следователно решаващо значение за образуването на стоков фонд от промишлени стоки има държавната промишленост, подведомствена на окръжните народни съвети и ръководена по-непосредствено от управленията по промишлеността при изпълнителните комитети към окръжните народни съвети.

Наред с държавната промишленост, подчинена на централните органи на държавната власт и на окръжните народни съвети, в образуването на стоков фонд от промишлени стоки участват трудо-производителните кооперации (ТПК) и производствените предприятия от системата на Централния кооперативен съюз и тези, причислени към кооперациите на слепите, инвалидите и др. п. Производството на кооперативните предприятия е предназначено за потребление главно в производствения район, но в някои случаи се изпраща за задоволяване на потребностите и в други райони.

✓ В стоковия фонд от промишлени стоки се включват главно произведенията на хранително-вкусовата и на леката промишленост. Но в стоковия фонд на промишлени стоки участват и произведенията на някои отрасли от тежката промишленост — автомобили, мотоциклети, велосипеди, електрически уреди, строителни материали, топливо за домакински нужди, химикали и др. п.

Производството на селското стопанство постъпва в стоковия фонд от следните източници: от държавните земеделски стопанства (ДЗС), от трудо-кооперативните земеделски стопанства (ГКЗС), от спомагателните стопанства към някои държавни учреждения и предприятия (зеленчукови градини, свинеугонителни ферми, кравеферми, птицеферми и др.), от личните стопанства на членовете на ТКЗС и на некооперираните селски стопани, от крайградските спомагателни стопанства на работници и служители (градини, лозя, дворове) и др.

Най-голям относителен дял в образуването на стоков фонд от селскостопанска продукция имат трудо-кооперативните земеделски стопанства и държавните земеделски стопанства. Е-постиженията огромни успехи по кооперирането на селското стопанство и с укрепването на държавните земеделски стопанства в образуването на фонда от селскостопанска продукция у нас се намали до значителна степен относителното тегло на постъпленията от личните стопанства на некооперираните селски производители, както и от крайградските спомагателни стопанства

Стоковият фонд от селскостопанска продукция се образува чрез изкупуване на селскостопански суровини и произведения, провеждани от специализирани изкупвателни организации, промишлени предприятия и потребителни кооперации. Голяма част от изкупуваната селскостопанска продукция представлява суровини, които се придвижват за преработка в предприятията на леката и хранително-вкусовата промишленост. Останалата част от селскостопанската продукция постъпва направо в стоковия фонд като предмети за лично потребление — зеленчуци, плодове, яйца, птици, мляко и др.

По-различно е значението на вноса за образуването на стоковия фонд. Количествата и видовете предмети за потребление, които постъпват от чужбина, се определят в плана за вноса, като се изхожда от сключените международни търговски спогодби. В някои случаи се внасят стоки, които не се произвеждат в страната — южни плодове, кафе, чай, подправки и др. За такива стоки вносът образува цялостния стоков фонд. В други случаи до внос се прибавя за разширяване и за обогатяване на асортимента на търсените от населението стоки, както и за допълване на количествата, необходими за потреблението. За такива стоки вносът участва с различни проценти в образуването на цялостния стоков фонд. Общо взето, продаваните в търговията на дребно вносни стоки не превишават 10% от годишния стокооборот на дребно. В последните години у нас се разшири в значителна степен вносът на предмети за потребление от социалистическите страни чрез размяната на т. нар. ширпотреби.

Държавните материални резерви като източник на стоков фонд заемат особено положение. Предметите за потребление се включват в държавните материални резерви по пътя на блокирането, а се отпускат за потребление на населението по пътя на деблокирането. Периодичното подменяване и подновяване на държавните материални резерви няма отношение към създаването на стоков фонд, тъй като с това количеството на стоковия фонд нито се увеличава, нито се намалява. Само деблокирането без съответно блокиране на нови количества (за подменяване на резервите) се отразява в увеличение на наличния в момента стоков фонд и в такъв случай държавните материални резерви изпълняват ролята на източник за стоков фонд.

Развитие на стоковия фонд. Развитие на стоковия фонд се подчинява на законите на разширеното социалистическо възпроизводство и по-специално на изискванията на основния икономически закон на социализма и на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство. В съответствие с това се увеличават ежегодно с високи темпове общественият продукт и националният доход под формата на фонд за потребление и фонд за натрупване. Производството в промишлеността и в селското стопанство се увеличава с преимуществено високи темпове за средствата за производство, което е предпоставка за увеличаването с високи темпове и на производството на предмети за потребление.

Стоки	Мярка
Ориз	т
Месо	.
Месни произведения	.
Растителни хранителни масла	.
Захар	.
Захарни изделия	.
Мляко	хил. лв.
Сирене и кашкавал	т
Млечни масла	.
Тестени изделия	.
Пресни плодове	.
Зеленчуци — консервирани и стерилизирани	.
Плодови консерви	.
Памучни тъкани	хил. м
Вълнени тъкани	.
Копринени тъкани	.
Памучен трикотаж	хил. бр.
Вълнен трикотаж	.
Чорапи (без вълнени)	хил. ч.
Обувки	.
Печки	бр.
Метални кревати	.
Радиоприемници	.
Сапун	т
Цимент	.
Гвоздеи	.

¹ Включително поощренията за 1959 и 1960 г.

² По оценка.

Токи в търговията на дребно

1952 г.	1955 г.	1957 г.	1960 г.	1964 г.
10 865	16 085	22 643	25 483	27 055
30 515	44 074	53 078	66 076	85 465
9 070	16 410	20 044	31 654	43 619
20 323	25 667	30 996	64 772 ¹	75 752
24 616	34 313	39 880	49 664	69 346
16 032	32 657	34 042	54 709	71 532
44 343	53 633	68 319	128 273	199 944
12 956	18 833	23 293	41 039	48 246
3 220	3 703	3 876	5 570	5 504
5 090	7 231	7 448	9 574	11 921
51 416	53 839	56 583	99 533	116 868
7 100	11 391	15 931	28 948	35 133
11 541	14 493	22 084	37 047	36 270
38 826	59 235	71 545	78 414	87 117
2 992	4 933	6 647	8 224	8 854
1 853	2 982	3 476	5 061	6 028
14 592	17 537	23 319	30 949	38 848
629	2 687	2 974	5 808	7 770
9 240	13 774	18 441	24 571	30 029
2 173	4 224	4 720	7 336	10 815
87 160	183 985	200 526	253 649	260 078
59 819	52 298	106 624	186 816	249 238
9 703	72 808 ²	91 087	156 488	155 781
7 304	11 350	14 393	18 755	21 690
38 549	70 208	129 398	226 267	280 399
2 880	5 183	6 612	7 367	6 973

На етапа на постепенния преход от социализъм към комунизъм се поставя задачата да се увеличава с преимуществени темпове производството на средства за производство за нуждите на леката и на хранителната промишленост пред производството на средства за производство за тежката промишленост. В СССР се предвижда през 1980 г. първата група производствени средства да нарасне 13 пъти, а втората — 6 пъти. По този начин ще се постигне такова увеличение на производството на предмети за потребление, при което да бъде достигнато и надминато производството на глава от населението за най-важните стоки в напредналите капиталистически страни.

Конкретна представа за увеличаването на стоковия фонд у нас за по-важните групи хранителни и нехранителни стоки през 1952 — 1963 г. се получава и от данните в таблицата на стр. 84.¹

От взетите за пример в горната таблица 26 групи стоки с увеличение повече от два пъти се отличават десет групи стоки; с увеличение повече или по-малко от три пъти се отличават 13 групи, а отделни групи показват още по-високи темпове на увеличение, като например цимент — над 7 пъти, вълнен трикотаж — над 10 пъти и радиоприемници — над 16 пъти.

По-нататъшното увеличаване на стоковия фонд е обезпечено с високите темпове за перспективното развитие на производството в селското стопанство и в промишлеността.

Пред нашите предприятия на леката и хранително-вкусовата промишленост се поставят за разрешените важни задачи във връзка с подобряване на качеството, с разширяване на асортиментите и със снижаване на себестойността на продукцията. Тясно свързани с това са и задачите за подобряване на опаковката и разфасовката на стоките, за осигуряване на подходящи складови площи за съхраняване на продукцията, както и за усвояване на ред нови производства.

2. ПЛАНИРАНЕ НА СТОКОВИЯ ФОНД

Видове стокови фондове. Планирането на стоковия фонд се отнася до следните три важни момента в движението на стоковата продукция: а) установяване на стоковия фонд посредством разпределението на постъпващата продукция между основните народно-стопански потребности; б) разпределяне на установения стоков фонд по окръзи; в) изпращане на стоковия фонд от стоковите източници (доставчици) на търговските предприятия — получатели.

Стоковият фонд се състои от десетки хиляди видове и асортименти различни стоки. Планирането на всички тези стоки по указаните три момента е практически неосъществимо и затова социалистическата държава си поставя задачата да планира в системата на народностопанското планиране само една част — главната част, основната част от стоковия фонд. Останалата част от стоковия

¹ По данни на ЦСУ.

фонд се предоставя за планиране на местните органи на властта, на търговските и на производствените предприятия.

Съответно на тази организация на планирането стоковият фонд се разпределя на две основни групи — централизиран и децентрализиран стоков фонд. В централизирания стоков фонд се включват стоките, на които източниците и разпределението в количествено и стойностно отношение се определят от народностопанския план. Народностопанските материални баланси за тези стоки се разработват от Държавния комитет по планиране. В децентрализирания стоков фонд се включват всички останали стоки, на които източниците и разпределението се определят само в общ стойностен обем от народностопанския план, а по количество и вид се определят по взаимно договаряне между производствените и търговските предприятия и организации. Съгласно новата система за планиране и ръководство на народното стопанство в перспектива се очертава всички стокови фондове да се договарят пряко между търговските и производствените предприятия.

Критерият за отнасяне на дадена стока към централизирания фонд е нейното значение за снабдяване на населението. В централизирания стоков фонд се включват най-важните стоки за потреблението и стокооборота на страната. Централните органи на властта организират и контролират постъпленията на стоките от централизирания фонд от производството или от вноса и разпределението им по предназначение, окръзи и тримесечия.

Народностопанското значение на отделните стоки се изменя в зависимост от състоянието и развитието на производството и на потреблението и в зависимост от задачите на плановия период. Съобразно с това се изменя и броят на стоките, които образуват централизирания стоков фонд. Указание за включените стоки в централизирания фонд дава номенклатурата към народностопанския план за продукцията, за която Държавният комитет по планиране съставя и утвърждава народностопански материални баланси.

В плановата практика се прави разлика между стоковите фондове и в зависимост от начина, по който те се използват. Една част от стоковата продукция е предназначена за продажба само на населението (малки количества се продават за домакински нужди на учреждения, ведомства и предприятия) от магазините на държавната и кооперативната търговия. Тази част от стоковата продукция се нарича пазарен фонд. Друга част от стоковата продукция е предназначена за задоволяване на различни потребности на народното стопанство — за специално снабдяване, за производствено-експлоатационни нужди и др. п. Тази част от стоковата продукция пък се нарича извънпазарен фонд.

В практиката се говори понякога и за други видове стокови фондове, като се изхожда например от стоковата номенклатура — казва се фонд на хранителните или фонд на нехранителните стоки, фонд на памучните тъкани, фонд на хасето и т. н.

Планиране на стоковите фондове. Централизираните стокови фондове се планират чрез съставянето и утвърждаването на народностопански материални баланси. Балансите се разработват от Държавния комитет по планиране поотделно за различните видове стоки, които са упоменати в номенклатурата за наблюдаваната продукция относно производството, разпределението, изкупуването, материално-техническото снабдяване, вноса, износа и стоковия фонд. Значителна част от тези стоки са само производствени средства и в съставянните за тях материални баланси не се предвиждат количества за стоков фонд. Останалите стоки представляват или само предмети за потребление, или са едновременно и средства за производство, и предмети за потребление. В съставянните за тях баланси се предвиждат количества за стоков фонд. До 1961 г. стоков фонд се предвиждаше в балансите на около 80 стокови групи.

Материалните баланси се съставят по следната примерна схема (вж. табл. на стр. 88).

Постъпленията на производството представляват стоковата продукция, която промишлеността и съответно селското стопанство ще доставят на народното стопанство. Този показател има основно значение за образуването на стоковите ресурси.

Деблокирането на държавните материални резерви създава източници за материалните баланси само когато се намаляват резервите или когато в изключителни случаи се отпускат стоки за населението — стихийни бедствия и др. п.

Ресурсите от внос играят роля за стоките, които не се произвеждат в страната или които се произвеждат в недостатъчни количества или асортименти за търсенето на населението.

Наличностите се отнасят до предприятия, доставчици и потребители.

Разпределението за производствено-експлоатационни нужди е един от най-важните показатели, образувачи извънпазарния фонд. То се отчита отделно за главните отрасли на народното стопанство и за техните вътрешни подотрасли.

Количествата, заделени от строителство, се появяват само в балансите за строителни материали.

С количествата, предвидени за специално снабдяване, се задоволяват нуждите на Министерството на народната отбрана, на Министерството на вътрешните работи и на Управлението на трудовата повинност. И този показател е един от най-важните показатели на извънпазарния фонд.

Разпределението за стоков фонд с неговите две подразделения — за нуждите на населението и за обмяна и поощрения, представлява пазарният фонд. Относителното тегло на това направление в разпределението е различно за отделните групи и видове стоки в зависимост от това, дали те по своето естество са преимуществено предмети за потребление, или производствени средства. Пазарният стоков фонд е основата на плана за стоковото обезпечение на стокооборота на дребно. За да се осигури възможното най-добро задово-

№	Показатели	1961 г.		Тримесечия					
		Отчет 1960 г.	План	очервяно изпълн.	План 1962 г.	I	II	III	IV
<u>А. Ресурси — всичко</u>									
1	Производство								
2	Деблокиран държ. материален резерв								
3	Внос								
4	Наличност у доставчици								
5	Наличност у потребители								
<u>Б. Разпределение — всичко</u>									
<i>I. Извънпазарен фонд</i>									
1	Производствено-експлоатационни нужди								
	а) промишленост, в т. ч. по отрасли								
	б) селско стопанство								
	в) транспорт и съобщения								
	г) основен ремонт								
	д) фураж за работн. добитък на ведомства								
2	Строителство								
3	Специално снабдяване								
<i>II. Пазарен фонд</i>									
4	Стоков фонд								
	а) за населението								
	б) за обмяна и поощрение								
5	<i>III. Износ</i>								
<i>IV. Резерви</i>									
6	Държавни материални резерви								
7	Резерв на Министерския съвет								
8	Специални нужди								
9	Други потребности								
10	<i>V. Загуби</i>								
<i>VI. Остатъци</i>									
11	Остатък у доставчици								
12	Остатък у потребители								

ляване на потребностите на населението, се забранява по начало използването на пазарния фонд за извънпазарни потребности.

Предвидените количества за износ се насочват чрез външно-търговските предприятия към външните пазари в изпълнение на поетите ангажменти по сключени международни договори.

За държавните материални резерви се заделят известни количества от стоквата продукция, необходими за обезпечаване на отбраната на страната, за предотвратяване на възможни диспропор-

ци в народното стопанство и за снабдяване на населението при бедствия и други извънредни обстоятелства.

Резервът на Министерския съвет има специално предназначение, както и количествата за специални нужди и други потребности. Показателят загуби отразява неизбежните фири, разпиляване, изтичане, изветряване и др. п. на стоките.

Остатъкът у доставчиците и потребителите показва количествата, които ще останат у предприятията доставчици и потребители в края на плановия период. Тези остатъци ще се появят в същия баланс в страната на ресурсите като наличности през следващия планов период.

Важен момент при разработването на материалните баланси на предметите за потребление е постигането на такова разпределение на стоковата продукция между пазарния и извънпазарния фонд, което да задоволява напълно реалните потребности на извънпазарните потребители и да оставя на разположение на населението чрез търговската мрежа колкото е възможно по-големи количества стоки. У нас до 1950 г. се допускаха в това отношение известни слабости, като се заделяха за извънпазарни назначения по-големи количества от строго необходимите потребности на учрежденията и ведомствата.¹

Понастоящем количествата стоки за извънпазарни назначения се определят въз основа на реалните нужди на учрежденията и ведомствата. Потребностите за производствено-експлоатационни цели се установяват, като се вземат пред вид плановите задачи за производство и утвърдените разходни норми. По същия начин се установяват потребностите на строителството и на горивото за общественото хранене. Нуждите за специално снабдяване се определят въз основа на броя на служителите, на установените за тях норми на потребление, на нормите за износване на облеклото, обувките и др. пр., както и на разходните норми за производството на същите предмети. По този начин се осигурява целесъобразно задоволяване на нуждите на извънпазарните потребители, без да се намаляват неоправдано количествата на стоки за населението.

Предвидените количества за извънпазарни назначения въз основа на утвърдените материални баланси се придвижват към съответните министерства, ведомства и предприятия от органите на материално-техническото снабдяване. За отделни видове стоки определени количества се придвижват чрез търговията на едро (окръжните търговски предприятия).

Придвижването на стоковите фондове става въз основа на договори за пскупко-продажби на стоки, сключени между предприятията.

Планиране на експедицията на стоковия фонд. По-нататъшното планиране на стоковия фонд се отнася до неговото придвижване към потребителите съобразно с възможностите на производството и потребностите на търговията. За да се постигне най-рационалното

¹ Справка за постановление — № 1511 от 1950 г.

изпращане на стоковия фонд към потребителите, е необходимо да се установят конкретни връзки между отделните предприятия производители — доставчици на стоков фонд, и отделните търговски предприятия — получатели на стоковия фонд.

За планирането на експедицията на стоковите фондове се препоръчва следната методология. За отделните стоки от стоковия фонд следва да се разработват от предприятията за търговия на едро окръжни баланси за производството и за потреблението, в които се отразяват, от една страна, наличностите от предшествувания период и производството през плановия период, а, от друга страна, потреблението през плановия период и крайните запаси. Салдото на тези окръжни баланси за дадена стока ще показва излишък за едни окръзи, а недоимък за други. Установените излишъци следва да се планират за изпращане в окръзите с недоимък по реда на тяхната близост към окръзите с излишък. От друга страна, установените недоимъци следва да се планират за доставка от окръзите с излишък по реда на тяхната близост към окръзите с излишък.

Практически свързването на окръзите с излишък и окръзите с недоимък по отношение на дадена стока се осъществява чрез разработването на шахматен баланс, който има следната примерна схема :

№	Окръзи—производители Окръзи — потребители	Всичко	Благоевград	Бургас	Хасково	Ямбол
1	2	3	4	5	32	33
1	Благоевград					
2	Бургас					
32	Хасково					
33	Ямбол					
	Всичко					

Установените чрез шахматния баланс връзки между окръзите производители и окръзите потребители се доразработват впоследствие, като за всяка стока и за всеки окръг поотделно се указват предприятията доставчици в окръга производител и предприятията получатели в окръга потребител.

При свързването на предприятията доставчици с предприятията получатели се изхожда по начало от използването на най-рационалната транспортна връзка. В повечето случаи рационалната транспортна връзка се постига чрез прикрепване на предприятията получатели към най-близките предприятия доставчици. Когато се изпращат относително нискостойностни и неразвляеми стоки, рационална може да се окаже връзката с по-отдалечен доставчик, но при възможност да се ползува по-евтин вид транспорт (напр. во-

ден вместо железопътен). В отделни случаи прикрепването на предприятията получатели към предприятията доставчици може да се определи не въз основа на най-рационалната транспортна връзка, а по други временни и специални съображения — напр. осигуряване на по-широк асортимент от памучни тъкани (поплин), Шумен може да бъде прикрепен не към Варна, а към Пловдив или към София. При неравномерно образуване на стокови запаси в производството предприятието получател може да бъде прикрепено също така към по-отдалечен доставчик, за да се намалят неговите наличности.

За някои стоки, производството на които е концентрирано в един или два окръга на страната, съставянето на районни баланси на производството и потреблението, а също така и на шахматния баланс за свързване на окръзите производители с окръзите получатели става излишно. В такъв случай разпределението на продукцията от един или два окръга производители за всички останали окръзи потребители не дава възможност за търсене и намиране на най-рационалната връзка за доставка. Такъв е случаят у нас със солта, мотоциклетите, велосипедите, радиоапаратите, електрическите уреди и ред други стоки.

ГЛАВА V

ПОКУПАТЕЛЕН ФОНД

I. ОСОБЕНОСТИ НА ЛИЧНОТО ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРИ СОЦИАЛИЗМА

Определение на личното потребление. Потреблението предполага консумирането, използването на продукта в неговата самостоятелна вещна форма. Потреблението заедно с производството, разпределението и размяната е част от органичното цяло на общественото производство. „Производството създава онези предмети, които съответствуват на потребностите; разпределението ги разпределя съгласно обществените закони; размяната отново разпределя вече разпределеното съответно на отделните потребности; най-после в консумацията продуктът излиза от това обществено движение, става направо обект и служител на отделната потребност и я задоволява при консумиране.“¹ Производството създава потребителна стойност, без която потреблението е невъзможно. На свой ред потреблението създава подбудата към производство; „... създава и оня предмет, който има определяща целта дейност в производството“².

В политическата икономия се прави разлика между производствено и лично потребление. Производственото потребление използва производствени средства в процеса на труда и е въпрос, който по начало интересува икономиката на материално-техническото снабдяване. Личното потребление, при което хората използват предмети за потребление, услуги и някои производствени средства за задоволяване на техните материални и културни потребности, е въпрос, интересуваш пряко икономиката на търговията.

Чрез личното потребление се задоволяват личните потребности на трудещите се. Личната потребност е отношение към определена потребителна стойност, към определен обект на индивидуалното потребление.

В условията на стоковото производство личното потребление се задоволява главно чрез пазара в зависимост от платежоспособното търсене на населението. Платежоспособното търсене е форма

¹ К. Маркс, Към критиката на политическата икономия, стр. 231 и 232.

² Пак там, стр. 235.

на проявление на потребностите на обществото, но не на всички потребности, а на онази част от тях, която съответствува на паричните доходи на населението, намалени с неговите спестявания и яестокови разходи. Тук става въпрос не за просто ограничаване на потребностите, но и за техния подбор и подреждане по важност с оглед на издигането на материалното и културното равнище на живот на трудещите се.

Личното потребление по начало е по-широко понятие от това на платежоспособното търсене на населението. Населението задоволява известна част от своите потребности извън сферата на стоковото обръщение, където се проявява платежоспособното търсене — например чрез получените продукти по натурално разпределение срещу изработени трудовни в ТКЗС, чрез пряко потребление на производство от личните стопанства на членовете кооператори, натурално потребление на производството от стопанствата на некооперирани селски стопани и др. п. В отделни случаи обаче личното потребление може да бъде по-тясно понятие от това на платежоспособното търсене на населението — например при случаи на незадоволено търсене на потребителите поради слабости на търговските организации и предприятия по планирането и осигуряването на стоков фонд или поради неочаквани изменения на търсенето по количество, асортимент и качество на стоките.

Фонд потребление и неговите съставни части. В крайна сметка личното потребление се обуславя не само от развитието на производството, от вноса и износа на предмети за лично потребление, но и от обема, разпределението и преразпределението на националния доход. Националният доход е съвкупният обществен продукт за определено време (година), намален с онази негова част, която е необходима за възстановяване на потребените средства за производство. Непрекъснатото нарастване с високи темпове на националния доход при социализма е най-важният икономически показател за развитие на производителните сили в народното стопанство и за повишаване на благосъстоянието и културата на народните маси. Националният доход се използва (разходва) чрез неговото разпределение и преразпределение, т. е. чрез превръщането на стойността на съставляващата го продукция в конкретни видове доходи.

При първичното разпределение на националния доход една част от него постъпва в разпореждане на работниците, заети в сферата на материалното производство, под формата на необходим продукт — работна заплата на работници и служители; доходи на членове на ТКЗС, получавани от общественото и от личното спомагателно стопанство; доходи на работници в ТПК; доходи на работници в сферата на стоковото обръщение (търговия, изкупуване, материално-техническо снабдяване). Известна част от работниците в стоковото обръщение, които осъществяват смяната на формите на стойността, не създават обществен продукт, нито стойност и затова тяхната работна заплата има за източник част от принадлежащия продукт, създаван в сферата на материалното производство.

Другата част от националния доход под формата на принадлеен продукт се превръща в печалба на държавни и кооперативни производствени предприятия, в чист доход на ТКЗС, в централизиран чист доход на държавата (данък оборот), в печалба на търговски организации, в лихви, заплащани на кредитните институти, в отчисления за държавното обществено осигуряване и др.

Наред с това първично разпределение се осъществява и преразпределение на националния доход посредством държавния бюджет, финансовите планове на действащите на стопанска сметка учреждения и предприятия от непроизводствената сфера и бюджетите на обществените организации. Постъпващите в държавния бюджет отчисления от печалбата на предприятията и данъци се преразпределят за финансиране на народното стопанство, за поддържане на държавните предприятия и учреждения от непроизводствената сфера (на свой ред те плащат заплати на своите работници и служещи), за изплащане на пенсии, помощи, стипендии и др. Предприятията и учрежденията на стопанска сметка от непроизводствената сфера (театри, комунален транспорт, комунално-битови учреждения, управления на жилищния фонд) получават парични доходи от населението за доставяните му услуги и други постъпления от държавни и кооперативни организации, които доходи разходват за заплащане на труда на своите работници и служители, за данъци, отчисления от печалбата и пр. Обществените организации получават членски вноски и други приходи, които разходват за заплати на свои работници, за даване на помощ на своите членове и др.

В резултат на първичното разпределение и на преразпределението на националния доход се установява неговото крайно разпределение на два големи дяла: фонд натрупване и фонд потребление. Фондът натрупване се разходва от държавата, от производствените предприятия и от предприятията, обслужващи стокотообръщение, включително транспорта и съобщенията, за разширяване на производството (образуване на основни и оборотни средства) и за създаване на държавните резерви. Фондът потребление се разходва за покриване на непрекъснатото нарастващите материални и културни потребности на трудещите се и на общите разходи на държавното управление.

Изхождайки от конкретните задачи на социалистическото строителство през отделните планови периоди, държавата установява в планов ред разпределението на националния доход на фонд натрупване и на фонд потребление.

В нашата страна около $\frac{1}{4}$ от националния доход се използва за натрупване и около $\frac{3}{4}$ за потребление.

Фондът потребление обхваща: фонд за индивидуално потребление, който се разпределя стойностно и натурално между трудещите се за задоволяване на техните и на семействата им потребности, и фонд за колективно (обществено) потребление, за сметка на който се покриват най-различни нужди на цялото общество. Една част от фонда за обществено пот-

ребление се отделя за наука, просвета, изкуство и здравеопазване, друга част от него — за фонд обществено осигуряване и трета част от него — за фонд държавно управление.

~~Фондът за индивидуално потребление е основната част от фонда за потребление.~~ Той се разпределя между заетите в общественото производство работници и служители съответно на изискванията на икономическия закон за разпределение според количеството и качеството на труда. В държавния сектор на производството това разпределение става под формата на парична работна заплата. В сектора на кооперативното селскостопанско производство разпределението на фонда за лично потребление приема формата на натурални и парични доходи съразмерно на изработените трудовни. Понастоящем у нас се преминава постепенно към паричното заплащане на труда в ТКЗС. Това ще увеличи относителното значение на разпределяната в парична форма част от фонда за индивидуално потребление в селското стопанство. В сектора на промишленото кооперативно производство фондът за индивидуално потребление се разпределя под формата на парична заплата според изработката.

Кооператорите, членове на ТКЗС, получават натурални и парични доходи и от предоставените им за лично ползуване спомагателни стопанства. В сектора на некооперираното още селскостопанско производство производителите потребяват една част от своята продукция направо в натурален вид, а друга част от нея превръщат в парични доходи чрез доставки на държавата и чрез продажби на кооперативните пазари.

Фондът за наука, просвета, изкуство и за здравеопазване се превръща в социално-културни придобивки, които в голямата си част се предоставят безплатно за ползуване от обществото. Значителна част от този фонд се разходва за заплати на работниците и служителите от учрежденията и предприятията за културно, битово и здравно обслужване на населението.

Фондът за обществено осигуряване се разходва в голямата си част за оказване помощ на многолетни и самотни майки, на деца, старци, инвалиди, болни и др. Това подпомагане приема главно формата на парично заплащане на пенсии, обезщетения, помощи и др. Известна част от този фонд се разходва за плащане на заплатите на работниците и служителите, заети в учрежденията за обществено осигуряване.

Една част от фонда за държавно управление се разходва за материално-веществени блага, а останалата част — за заплати на работниците и служителите, заети в държавния апарат.

Така определена част от фонда за потребление в народното стопанство се насочва за пряко задоволяване на потребностите на трудещите се — натурално заплащане на трудовни в ТКЗС, натурално потребление на част от производството в личните стопанства на кооператорите и в стопанствата на некооперираните селски стопани, безплатно ползуване от населението на социално-културни, битови, здравни и други придобивки. Етапът на постепенния преход

към комунизма се отличава с непрекъснато увеличаване на фонда за колективно разпределение посредством разширяване на мрежата на детските учреждения, на училищата интернати, поевтиняване на храната в столовете, увеличаване на броя на учащите се стипендианти, подобряване на системата на народното образование, организиране на отдиha на трудещите се, развитие на самодейното изкуство и др.

Другата част от фонда за потребление в народното стопанство се разпределя в парична форма — заплати, парично заплащане на трудодните в ТКЗС, доходи от продажба на селскостопански произведения и суровини, пенсии, стипендии, разни видове помощи и др. Именно тези парични доходи населението разходва за покупка на стоки и за плащане на услуги и за задоволяване на своите най-разнообразни материални и културни потребности. Тези парични доходи са основата на така наречения покупателен фонд на населението.

В капиталистическото общество, което е разделено на антагонистически класи, националният доход се разпределя на фонд натрупване и фонд потребление съобразно с интересите на капиталистическата класа, която владее средствата за производство. При разпределението на фонда за потребление между членовете на капиталистическото общество господстващата капиталистическа класа присвоява повече от половината, макар да представлява числено не повече от една десета от населението. При това положение повече от половината парични доходи при капитализма представляват нетрудови доходи, които са резултат на експлоатация на човек от човека.

2. СЪЩНОСТ НА ПОКУПАТЕЛНИЯ ФОНД НА НАСЕЛЕНИЕТО

Определение на покупателния фонд. Понятието покупателен фонд на населението се свързва тясно с онези части от фонда за потребление, които се предоставят на разположение на трудещите се под формата на работна заплата, на доходи от продажба на селскостопански произведения, на пенсии, стипендии и други видове парични доходи.

✓ Основната част от своите парични доходи населението разходва за покупка на най-различни предмети за потребление, с които задоволява потребностите си от храна, облекло, домакинско обзавеждане и др. Тази част от паричните доходи, която се разходва за набавяне на стоки и за плащане на производствени услуги за задоволяване на растящите материални и културни потребности на трудещите се, представлява т. нар. стокосви разходи на населението или покупателен фонд на населението.

Друга част от своите парични доходи населението разходва за плащане на най-различни видове услуги. Такива са например: разходите за хигиенни услуги — стригане, бръснене, къпане, пране, гладене и др.; разходите за културни услуги — кино, театър, кон-

цери, спортни състезания и др.; разходите за транспортни услуги — комунален и междуградски транспорт от най-различни видове; разходите за услуги във връзка със съобщенията — поща, телеграф, телефон, радио, телевизия и др.; разходите за комунални услуги — електрическа енергия, светилен газ, вода, канал, смет и др.; разходите за наеми на жилища, мебели и др. Подобен нематериален характер имат и разходите, свързани с обществения живот на населението — плащане на данъци и такси, членски внос в обществени, културни, спортни и други организации. Всички тези разходи на населението се обединяват под общото наименование нестокнови разходи.

Трета част от своите парични доходи населението не разходва по време на получаването им, а ги спестява под една или друга форма — спестовни влогове в ДСК, доброволни държавни заеми, застраховки за живот, спестявания за жилищни влогове и др. Тази част от паричните доходи на населението се нарича спестявания.

✓ Следователно покупателният фонд е онази част от паричните доходи, която населението отделя за покупка на стоки и за плащане на производствени услуги. Понятието покупателен фонд на населението е по-тясно от понятието парични доходи на населението, тъй като покупателният фонд е част от всичките парични доходи на населението. Почупателният фонд се уточнява като остатък от всичките парични доходи на населението след приспадане на цеговите нестокнови разходи и спестявания.

✓ В практиката се говори често пъти за покупателна способност, или за покупателна сила на населението. Тези две понятия, които означават едно и също нещо, имат по-широко съдържание от понятието покупателен фонд на населението. Докато покупателният фонд отразява чисто и просто паричната сума, с която населението се явява на пазара през определен период от време, за да я размени срещу стоки, покупателната способност и покупателната сила отразяват количеството стоки, което може да се купи в даден момент с определена парична сума. С намаляването на равнището на цените на дребно се увеличава съответно покупателната способност, или покупателната сила на една и съща парична сума. Но с изменението на равнището на цените на дребно не се изменя пряко обемът на покупателния фонд на населението. Понятието покупателна способност, или покупателна сила на паричната единица, намира понякога разширено прилагане в практиката в смисъл на покупателна способност, или на покупателна сила на населението. Тези понятия не бива в никакъв случай да се смесват или да се отъждествяват с понятието почупателен фонд на населението.

Почупателният фонд на населението се определя в планов ред за нуждите на народностопанското планиране. По-конкретно данните за величината на покупателния фонд се използват при планирането на общия обем на стокооборота на дребно, на обема на производството на предмети за потребление, на разпределението на стоко-

вите фондове и на стокооборота по окръзи, на общото равнище на цените на дребно, на обема на данъчните постъпления, на изменението в прираста на спестовните влогове, на обема на паричното обръщение и пр.

В плановата практика се прави разлика между планов популателен фонд и отчетен или фактически популателен фонд на населението. По-нататък в зависимост от териториалния обхват на планирането се прави разлика между популателен фонд на населението в цялата страна, популателен фонд на населението в окръга, в населеното място, в града и в селото.

Фактори, които влияят върху обема на популателния фонд на населението. Популателният фонд е сумата от паричните доходи на населението, намалена с неговите нестокови разходи и спестявания. Оттук и популателният фонд на населението в своя обем се изменя с изменението на сумата на паричните доходи, с изменението на размера на нестоковите разходи и с изменението на сумата на спестяванията на населението. Обемът на популателния фонд се увеличава с увеличаването на сумата на паричните доходи и с намаляването на размера на нестоковите разходи и на спестяванията. Обратно, обемът на популателния фонд се намалява с намаляване на сумата на паричните доходи и с увеличаване на размера на нестоковите разходи и на спестяванията.

Върху сумата на паричните доходи на населението оказват влияние :

а. Номиналната заплата на работниците и служителите, сумата на паричното заплащане на трудодните в ТКЗС, заплащането на единица изработка в ТПК, размерът на пенсиите, стипендиите, разните видове помощи и др. През 1960 г. у нас се проведеха редица чувствителни подобрения в заплатите на работниците и служителите, повишиха се заплатите на ниско платените и неквалифицираните работници и др. Значително се увеличиха заплатите и другите доходи на трудещите се през 1966 и 1967 г.

б. Броят на заетите лица в народното стопанство. Ангажирането на все по-голям брой работници и служители в промишлеността, селското стопанство, строителството, транспорта и в другите отрасли на материалното производство води до увеличаване на обществения продукт и до увеличаване на паричните доходи на населението.

в. Производителността на труда. Чрез повишаване на производителността на труда трудещите се изпълняват и преизпълняват установените производствени норми и си осигуряват по-високи наднормени възнаграждения.

г. Добивите от растениевъдството и от продуктивността на животновъдството. Увеличаването на тези добиви се постига чрез провеждане на редица агротехнически и зоотехнически мероприятия в селското стопанство, които водят до по-високи натурални и парични възнаграждения за изработените трудодни.

д. Изкупните цени за селскостопанските суровини и произведения. Чрез по-високото заплащане на продукцията на селското сто-

панство се увеличават паричните доходи на ТКЗС, а оттук и паричното заплащане на трудодните, както и паричните доходи от продукцията, получавана в личните стопанства на кооператорите и на некооперираните селски стопани.

Увеличаването или намаляването на нестоковите разходи на населението се обуславя главно от:

а) Размера на данъците и таксите, както и на членските вноски, плащани от населението. Равнището на данъците и таксите се определя от правителствената финансова политика, а размерът на вноските в обществените и другите организации — от общите събрания на тези организации и в зависимост от техните реални потребности и от обема на тяхната дейност.

б) Цените и тарифите на ползуваните от населението хигиенни, културни, комунални, транспортни и други услуги.

в) Размера на ползуваните от населението хигиенни, културни, комунални и други услуги. Този размер зависи до голяма степен от равнището на цените на услугите, но в отделни случаи той зависи и от здравните и културните навици на населението, от неговото увлечение по спортни състезания и пр.

Спестяванията на населението също така подлежат на известни изменения. През определени периоди влоговете в ДСК се увеличават значително, а през други периоди това увеличаване е сравнително слабо и се съпровожда със засилени тегления на спестените по-рано суми. Много трудно се поддават на анализ всички обстоятелства, които в даден момент карат населението да пести повече или по-малко. В последните години се наблюдава значително увеличаване на жилищните спестовни влогове като последица от създадените със специални закони улеснения за снабдяване на трудещите се със собствени жилища. Във връзка с развитието на производството на мебели през последните години се наблюдава периодично увеличаване и намаляване на спестовните влогове в ДСК и във ведомствените взаимоспомагателни каси, което се обяснява с грижата на трудещите се да обновяват и да подобряват обзавеждането на техните домакинства. От друга страна, засиленият внос на леки коли се съпътствува със значителни тегления на спестени суми по влогове при ДСК. Партията и правителството полагат немалко грижи — изгоден лихвен процент и редица привилегии в полза на вложителите, за да подкрепят готовността на населението да пести и да влага спестяванията си в работнически и други влогове при ДСК.

Наред с тези организирани форми на спестявания населението прибягва често пъти и до неорганизирано спестяване, т. е. до задържането на налични суми у себе си. Обикновено тези спестявания са краткотрайни, но все пак те остават неизползувани за финансирането на народното стопанство. В същност задържането на налични пари у населението означава временно непълно реализиране на покупателния фонд на населението. Понякога населението задържа налични пари в навечерието на датите, на които става обичайно

обявяването на намалението на цените. В такива случаи задържаните парични средства се разходват още в първите дни след обявеното намаление. В повечето случаи обаче у населението се задържат налични пари поради слабости в работата на търговските организации. Такива случаи се наблюдават, когато търговските организации не предлагат на купувачите достатъчно стоки, съответстващи на обема на техния покупателен фонд, или когато търговските организации предлагат в магазините стоки, несъответстващи на търсенето на населението по асортимент, качество, време и място на потреблението. До известна степен и състоянието на обслужването на купувачите може да окаже подобно влияние за частично или временно нереализиране на покупателния фонд на населението.

Познаването на указаните по-горе обстоятелства има решаващо значение за анализа и изследването на движението на покупателния фонд на населението.

3. ПЛАНИРАНЕ НА ПОКУПАТЕЛНИЯ ФОНД НА НАСЕЛЕНИЕТО

Баланс на паричните доходи и разходи на населението. За планирането на покупателния фонд се съставя баланс на паричните доходи и разходи на населението, който има следната примерна схема (вж. стр. 101 и 102).

В баланса на паричните доходи и разходи на населението се очертават ясно две основни групи парични доходи и разходи:

1. Парични постъпления от държавни, кооперативни и обществени предприятия, учреждения и организации (т. 1—7) и парични разходи към държавни, кооперативни и обществени предприятия, учреждения и организации и спестявания на населението (т. 1—9 + 11).

2. Парични доходи от продажба на стоки и от оказване на услуги между населението и парични разходи за покупка на стоки и оказване на услуги между населението.

Първата група доходи и разходи отразява паричните отношения на населението със социалистическия сектор в народното стопанство, а втората група отразява паричните отношения между членовете на социалистическото общество. От това гледище първата група доходи представлява разпределение в парична форма на частта за индивидуално потребление от фонда за потребление, докато втората част парични доходи представлява по-нататъшното преразпределение на известна част от паричните доходи от първата група.

Именно поради това за планирането на обема на покупателния фонд на населението е достатъчно да се вземат пред вид само паричните доходи и разходи от първата група. В същност паричните доходи и разходи, свързани с размяната на стоки и услуги между населението, се балансират взаимно и щито увеличават, щито намаляват паричните средства у населението общо за страната. Те не изменят количеството на парите в обръщение на пазара и не оказват влияние върху обема на покупателния фонд.

Б А Л А Н С
на паричните доходи и разходи на населението за 1962 г.
(в хил. лв.)

№ поред	Показатели	Отчет за 1960 г.	1961 г.		План 1962 г.							
			план	окажано изпълнение	всичко	1962 г. в % към очакваното въ- пьан. 1961 г.	по тримесечия				по социални групи	
							I	II	III	IV	работници и служители	селяни
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	I. Парични доходи											
	<i>А. Постъпления от държавни, кооперативни и обществени предприятия, учреждения и организации</i>											
1	Фонд работна заплата											
2	Парични доходи от ТКЗС в това число от:											
	а) трудовни и рента на земята и трайни насаждения											
	б) други парични доходи от ТКЗС											
3	Парични доходи от продажба на селскостопански произведения на изкупвателни организации											
4	Пенсии и помощи											
5	Стипендии											
6	Постъпления от финансово-кредитната система в това число от:											
	а) лихви по влогове											
	б) обезщетения по застраховки											
	в) лични заеми											
7	Други парични доходи											
8	Преводи и внасяне на пари											
	Всичко по раздел А											
	<i>Б. Парични доходи от продажба на стоки и оказване на услуги между населението</i> в това число:											
1	Доходи от продажба на стоки											
2	Доходи от оказване на услуги											
	Всичко парични доходи (А+Б)											
	Превизионно на разходите над доходите											
	Баланс . . .											

1	2
	II. Парични разходи
	<i>А. Парични разходи към държавни, кооперативни и обществени предприятия, учреждения и организации. Спестявания</i>
	Нестокнови разходи и спестявания
1	Комунални и битови услуги
2	Транспорт и съобщения
3	Кина, театри и други
4	Пребиваване в почивни домове, детски ясли, градини, санаториуми и други
5	Данъци и такси
6	Застрахователни и осигурителни вноски
7	Членски вноски в обществени организации и дялови вноски в кооперации
8	Погасяване на заеми
9	Други парични разходи
10	Преноси и изнасяне на пари
	Всичко несток. разходи (1—10)
11	Спестявания — прираст на спестовните влогове
	Всичко нест. разходи и спестявания
	Стокови разходи
12	Покупка на стоки и на продукция на обществено хранене — покупателен фонд
	в това число :
	а) от държавни и кооперативни търговски предприятия и организации
	б) от ТКЗС
	Всичко по раздел А
	<i>Б. Парични разходи за покупка на стоки и за оказване на услуги между населението</i>
	в това число :
1	Разходи за покупка на стоки
2	Разходи за оказване на услуги
	Всичко парични разходи (А+Б)
	Превишение на доходите над разходите
	Баланс . . .

Включването на доходите и разходите от втората група в баланса има значение за планирането на стокооборота. Чрез анализа на тези доходи и разходи може да се проследи преминаването на паричните средства от ръцете на градското в ръцете на селското население посредством кооперативно-пазарната търговия, както и преминаването на паричните средства от една в друга социална група на градското или селското население посредством обмяната на услуги. Такъв анализ позволява да се обосноват някои изменения в структурата на стокооборота, тъй като има съществени различия между търсените стоки в градската и в селската търговска мрежа. От друга страна, различните социални групи в града и в селото имат подчертани особености в потреблението и в търсенето на стоки. Освен това при непроменени други условия увеличаването на продажбите на кооперативните пазари намалява търсенето на хранителни стоки в магазините на държавната и кооперативната търговия, като същевременно увеличава търсенето на някои нехранителни стоки от страна на селското население в градската търговска мрежа.

Балансът на паричните доходи и разходи на населението се разработва не само в национален мащаб, но и по окръзи и в социален разрез. С това практически се подобрява самото планиране на покупателния фонд. В окръжните баланси се постига по-голямо уточняване както на паричните доходи, така и на нестоковите разходи и на спестяванията, а оттук и на самия обем на покупателния фонд на населението за отделните окръзи и за цялата страна. Независимо от това данните за покупателния фонд на населението по окръзи се използват и за икономическо обосноваване на разпределението на стокооборота на дребно и на стоковия фонд по окръзи.

Разработването на баланса за паричните доходи и разходи на населението в социален разрез предполага уточняване на доходите и разходите, както и на покупателния фонд не изобщо за цялото население, а по социални групи: работници и служители, кооперирани и некооперирани селяни. Тези данни могат да се използват при планирането на обема и главно на структурата на стокооборота и на стоковия фонд. Диференцираните баланси в социален разрез имат значение и за планирането на данъчните постъпления, спестяванията, паричното обръщение и др. п.

Методика за съставянето на баланса на паричните доходи и разходи на населението. При разработването на баланса на паричните доходи и разходи на населението се спазва определен ред. Най-напред се разработват паричните доходи от група А според указаните подразделения в дадената примерна схема. След това се разработват паричните разходи от група А (т. 1—10, и спестяванията). Разликата на парични доходи в повече след вземане пред вид на нестоковите плащания, спестяванията и измененията на наличните пари у населението дава обема на покупателния фонд, който се вписва срещу т. 12 със съответните подразделения. Впоследствие се разработват показателите за паричните доходи и разходи от група Б. Статията за преводите (т. 8 в приходната част и т. 10 в разходната

част) се разработва само за окръжните баланси, тъй като превежданите суми от един за друг окръг нямат значение за обема на покупателния фонд в национален мащаб. Тази статия има значение за националния баланс само по отношение на превежданите суми от и за чужбина.

Следователно главната особеност за разработването на баланса в окръжен мащаб се състои в това, че изчисляването на покупателния фонд в окръга изисква да се вземат пред вид движенията на парични средства от други окръзи към дадения окръг и от дадения окръг към други окръзи. В зависимост от това покупателният фонд в някои окръзи ще се увеличава с постъпващите в повече парични средства от други окръзи, отколкото изпращаните от този окръг парични средства за други окръзи. В други окръзи пък покупателният фонд ще се намалява за сметка на изпращаните оттам парични средства за други окръзи в повече от постъпващите такива средства от други окръзи.

За разработването на отделните показатели на баланса на паричните доходи и разходи на населението е необходимо да се познава тяхното точно съдържание, както и източниците за необходимите материали и данни. Отделните показатели се разработват чрез разчети в специални таблици по разширената номенклатура на ДКП¹ и след това резултатите се вписват в одобрената форма на баланса.

Фонд работна заплата. Този показател представлява най-важната част от паричните доходи на населението. Тук се включват всички заплати, добавки, премии и други на работниците и служителите от списъчния и извънсписъчния състав. Работната заплата под нейните различни форми се разработва като брутна сума, без удържките за данъци, глоби и др., тъй като те се отчитат на съответно място в разходната част на баланса.

Източник на данни за разработването на този показател е планът за фонда на работната заплата, който се разработва по отрасли и по министерства и ведомства. За установяване на плановия размер на фонда на работната заплата в окръзите се използват плановете за труда на предприятията, намиращи се на територията на окръга. За учрежденията и организациите извън материалното производство данни се получават от финансовите отдели при ОНС и от окръжните обществено-политически организации. За проверка на разчетите се използват отчетни данни за изплатените брутни заплати. От фонда на работната заплата се изключват натуралните плащания и работната заплата, изплащана в чужбина, освен безплатната храна на работниците в общественото хранене.

Парични доходи от ТКЗС. В този показател се включват изплащаните парични суми от ТКЗС на членовете кооператори срещу изработени трудови и други доходи на постоянно или временно наети лица, административни служители, специалисти, обслужващ персонал и др.

¹ Инструкциите за съставяне на планов баланс на паричните доходи и разходи на населението.

С разширяването на практиката за парично заплащане на трудните в ТКЗС значението на този показател в общата сума на паричните доходи на населението ще нараства все повече. Материали за планирането на този показател се вземат от баланса за паричните доходи и разходи на ТКЗС, който се съставя въз основа на баланса за селскостопанската продукция, на плана за реализацията на продукцията, на перспективата за разширяване дейностите на ТКЗС и др. За окръжните баланси се използват данни от годишните отчети на ТКЗС, от производствено-финансовите планове, от изкупните цени на селскостопанската продукция и др.

Доходи от продажба на селскостопанска продукция. В този показател се планират паричните доходи на членовете на ТКЗС, на частните стопани и на работниците и служителите, получавани от продажба на селскостопанска продукция на изкупвателните организации. В национален мащаб продукцията, определена за изкупуване от населението, се определя въз основа на данни от баланса на селскостопанската продукция. В окръжен мащаб тази продукция се установява от плана на окръга за изкупуване на селскостопански произведения. Тук се отнасят и паричните доходи на населението от продажба на диворастващи плодове, гъби, билки, кожи от дивеч и др.

Може да се отбележи, че паричните доходи от ТКЗС и паричните доходи от продажба на селскостопанска продукция са втората по важност част от паричните доходи на населението у нас.

Пенсии и помощи. Плановият размер на пенсиите в национален мащаб се установява на базата на отчетни данни от управление Пенсии за изтеклата година, на прираста на броя на пенсиите и на средногодишната пенсия за плановата година. Размерът на помощите се определя главно чрез коефициент, изчислен въз основа на отчетни данни за фонда на работната заплата и за изплатените помощи през изтеклата година. При планирането на пенсиите и помощите в окръжен мащаб се използват същите методи, съчетани с перспективно обосноваване.

Стипендии. В национален мащаб стипендиите се изчисляват по данни на министерствата и централните ведомства, които ги отпускат. В окръжен мащаб данни се вземат от учебните заведения в окръга и от учрежденията, предприятията и организациите, които отпускат стипендии на учащите се. Не се вземат под внимание отпусканите стипендии на учащи се в чужбина.

Парични постъпления от финансово-кредитната система. Лихвите от влогове се планират в приходната и в разходната част на баланса. Те са паричен доход за населението, но обикновено остават за увеличение на влоговете. Сведения за тези парични доходи и разходи на населението се вземат от клоновете на ДСК и БИБ. Личните заеми се планират по данни на БИБ за отпусканите заеми на населението за индивидуално и кооперативно жилищно строителство, за ремонт на сгради, за покупка на добитък и др. За отпусканите заеми по застраховка за живот дан-

ни се получават от Държавния застрахователен институт. Обезщетенията по застраховки се планират по данни на окръжните клонове на ДЗИ.

Други парични доходи. Тук се вземат пред вид: паричните доходи от командировки, еднократни награди, наеми, плащания на населението от държавни, кооперативни и обществени предприятия, учреждения и организации; паричните доходи от продажба на имущество на държавата, на кооперативните и обществените предприятия и учреждения; паричните доходи от върнати дялови и членски вноски в кооперации; паричните доходи от дивиденди от кооперативни сдружения; паричните доходи от продажба на вторични суровини, от печалби от държавната лотария и от спортния тотализатор; паричните доходи от награди за рационализации, изобретения, спечелено съревнование и др. Данни за планирането на тези доходи се вземат от съответните организации и учреждения, които извършват плащанията.

Преводи и пренасяне на пари. В национален мащаб по този показател се планират превежданите и пренасяни пари от и за чужбина, а в окръжен мащаб — внасяните пари в окръга чрез преводи и пренасяне на ръка, както и изнасяните пари от окръга чрез преводи и пренасяне на ръка. В баланса на паричните доходи и разходи на населението се посочва само разликата между внасяните и изнасяните пари. Когато внасяните суми надвишават изнасяните, разликата се отнася в приходната част, а в обратния случай — в разходната част.

Внасяните и изнасяните суми от и за страната се планират по данни на граничните контролни власти, а преводите от и за чужбина — по данни на БНБ. Размерът на превежданите пари от и за окръга се установява по данни на пощенските станции, на поделенията на ДСК и на банките. Внасяните и изнасяните суми на ръка във и от окръга се планират въз основа на редица косвени проучвания и наблюдения относно пътуванията и временното пребиваване на населението по служба, във връзка с отпуски, летуване и др. Получените данни се сверяват със сравнителни данни за покупателния фонд и стокооборота (без продажбите на ведомствата) и др. п.

Разходи за комунални и битови услуги. Тук се отнасят паричните разходи на населението за комунални услуги — наеми, вода, канал, чистота, електрическа енергия за осветление и домакински нужди. Тези разходи се планират по данни на комуналните предприятия. Към разходите за битови услуги се отнасят плащанията за: бани, плажове, бръснаро-фризьорски услуги, фотография, хотели и всеотранни услуги. За планирането на тези разходи се използват данни от предприятията и организациите, които осигуряват такива услуги.

Разходи за транспорт и съобщения. В този показател се планират разходите за всички видове пътнически транспорт, включително разходите за превоз на багаж и разходите за писма, колетни, телефони, телеграфи, радио, телевизия и др. Разходите за

транспорт се планират по данни на местните органи на Министерството на транспорта и съобщенията, агенциите и организациите, занимаващи се с обществен превоз на пътници и багаж. Разходите за съобщения се планират по данни на същото министерство, като се използват провежданите наблюдения за отделянето на разходите за съобщения на населението от тези на учрежденията и предприятията.

Разходи за кина, театри и др. Тези разходи се планират по данни от финансовите планове на предприятията на народните съвети, на обществените организации и въз основа на отчетни данни за минали години и на перспективно обосноваване.

Пребиваване в почивни домове, детски градини и др. За планирането на този показател се използват данни: от финансовите отдели при окръжните народни съвети — за разходите за пребиваване в детски ясли, градини, домове и пионерски лагери; от окръжните комитети на профсъюзите — за почивните домове и станции, от Министерството на народното здраве и социалните грижи — за балнеосанаториумите.

Данъци и такси. Данъците и таксите се планират по данни на финансовите отдели за отчетните и плановите размери на тези разходи на населението.

Застрахователни и осигурителни вноски. Вноските на населението за задължителни и доброволни застраховки се планират по данни на ДЗИ. Вноските към Съвета за взаимно осигуряване на членовете на ТПК за кооперираните занаятчии, вноските на частни занаятчии и лицата със свободни професии и вноските на членовете на ТКЗС за пенсионния фонд се планират по данни на съответните ведомства.

Членските вноски в обществени организации и дяловите вноски в кооперации се планират по данни на съответните организации.

Погасяване на заеми. Размерите на тези разходи се планират по данни на БИБ, ДЗИ, БНБ и др.

Други парични разходи. Тук се включват разходите на населението за обучение в разни курсове по машинопис, шофиране, шев и кройчество, чужди езици, разходите за държавна лотария и за спортния тотализатор, разходите за купуване на имоти от държавата и др. Тези разходи се планират въз основа на данни от съответните предприятия и организации.

Спестявания — прираст на спестовните влогове. Този показател се планира в национален мащаб от ДКП с участието на ДСК и БИБ, а в окръжен мащаб — от клоновете на ДСК и БИБ. Тук се отчита прирастът на спестовните влогове в ДСК и БИБ. Ако спестовните влогове не се планират с прираст, а със снижение, размерът на намалението се отнася в приходната част на баланса към показателя парични постъпления от финансово-кредитната система.

Покупателен фонд. Общият обем на покупателния фонд на населението се определя като разлика между паричните доходи,

от една страна, и нестоковите разходи, спестяванията и изменението на остатъка от налични пари у населението, от друга страна. Покупателният фонд се разпределя за покупка на стоки от държавни и кооперативни търговски организации и за покупка на стоки от ТКЗС. Покупките на стоки от ТКЗС се планират въз основа на производствено-финансовите планове на ТКЗС. От общата сума на стоките, които ще бъдат купувани от ТКЗС, се приспада частта, която се купува за ведомствени нужди (детски градини, болници и др.), а остатъкът представлява покупките, които ще направи населението от ТКЗС. Разходите на населението за покупка на стоки и продукция от общественото хранене от държавната и кооперативната търговия се определят, като се спаднат от общия покупателен фонд разходите за покупка на стоки от ТКЗС.

Установеният покупателен фонд на населението за покупка на стоки и продукция от общественото хранене от държавни и кооперативни търговски организации и предприятия е база за планиране на стокооборота на дребно, определен за населението.

Изменението (увеличение или намаление) на остатъка от налични пари у населението вследствие на превишение на доходите над разходите или на разходите над доходите зависи от ръста на паричните доходи, от нестоковите разходи и от покупателния фонд на населението. Общо за страната тези изменения означават резултата от реализацията на покупателния фонд на населението. За изтеклата година измененията в остатъка от налични пари у населението се установяват въз основа на салдото между касовите обороти на БНБ и по отчетни данни за изменение на този остатък в касите на предприятията, учрежденията и организациите. Тези изменения се планират въз основа на отчетни данни за минали години и перспективно обосноваване съобразно с плановите задачи за паричното обръщение в окръга и в страната.

Постъпления от продажба на стоки и оказване на услуги между населението. В този показател се включват доходите от продажба на стоки на кооперативните пазари без продадените стоки на същите пазари от ТКЗС. Размерът на казаните доходи се планира въз основа на отчетни данни за оборотите на кооперативните пазари, на плана за изкупуване на селскостопански произведения от населението, на перспективата за увеличаване на посевните площи, на средните добиви, на броя на добитъка, на цените и на измененията в натуралното заплащане на кооператорите. В същия показател влизат и доходите на некооперирани занаятчии, доходите от свободните професии — лекари, зъболекари, наемодатели на частни лица и др. Тези доходи се планират въз основа на облагателните ведомости за определяне на данъка върху общия доход от страна на финансовите отделни. Следва да се приспадат наемите, плащани на частни лица от социалистическите предприятия и учреждения, тъй като те се предвиждат в показателя други доходи.

Паричните разходи за покупка на стоки и за оказване на услуги между населението отразяват съдържанието на предшестващия показател от приходната част на баланса, но обхванати не от страната на онези части от населението, което получава казаните доходи, а от страната на тези части от населението, което разходва парични суми от първичното разпределение на фонда за потребление и по този начин създава казаните доходи.

За съставянето на баланса на паричните доходи и разходи на населението се използват и други материали, например касовият план на БНБ и отчетът за неговото изпълнение. За същата цел се използват и данни от домакинските бюджети на отделни социални групи от населението. С данните на домакинските бюджети се улеснява изчисляването на нестоковите разходи, както и проследяването на някои структурни изменения в разходите със стоков характер и в спестяванията.

Балансът на паричните доходи и разходи на населението се разработва у нас в национален мащаб от 1950 г. насам. До 1956 г. балансът се съставяше от сектор Финанси при ДКП. След 1956 г. в разработването на баланса се привлякоха и БНБ и МФ. От началото на 1959 г. у нас се разработват и окръжни баланси на паричните доходи и разходи на населението.

Балансът за паричните доходи и разходи на населението се съставя едновременно с разработването на проекта за народностопанския план. По този начин се използват показатели от проекта на народностопанския план за разработването на баланса, а същевременно показатели от баланса (покупателния фонд) се използват за разработването на проекта на народностопанския план (за стокооборота на дребно). При разработването на плановия баланс за паричните доходи и разходи на населението се вземат под внимание всички промени в показателите на народностопанския план и бюджетите. Последното коригиране на баланса става след одобряването на народностопанския план и на държавния бюджет от Народното събрание.

Балансът на паричните доходи и разходи на населението се съставя за същите периоди, за които се съставя и народностопанският план — година, петилетка и пр.

Окръжните баланси на паричните доходи и разходи на населението се съставят от плановите отделни при окръжните народни съвети съвместно с окръжните клонове на БНБ. При съставянето на окръжния баланс задължително участвуват отделите Финанси, Селско стопанство и Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети.

Окръжният баланс се съставя на два етапа. Първият етап започва едновременно с разработването на проекта на народностопанския план за окръга. От този вариант на баланса окръжните народни съвети изпращат по един брой на ДКП и на Министерството на вътрешната търговия, а окръжните банкови клонове изпращат един екземпляр на Централното управление на БНБ. След утвърждава-

нето на народностопанския план за окръга се съставя окончателният планов баланс (втори етап). По един брой от този баланс окръжните народни съвети изпращат на ДКП, а окръжните банкови клонове — на Централното управление на БНБ. Тези баланси се придружават с подробна записка, в която се обясняват размерите на отделните показатели, разпределението им по тримесечия и по социални групи, срещнатите особености в работата, възникналите нови проблеми и др.

Отчетният баланс на паричните доходи и разходи на населението по окръзи и в национален мащаб се разработва от Централното статистическо управление при Министерския съвет.

Значението на баланса за паричните доходи и разходи на населението за планирането на народното стопанство не се изчерпва с ролята, която той изпълнява при определянето на обема на стокооборота на дребно. Балансът на паричните доходи и разходи на населението се използва в редица случаи на финансовото планиране. Той се използва преди всичко при планиране на обема на паричното обръщение, при планиране на общия размер на снижението на цените, при планиране на обема на данъците и плащанията на комунални услуги и т. н. Балансът на паричните доходи и разходи на населението се използва още и за изучаване на потребителското търсене.

Г Л А В А VI

СТОКООБОРОТ НА ДРЕБНО

I. ПОНЯТИЕ, СЪСТАВ И РОЛЯ НА СТОКООБОРОТА НА ДРЕБНО В ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЖИВОТ НА СТРАНАТА

Понятие за стокооборот на дребно. Сферата на стоковото обръщение на стоки за лично потребление обхваща няколко стадия, които включват процесите както на покупката на стоките от производствените предприятия, така и на продажбата на стоките в сферата на личното потребление. Тези процеси по същество очертават границите на сферата на стоковото обръщение. В рамките на тези граници съществуват и редица междинни стадии, които отразяват връзките между различните звена на стоковото обръщение. Наличието на различни стадии в процеса на стоковото обръщение обуславя наличието на различни видове стокооборот: а) стокооборот по изкупуването на селскостопански произведения; б) стокооборот на едро; в) стокооборот на дребно и пр.

Отделните стадии на стоковото обръщение са свързани помежду си и се намират в определено единство, в резултат на което си оказват взаимно влияние. Независимо от това всеки стадий на стоковото обръщение има свои специфични особености, които обуславят съдържанието не само на отделните стадии, но и на сферата на стоковото обръщение в нейната цялост. Това налага различните стадии на стоковото обръщение да бъдат изучени като обособили се процеси както самостоятелно, така и в тяхното единство и взаимни връзки.

От методологическа гледна точка правилното опознаване на сферата на стоковото обръщение изисква да се започне с изучаването на стокооборота на дребно. Това се налага, защото обемът и структурата на стокооборота на дребно отразяват търсенето на стоки от страна на населението. Неговото правилно планиране обезпечава по-пълното задоволяване на потребностите на населението със стоки. По-нататък обемът и структурата на стокооборота на дребно обуславят обема и структурата на стокооборота на едро. Той от своя страна се явява условие и предпоставка за съзнателно насочване на дейността на производствените предприятия съобразно с търсенето на стоки от населението. От друга страна, търсенето на стоки от населението зависи от състоянието и

развитието на материалното производство и от начина на неговото разпределение. На тази основа се разкриват взаимните връзки на сферата на стоковото обръщение както със сферата на производството и разпределението на материални блага, така и със сферата на потреблението.

Стокооборотът на дребно обхваща този стадий от сферата на стоковото обръщение, при който чрез покупко-продажбата се завършва процесът на обръщението на стоките за лично потребление. Затова той се явява категория на стоковото производство и неговата същност и съдържание се определят от мястото, което заема, и от функциите, които изпълнява в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство, и по-специално в сферата на стоковото обръщение. Като обхваща последната, заключителната фаза в движението на стоките от сферата на производството до сферата на личното потребление, стокооборотът на дребно по същество се явява процес на размяна на стоките за лично потребление с паричните доходи на населението. Това е необходимо условие, за да се завърши процесът на стоковото обръщение на стоките за лично потребление. След това стоките за лично потребление не подлежат на по-нататъшна препродажба или преработка. Затова по понятието стокооборот на дребно се разбира размяната на стоките за лично потребление с паричните доходи на населението.

Необходими предпоставки за стокооборота на дребно са както наличието на стоки за лично потребление, така и наличието на парични средства у населението. Процесът на размяната на стоките за лично потребление с паричните средства на населението е съдържанието на стокооборота на дребно.

Тази дефиниция, дадена въз основа на мястото, което заема стокооборотът на дребно, и на функциите, които той изпълнява във възпроизводствения процес и по-специално в сферата на стоковото обръщение, дава възможност да се разкрие не само социаликономическото съдържание на стокооборота на дребно, но и да се постави точна граница между стокооборота на дребно и останалите видове стокооборот — стокооборот на едро, стокооборот по изкупуване на селскостопански произведения, вътрешностопански оборот (стокооборот на материално-техническото снабдяване), външно-търговски стокооборот и др.

Състав на стокооборота на дребно. Правилното определяне на понятието стокооборот на дребно дава възможност да се определи правилно и неговият състав. На тази основа в състава на стокооборота на дребно следва да се включат следните обороти:

а) Оборотът от продажбата на стоки за лично потребление, които населението купува с паричните си средства за задоволяване на своите потребности. Тук се включват продадените на населението стоки за храна, облекло, жилище, стоките за задоволяване на културни и

други потребности, включително и стоките, които се продават на населението за размяна и поощрение срещу изкупени селскостопански произведения, за формено и специално облекло на работници и служители. Освен това в стокооборота на дребно се включват и продадените на населението селскостопански продукти — добитък, птици, дръвчета и др. ; продадените на населението печатни произведения — книги, вестници, списания и др., в брой и по абонамент ; продадените на населението дървен материал, дърва на корен, вършина и шума, строителни материали за индивидуално или кооперативно жилищно строителство. ломен камък, пясък, чакъл и др. ; продадените стоки на кооперативните пазари ; оборотите от комиссионната търговия и др.

б) Оборотите от дребни средства за производство, които се продават на населението. При наличието на социалистически производствени отношения дребните средства за производство не могат да се използват за експлоатация на човек от човека. Те са предназначени за лично ползуване от членовете на социалистическото общество. Дребните средства за производство функционират в сферата на стоковото обръщение, респективно в стокооборота на дребно, само дотолкова, доколкото са предназначени за задоволяване на личните потребности на населението

в) Оборотите от производствените услуги. Това са оборотите от услугите, които държавните и кооперативните работилници извършват на населението за ушиване на дрехи, за направа на обувки, мебели и домакински потреби по поръчка на населението. Тук се включват и оборотите от услугите на държавни и кооперативни работилници за извършени поправки (ремонти) на предмети за потребление — дрехи, обувки, мебели, домашни потреби, прибори и съоръжения за домакинско обзавеждане, музикални инструменти, предмети за спорт и културни нужди, врати, прозорци, електродомакински уреди, инструменти, инвентар, оптически, златарски и часовникарски произведения, кроене на дрехи и др. Тези услуги имат производствен характер и с тяхното извършване се увеличава стойността на предметите за потребление. Освен това услугите приемат не само стойностна, но и материално-веществена форма. Посредством тях се възстановява, видоизменя, подобрява или съхранява потребителната стойност на стоките за лично потребление. Овеществените услуги се явяват в качеството си на нови потребителни стойности, т. е. на нови стоки за лично потребление. Тези нови стоки, за да бъдат получени, се заплащат от населението в парична форма. По такъв начин се извършва заключителен процес на стоковото обръщение, т. е. на продажбата на стоки за лично потребление на населението. Затова оборотът от производствените услуги, които работилниците извършват на населението, по същество е стокооборот на дребно. Този оборот не обхваща цялата стойност на стоките за лично потребление, а само новосъздадената стойност,

т. е. сумите, които населението заплаща за производствени разходи (за труд и материали) на работилниците и за натрупвания.

От мястото и функциите, които изпълнява стокооборотът на дребно в процеса на стоковото обръщение, следва, че в него не бива да се включват всички продажби на стоки, а само тези, които се продават на населението за лично потребление. На тази основа в стокооборота на дребно не следва да се включват:

а. Оборотите от продажби на стоки за производствено потребление, включително и оборотите от продажби на стоки, предназначени за по-нататъшна преработка. Това е така, защото тези стоки не са предназначени непосредствено за лично потребление и тяхната размяна не се извършва с парични средства на населението.

б. Оборотът от продажба на стоки за колективно потребление. Наистина крайни потребители на тези стоки са трудещите се. По този признак оборотите от тези стоки се приближават до оборотите от продажби на стоки непосредствено на населението. По своята икономическа същност обаче тези два вида обороти се различават съществено. Стоките за колективно потребление са съставна част от обществените фондове за потребление. Тези фондове обхващат тази част от фонда за потребление, която се разпределя между членовете на обществото не по пътя на покупко-продажбата, а безплатно — безплатно образование, безплатно медицинско обслужване, ползуване на безплатни комунални услуги, безплатно ползуване на услуги и храна в детски ясли и градини, почивни домове, санаториуми, безплатни обеда в предприятия и учреждения и др. Стоките, които се използват за колективно потребление, не се заплащат с парични средства на населението, а с парични средства, които се предвиждат в бюджета на държавата или на народните съвети, както и във финансовите планове на предприятията, учрежденията и организацията. Обществените фондове са такава форма на разпределение, която отговаря на комунистическия принцип за разпределение според потребностите на членовете на обществото. Като комунистическа форма на разпределение тя изключва стоково-парични отношения с населението и следователно изключва и наличието на каквито и да било елементи на стокооборот, включително и на стокооборот на дребно. По същество с увеличаването на обществените фондове се очертава растежът на комунизма в рамките на социалистическата система на разпределение. Колкото с по-високи темпове се увеличават обществените фондове и колкото те вземат по-голям относителен дял, толкова повече се създават условия за приближаване до пълно прилагане на комунистическия принцип за разпределение според потребностите. Независимо от това у нас при наличието на социалистически производствени отношения разпределението на обществените фондове в определени случаи се съчетава и се допускат елементи не само на заплащане на стоките за колективно потребление с парични средства на предприятията, учрежденията и организацията, но и на

частично заплащане с парични средства на населението. Така например разходите на почиващ в почивна станция за две седмици възлизат на 22 лв. От тази сума 8 лв. се плащат от почиващия, а остатъкът остава за сметка на общественния фонд. С платените 8 лв. се покриват само една част от разходите за услуги — ползуване на легло, бельо, отопление, осветление, баня, почистване и др., и само част от разходите за стоки — главно храната. Част от паричните средства, които населението плаща в почивните станции и които се използват за покупка на част от необходимите стоки на почиващия, по същество представлява стокооборота на дребно, защото фактически имаме размяна на стоки с парични средства на населението. Затова тази част следва да се включи в състава на стокооборота на дребно. Разбира се, останалата част от паричните средства на почиващия, която се използва за покриване на част от извършените услуги, не бива да се включва в обема на стокооборота на дребно.

На същото основание не следва да се включват в стокооборота на дребно сумите, плащани от ДОО в диетичните столове и стол-ресторантите, както и режийните разходи за столовете и стол-ресторантите, плащани от учрежденията и предприятията.

в. Оборотите от продажба на стоки за понататъшна препродажба. Тук се включват оборотите от движението на стоките от производствените предприятия към търговските предприятия, както и оборотите между търговските организации и предприятия. С тези продажби не се завършва процесът на движението на стоките. Освен това не се извършва и размяна на стоки с парични средства на населението. Затова и тези обороти не следва да се включват в стокооборота на дребно.

В стокооборота на дребно не се включват и оборотите на онези продукти, които населението придобива и консумира без участието на негови парични средства. Тук спадат всички форми на натурално потребление — натурално заплащане от ТКЗС, което непосредствено се консумира, натуралните доходи от лично стопанство, които консумира непосредственият производител, и др. Тук се включват и всички форми на безпаричен оборот с населението — потребителните премии от захар, ориз и др., които се дават безплатно на производителите, безплатно отпуснатите стоки, подаръците на населението и др. Не се включва в стокооборота на дребно и стойността на върнатите стоки от купувачите, както и депозитният стъклен амбалаж, ако той се връща обратно от клиента. Не са стокооборот на дребно и сумите по начетите на материално отговорните лица.

Най-после в стокооборота на дребно не се включват всички парични плащания на населението, срещу които то не получава стоки, т. е. не получава еквивалент във веществена форма. Тук се включват разните видове нестокови услуги — доходите от перални, бръснарници, курьерски бюра, гладачници, ваксаджийници, доходите от продажби на билети за кино, театър, баня, държавна лотария, спортни състезания и приходите от игра на карти, табла,

билярд, доходите от участие в спортния тотализатор и други игри, доходите от продажба на пощенски и таксови марки и на други ценни книжа.

Щом като в стокооборота на дребно се включва само продажбата на стоки за лично потребление на населението, от това следва, че в стокооборота на дребно не бива да се включват каквито и да било продажби на предприятия, учреждения и организации било за производствено, било за колективно потребление дори и тогава, когато тези стоки се продават от търговската мрежа, включително и от търговската мрежа на дребно.

Сферата на стокооборота на дребно се обслужва в основната си част от специално обособен търговски отрасъл — търговия на дребно. Този търговски отрасъл от своя страна обхваща обособените се търговски подотрасли — търговската мрежа за търговия на дребно и общественото хранене. Търговията на дребно като търговски отрасъл, който обслужва покупко-продажбата на стоки на населението, не се покрива напълно със стокооборота на дребно като фаза на стоковото обръщение, с която се завършва движението на стоките, предназначени за лично потребление. В стокооборота на дребно се включва всяка продажба на стоки за лично потребление на населението независимо от това, дали тази продажба е извършена от отрасъла търговия на дребно, или от други отрасли на народното стопанство. Затова в стокооборота на дребно се включват продадените стоки за лично потребление на населението както от търговията на дребно, така и от всички останали държавни и кооперативни предприятия: а) предприятия за търговия на едро; б) изкупвателни предприятия на селскостопански произведения; в) предприятия за материално-техническо снабдяване; г) промишлени и селскостопански производствени предприятия; д) учреждения и организации и др. Наистина основната част от стокооборота на дребно се осъществява от търговията на дребно. Доколкото обаче и останалите предприятия, учреждения и организации продават стоки направо на населението, за пълното обхващане на стокооборота на дребно е необходимо да се държи сметка и за тези продажби, включително и за продажбите на стоки на населението от членове на ТКЗС, от еднолични стопани, от частни занаятчии и др.

Отрасълът търговия на дребно не се покрива със стокооборота на дребно и в друго отношение. За да може търговията на дребно като отрасъл да обслужва стокооборота на дребно, са необходими: съответна материално-техническа база — магазини, складове, търговски инвентар и съоръжения, транспортни средства и др.; кадри, които да изпълняват ръководни и оперативни задачи, свързани с продажбата на стоки на населението; финансови средства; обособени търговски предприятия, които се намират в определени връзки както помежду си, така и с предприятията, учрежденията и организациите от останалите сектори на народното стопанство. Това дава възможност отрасълът търговия на дребно освен функциите, свързани със стокооборота на дребно, да изпълнява и други функ-

цин. Превръщането на тази възможност в действителност зависи от задачите, които се поставят за разрешаване през различните етапи на социалистическото строителство, и особено от наличието на резерви и на допълнителни източници за икономия на жив и овеществен труд като условие за повишаване на производителността на обществения труд. В крайна сметка въпросът за използването на отрасъла търговия на дребно освен за обслужване на стокооборота на дребно, но и за изпълняване на други функции зависи от народностопанската целесъобразност и от интересите на строителството на социалистическото и комунистическото общество. На тази основа отрасълът търговия на дребно освен за продажба на стоки на населението се използва и за продажби на стоки на колективни купувачи, доколкото икономически е нецелесъобразно изграждането на специален орган за движението на тези стоки или за прехвърлянето на тези функции на други отрасли и органи. Така например у нас търговията на дребно като отрасъл извършва продажби на стоки не само на населението, но и на организации, учреждения, ведомства, предприятия, ТКЗС и МТС. Тези продажби обхващат:

а. Продаваните от търговската мрежа и от заведенията за обществено хранене стоки (включително храна, закуски и други продукти) на болници, санаториуми, почивни станции, учебни заведения, детски домове, детски градини и ясли, старопиталища, сиропиталища, пансионни, военни поделения, милиция, трудова повинност и др. за храна на обслужваните от тях лица, за банкети и др.

б. Продаваните от мрежата за търговия на дребно стоки за домакински нужди и за текущ ремонт на предприятия, учреждения и организации — канцеларски пособия и инвентар, мебели, стоки за културни нужди и за спорт, отоплителни материали, всички стоки за домакинско обзавеждане; инструменти, материали и части за текущ ремонт на собствени сгради, машини, стопански инвентар и съоръжения.

в. Продаваните от търговската мрежа на дребно на ТКЗС стоки за домакински и дребни стопански нужди, както и за текущ ремонт за сметка на пазарния фонд на населението (но не и по плана на Министерство на земеделието) — канцеларски пособия и инвентар, мебели, лекарства, стоки за домакинско обзавеждане, стоки за културни нужди и спорт, дребен селскостопански инвентар (коси, сърпове, вили, лопати и др.), инструменти, сечива, клинци, подкови и друга дребна железария; материали и части за текущ ремонт на собствени сгради, машини, стопански инвентар и съоръжения; семена, фураж, сол, захар за пчели, ютени чували, коноп, манила, рафия, лико и други подобни.

г. Отпусканите стоки от пазарния фонд, които са предназначени за вътрешно домакинско потребление на търговските предприятия и организации.

д. Продаваните печатни произведения на организации, учреждения и предприятия в брой и по абонамент.

е. Продаваните хранителни продукти (мляко, захар, газирани напитки и др.) от търговската мрежа или от столовете на промишлените предприятия за даване на работниците като противоотрови.

ж. Продаваното от търговската мрежа брашно за хлебопечене на фурните на ТКЗС.

з. Продаваните на ТКЗС хранителни стоки и тютюневи изделия за поощрение.

Всички тези продажби в своята съвкупност, макар и да се извършват от търговията на дребно, по своята същност не са стокооборот на дребно. По-голямата част от тези продажби са за сметка на общественния фонд и се потребяват от населението. Стоките от тези продажби не се разпределят на основата на социалистическия принцип — според количеството и качеството на вложения труд, а на основата на комунистическия принцип — според потребностите, т. е. безплатно. Стоките не се заплащат с парични средства на населението, а с парични средства на съответните предприятия, учреждения и организации. От тези продажби в стокооборота на дребно следва да се включи само тази част, която отговаря на фактическия размер на паричните средства, които са платили обслужваните лица. Продажбите на стоки от търговията на дребно за домакински нужди, текущ ремонт и други цели (включително и за производствено потребление) не са стокооборот на дребно, защото не се заплащат с парични средства на населението, а със средства на предприятията, учрежденията и организациите. Освен това тези стоки не постъпват непосредствено в сферата на личното потребление.

Правилното уточняване на понятието и състава на стокооборота на дребно има голямо теоретическо и практическо значение.

1. То дава възможност да се установи точно мястото на стокооборота на дребно както в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство, така и в сферата на стоковото обръщение.

2. То позволява да се установи точно границата между сферата на стоковото обръщение и сферата на личното потребление.

3. То е условие за разграничаване на стокооборота на дребно от останалите видове стокооборот.

4. То е предпоставка за разграничаване на функциите на стокооборота на дребно от функциите, които изпълнява търговията на дребно като отрасъл в народното стопанство.

5. То дава възможност да се установи правилна планомерна връзка между покупателния фонд и стоковия фонд на населението.

6. То дава възможност да се установи точно частта, която населението потребява за сметка на паричните си доходи, и да се разграничи тази част от останалите форми на потребление — натуралното и колективното.

В нашата практика и по-специално в практиката на Централното статистическо управление при отчитане на стокооборота на дребно в основни линии неговият състав правилно е обхванат. Независимо от това в Инструкцията на ЦСУ за отчитане на стокооборо-

та са включени някои елементи, които по своята същност не са стокооборот на дребно, а други елементи, които по същество представляват стокооборот на дребно, не са включени. Тези отклонения безспорно се дължат на известни трудности по практическото обхващане на стокооборота на дребно в неговия чист вид, на необходимостта от обхващането в отчетността на всички елементи на фонда за потребление, както и на трудности по отчитането на някои други елементи.

Така в Инструкцията на Централното статистическо управление за отчитането на стокооборота на дребно правилно са включени :

а. Всички продажби на стоки непосредствено на населението както от търговията на дребно, така и от всички други предприятия, учреждения и организации.

б. Доходите на държавните и кооперативните работилници за извършени производствени услуги непосредствено на населението — направа на стоки (дрехи, мебели и др.) по поръчка и поправка (ремонт) на предмети за потребление, които при продажбата им са се отчитали като стоки в стокооборота на дребно.

Относителният дял на тези елементи възлиза над 92% от отчитания от ЦСУ стокооборот на дребно.

В същата инструкция обаче в състава на стокооборота на дребно са включени и редица продажби на стоки, които по своята същност не са стокооборот на дребно, а именно :

а. Продажбите на стоки от търговията на дребно за сметка на пазарния фонд на организации, учреждения, ведомства, предприятия, ТКЗС, ДЗС и МТС за храна на обслужваните лица, за домакински и други нужди и за текущ ремонт.

б. Продажбата на брашно за хлебопечене от складовете на управление Зърнени храни на фурните на ТКЗС.

в. Продадените на ТКЗС хранителни стоки и тютюневи изделия за поощрения.

г. Продадените печатни произведения на организации, учреждения и предприятия в брой и по абонамент.

Обемът на тези продажби обаче се отчита отделно и той възлиза на около 8% от обема на стокооборота на дребно, отчитан от ЦСУ.

Най-после съгласно Инструкцията на ЦСУ в състава на стокооборота на дребно не са включени редица продажби, които по своята същност са стокооборот на дребно, а именно :

а. Продадените на населението строителни материали, които се влагат от строителни организации в частно и в кооперативно жилищно строителство.

б. Доходите на държавни и кооперативни работилници за извършени от тях редица производствени услуги — строително-бояджийски и каменоделски работи, мелене на брашно, изваряване на петмез и ракни, бичене на греди и дъски, рязане на дърва, боядисване на преди, химическо чистене и боядисване на дрехи, ме-

сене и печене на хляб, печене на ястия, калайдисване на съдове, производствени услуги, които извършват на населението орizarните, мандрите, маслoбойните, даракчийниците, тепавиците и пр.

Независимо от тези отклонения в по-нататъшната работа ще се използват данните за стокооборота на дребно така, както са отчетени в ЦСУ.

Форми на стокооборота на дребно. Стокооборотът на дребно се осъществява: а) чрез търговската мрежа за търговия на дребно; б) чрез заведенията за обществено хранене и в) чрез кооперативните пазари.

В стокооборота на мрежата за търговия на дребно се включват всички продажби на стоки на населението от държавни, кооперативни и частни магазини, от лавки, будки, аптеки, палатки, а също така и от подвижната търговия.

В стокооборота на дребно от заведенията за обществено хранене се включват всички продажби на храна, напитки и други продукти, извършени от мрежата на тези заведения — ресторанти, гостилници, столове, бюфети, сладкарници и др., както и от организираната от тях мрежа от павилиони, будки и други, включително и от подвижната търговия.

В стокооборота на дребно на кооперативните пазари се включват покупко-продажбите на стоки между непосредствените производители — ТКЗС, членове на ТКЗС, еднолични стопани, и непосредствените потребители — предимно работници и служители в града.

Участието на различните форми в обема на стокооборота на дребно у нас се вижда от следните данни:

(в млн. лв.)

Форми на стокооборот на дребно	1953 г.	1955 г.	1957 г.	1960 г.	1963 г.
1. Търговска мрежа за търговия на дребно в % от общия обем	1025,6 81,5	1183,0 80,0	1371,7 79,5	1933,1 79,8	2501,9 78,2
2. Обществено хранене в % от общия обем	201,7 16,1	243,6 16,4	298,1 17,3	455,2 18,8	656,0 20,5
3. Кооперативно-пазарна търговия (вкл. комисионна търговия) в % от общия обем	30,6 2,4	53,4 3,6	56,2 3,2	35,1 1,4	40,1 1,3
Всичко	1257,9	1480,0	1726,0	2423,4	3198,0

Забележка. По данни на ЦСУ данните за кооперативно-пазарната търговия са за 46 града. Оборотът на комисионната търговия е: за 1957 г. — 6,3 млн. лв., за 1960 г. — 5,3 млн. лв. и за 1963 г. — 6,5 млн. лв.

Както се вижда, основната част от стокооборота на дребно у нас се осъществява от мрежата за търговия на дребно. Стокооборотът на заведенията за обществено хранене стои на второ място, а мястото на кооперативните пазари е доста ограничено.

Роля на стокооборота на дребно в икономическия живот на страната. Стокооборотът на дребно играе важна роля в икономиката на страната.

Посредством стокооборота на дребно се извършва реализацията на продукцията, предназначена за потребление от населението. По такъв начин стокооборотът предизвиква ново производство и условия за по-нататъшно развитие на промишлеността и на селското стопанство.

Чрез стокооборота на дребно произведените в града промишлени стоки се доставят в селото, а селскостопанските продукти се доставят на трудещите се в града. Това спомага за укрепване на съюза между града и селото, между работниците и селяните.

Стокооборотът на дребно съдействува за специализиране на производството между отделните райони в страната и за осъществяване на по-тесни връзки между тях.

Стокооборотът на дребно съдействува за повишаване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се. Чрез него трудещите се получават тази част от националния доход, която им се предоставя за потребление за сметка на техните парични доходи.

Посредством по-доброто снабдяване и културно обслужване на трудещите се се създават допълнителни условия за подобряване на тяхната работа в производството. По такъв начин стокооборотът на дребно стимулира растежа на производителността на труда и с това се създават предпоставки за поевтиняване на продукцията и за повишаване на покупателната способност на населението.

Стокооборотът на дребно е важно средство и за регулиране на паричното обръщение. Около 80% от паричните доходи на населението се връщат отново в касите на БНБ чрез стокооборота на дребно. Това има много голямо значение за укрепване на стабилността на лева и за повишаване на неговата покупателна способност.

Стокооборотът на дребно е важна предпоставка за осъществяване на доходите на държавния бюджет, което допринася за укрепването на нашите финанси и за подобряване на финансирането на социалистическото строителство, на народното стопанство и на социалните и културните мероприятия на държавата.

От състоянието на стокооборота на дребно се съди за състоянието както на производството, така и на потреблението. Систематическото увеличаване на стокооборота на дребно у нас изразява големите успехи не само в промишлеността и в селското стопанство, но и в подобряването на материалния и културния живот на народа, т. е. изразява разцвета на нашата икономика. Задържането и спадането на стокооборота на дребно в капиталистическите страни изразява упадъка на икономиката и понижаването на жизнения уровень на трудещите се в тези страни.

2. ЗАКОНОМЕРНОСТИ В РАЗВИТИЕТО НА СТОКООБОРОТА НА ДРЕБНО У НАС

Общи условия, обуславящи закономерния характер в развитието на стокооборота на дребно. Обективното съществуване на материалността на света е изходен пункт на диалектическия материализъм. Материалният свят се намира не само във вечно движение и развитие, но и в общо единство.

Движението и развитието е обща характерна черта и присъщо свойство на материята и на всички материални процеси и явления. Една от основните форми на движението на материята е социалната форма на движение, т. е. развитието на човешкото общество. Стоковото производство и свързаните с него категории — стокооборот, търговия и др., са съставна част от развитието на човешкото общество и затова то съществува обективно и се намира в постоянен процес на движение и развитие.

Всички отделни явления на материалния свят се намират в общо единство, в общи неразривни връзки и взаимно се обуславят. Единството и взаимната обусловеност придобиват определени закономерности в развитието на явленията. Стокооборотът на дребно като категория на стокото производство е свързан с различните части на човешкото общество, с които се намира в постоянно взаимодействие. Това поражда определени закономерности в неговото развитие. Тези закономерности отразяват трайното, устойчивото, повтарящото се, тъждественото в развитието на стокооборота на дребно. Чрез тях се изразяват такива вътрешни връзки, които са съществени, необходими и обхващат всеобщото в явленията на стокооборота.

Стокото обръщение е съставна част от единния възпроизводителен процес. Затова и икономиката на вътрешната търговия като дисциплина изучава част от икономическите процеси. Тя има за задача да изследва специфичните прояви на общите икономически закони в сферата на стокото обръщение. Поради това, че стокото обръщение е обособено от сферата на производството, то има и свое собствено движение. Това налага икономиката на вътрешната търговия да открива характерните само за стокото обръщение закономерности. Такива характерни само за стокото обръщение закономерности (в областта на стокооборота на дребно) са закономерностите в измененията на темповете и структурата на стокооборота на дребно, неговото разпределение между града и селото и по отделни райони на страната, неговите сезонни особености и пр.

Тези характерни само за стокото обръщение закономерности се намират в обща взаимна връзка с различните части на разширеното социалистическо възпроизводство (производство, разпределение, потребление) и с действието на общите икономически закони на социализма. Те изразяват конкретните проявления на основния икономически закон и на другите икономически закони на социа-

лизма в сферата на стоковото обръщение, респективно в стокооборота на дребно.

Обективното съществуване на материалния свят и свързаните с него явления и закономерности обуславят обективния характер и на закономерностите в сферата на стоковото обръщение. Тяхното опознаване е условие за съзнателното им използване в интерес на строителството на комунистическото общество.

Основа за проявление на закономерностите в сферата на стоковото обръщение (респективно в стокооборота на дребно) е състоянието и развитието на материалното производство, от което определяща роля има начинът на производството на материални блага, т. е. степента на развитието и усъвършенствуването на производителните сили и на производствените отношения. Състоянието и развитието на материалното производство от своя страна обуславят както начина на разпределението на обществения продукт, така и измененията в реалните доходи и покупателната способност на членовете на обществото. В определени рамки то обуславя и измененията в човешкото съзнание и потребностите на хората, които изменения имат и своя относителна самостоятелност на развитие. Под въздействието на всички тези фактори се пораждат определени закономерности, които изразяват всеобщите, съществените и необходимите връзки както помежду си, така и със сферата на личното потребление. Поради това, че търговията е свързващо звено между производството и разпределението, от една страна, и потреблението, от друга страна, тя е в състояние да оказва допълнително въздействие върху развитието на тези закономерности.

Закономерности в обема и темповете на стокооборота на дребно у нас. Една от най-характерните закономерности в развитието на стокооборота на дребно е непрекъснатият растеж на стокооборота на дребно с високи темпове. Тази закономерност ясно се подчертава от следните данни (вж. стр. 124).

През 1964 г. обемът на стокооборота на дребно е увеличен 5,7 пъти спрямо 1952 г. Такива високи темпове в растежа на обема на стокооборота на дребно не бяха възможни в условията на капиталистическа България. Те не са познати и за нито една капиталистическа страна. Така например за периода от 1950 до 1962 г. обемът на стокооборота на дребно е увеличен в САЩ само с 25%, във Великобритания — с 47%, в Дания — с 49% и пр., докато за същия период стокооборотът на дребно у нас се увеличи 3,6 пъти (т. е. с 260%). През 1962 г. в сравнение с 1950 г. обемът на стокооборота на дребно у нас е увеличен с 10 пъти по-високи темпове, отколкото в САЩ, с 5,5 пъти по-високи темпове, отколкото във Великобритания и Дания, с над 3 пъти по-високи темпове, отколкото в Канада, Швеция, Норвегия и с над 2,5 пъти по-високи темпове, отколкото в Белгия, Швейцария и другаде.

На нашата вътрешна търговия са чужди характерните за капиталистическата търговия явления, като кризи, депресии и пр. Така например стокооборотът на дребно в САЩ през 1951 г. спад-

**Стокооборот на дребно в НРБ по години .
(включително общественото хранене)**

Години	Обем в млн. лв. по цени на съответната година	Индекси, изчислени на база стокооборот по съпоставими цени за 1957 г.	
		1948 = 100	1952 = 100
1948	521,8	100	68
1950	1155,1	136	92
1952	1227,3	148	100
1954	1348,7	209	141
1956	1516,3	271	183
1957	1669,8	296	200
1958	1842,4	327	221
1959	2158,1	390	264
1960	2388,3	433	293
1961	2623,5	472	319
1962	2824,0	493	333
1963	3157,9	539	364
1964	3350,0	570	385

на с 15 пункта спрямо 1950 г. и едва в продължение на 6 години, т. е. през 1956 г., достигна равнището на 1950 г. Стокооборотът на дребно във Великобритания през 1955 г. спадна със 7 пункта спрямо 1954 г., а през 1956 г. спадна с 6 пункта спрямо 1955 г. и едва в продължение на 5 години, т. е. през 1959 г., достигна равнището на 1954 г. Подобни явления се наблюдават и в останалите капиталистически страни

Ежегодният растеж на обема на стокооборота на дребно с високи темпове у нас е естествен резултат от влиянието на следните фактори :

① Систематическо увеличаване на националния доход. През 1964 г. националният доход у нас е увеличен 3,6 пъти спрямо 1939 г. и 2,6 пъти спрямо 1952 г. Това увеличение на националния доход е резултат от социалистическата индустриализация на страната, от кооперирането и механизиранието на селското стопанство, от установяването на социалистическите производствени отношения, в резултат на което нашата икономика се разви и укрепна за сравнително кратък период от време.

② Социалистически начин на разпределение и използване на националния доход за фонд натрупване и фонд потребление. През 1964 г. 31% от националния доход е използван за фонд натрупване, а 69% — за фонд потребление. Обемът на фонд потребление през 1964 г. е бил над 2,2 пъти по-голям, отколкото през 1952 г. Този начин на използване на националния доход даде възможност едновременно с ускоряване стронителството на материално-техническата база на социализма у нас да се осигуряват и сравнително високи темпове в увеличаването на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

3. **Форми на доходите.** Трудешите се у нас получават своите доходи както в парична, така и в натурална форма. На основата на тези доходи се разпределя фондът за потребление. Върху обема и темповете на стокооборота влияе най-непосредствено паричната форма на дохода. Ако тази форма се развива с по-високи темпове от натуралната форма на дохода, това ще създава условия и за ускоряване на развитието на стокооборота на дребно.

У нас ярко е очертана тенденцията на абсолютно и относително увеличаване на паричните доходи в общия обем на доходите на населението. Това се потвърждава от следните данни:

Парични и натурални доходи на населението в НРБ
(в % от общата сума на дохода)

Показатели	1952 г.	1960 г.	1960 г. в % към 1952 г.
1. Парични доходи	52,7	78,5	226
2. Натурални доходи	47,3	21,5	69
Всичко	100,0	100,0	152

За периода от 1952 до 1960 г. в рамките на общото увеличение на номиналните доходи 1,5 пъти паричните доходи са увеличени 2,3 пъти, а натуралните доходи са намалени с 31%. По-високите темпове в увеличаването на паричните доходи на населението в рамките на общия растеж на номиналните доходи са обуславяли високите темпове в растежа на обема на стокооборота на дребно.

4. **Начин на използване на паричните доходи.** Населението използва паричните си доходи не само за покупка на стоки, но и за заплащане на различни видове услуги, данъци и др., а освен това отделя част от тях и под формата на спестявания. Затова върху обема и темповете на стокооборота на дребно не влияе цялата сума на паричния доход, а само тази част от него, която населението под формата на покупателен фонд използва за покупката на стоки. През 1952 г. покупателният фонд на населението у нас съставляваше 82,8%, а през 1960 г. — 73,3% от общата сума на паричните разходи. Независимо от намаляването на относителния дял на покупателния фонд, което е прогресивно явление, абсолютно през 1960 г. той е увеличен над 2 пъти спрямо 1952 г. В крайна сметка покупателният фонд обуславя най-непосредствено обема и темповете в развитието на стокооборота по текущи цени.

5. **Изменение на равнището на цените.** Физическият обем на стокооборота на дребно зависи не само от покупателния фонд, но и от равнището на цените. Изменението на равнището на цените у нас се вижда от следните данни (вж. стр. 126).

Независимо от някои колебания в изменението на цените у нас след 1960 г. тяхното равнище в крайна сметка бележи тенденция на намаляване.

Индекс на държавните цени на дребно

Показател	1952 г.	1956 г.	1960 г.	1964 г.
Хранителни стоки	100	75,6	77,8	86,8
Нехранителни стоки	100	67,6	64,4	66,2
Общо	100	71,6	70,7	75,5

Както се вижда, всички основни фактори, които въздействуват върху стокооборота на дребно, са се развивали в такава насока, че са спомагали за бързото ежегодно увеличаване на неговия обем с високи темпове.

В перспектива се предвижда още по-голямо увеличаване на обема и темповете на стокооборота на дребно. За периода от 1964 до 1980 г. физическият обем на стокооборота на дребно ще се увеличи 5 пъти. Освен под влиянието на увеличението на националния доход и неговото разпределение и използване за натрупване и за потребление върху увеличението на стокооборота ще влияят и следните фактори:

а. През периода на генералната перспектива се предвижда реалните доходи на глава от населението да се увеличат 3,5 пъти.

б. В генералната перспектива се предвижда и намаляване на натуралното потребление, което към 1980 г. следва да съставлява кръгло 5% от общия фонд потребление. За сметка на това значително ще се увеличава делът на паричните доходи в рамките на общия доход.

в. Увеличаване броя на населението, което ще се снабдява от търговията.

Тези фактори ще съдействуват за увеличаване още повече ролята на стокооборота на дребно в народното стопанство. Докато през 1952 г. през търговията на дребно са минали само 50,1% от материалните блага, предназначени за лично потребление, през 1960 г. този процент е увеличен на 75,1%, а в перспектива към 1980 г. се предвижда да достигне кръгло 90%. Всичко това показва, че ролята и значението както на стокооборота, така и на стоково-паричните отношения няма да намалява, а точно обратното — ще се увеличава.

Д Закономерности в структурните изменения на стокооборота на дребно. Бързият растеж на покупателната способност на населението е предпоставка и за появяването на закономерни явления в изменението на структурата на стокооборота на дребно. Очертаха се определени закономерности в ускоряване на темповете на продажба на едни стоки в сравнение с други стоки.

Така у нас ясно е очертана социалистическата закономерност на увеличаване на продажбите на нехранителните стоки с по-високи темпове, отколкото увеличаването на продажбите на хранителните стоки. Тази закономерност се потвърждава от следните данни:

**Стокооборот на дребно на хранителни и нехранителни стоки
в НРБ, включително обществено хранене**
(в проценти, изчислени на база на стокооборота по съпоставими цени)

Групи стоки	1952 г.	1957 г.	1960 г.	1964 г.
<i>а) Индекс 1952 г. = 100</i>				
1. Хранителни стоки	100	186,9	264,8	346
2. Нехранителни стоки	100	212,9	319,6	423
Общо	100	200,2	292,9	385
<i>б) В процент от стокооборота</i>				
1. Хранителни стоки	48,8	45,6	44,1	43,8
2. Нехранителни стоки	51,2	54,4	55,9	56,2
Общо	100,0	100,0	100,0	100,0

Както се вижда, за периода 1952—1964 г. продажбите на нехранителните стоки са увеличени 4,2 пъти, а на хранителните стоки — 3,5 пъти. В резултат на това непрекъснато се увеличава относителният дял на нехранителните стоки в общия обем на стокооборота на дребно (от 51,2% през 1952 г. на 56,2% през 1964 г.), за сметка на което относителният дял на нехранителните стоки съответно намалява. Сравнително високият относителен дял, който заемат продажбите на нехранителни стоки и който е характерен за икономически високо развитите страни, се дължи между другото и на сравнително ниските цени на хранителните стоки, а така също и на все още големия относителен дял на селското население, което купува предимно нехранителни стоки.

Проявиха се определени закономерности и в изменението на структурата не само по групи, но и по отделни видове стоки.

Така например от групата на хранителните стоки се очертават следните по-важни закономерности в продажбите на отделни стоки и стокови групи:

а) Продажбите в заведенията за обществено хранене се увеличават с по-високи темпове, отколкото е средният темп за продажбите на хранителните и другите стоки. Така за периода 1952—1964 г. стокооборотът на хранителните стоки е увеличен общо 3,5 пъти, а стокооборотът в общественото хранене е увеличен над 3,8 пъти.

б. С по-високи темпове се развиват и продажбите на готовите или полуготовите стоки за потребление, както и на хранителните стоки, които изискват по-малко топлинна или друга допълнителна преработка. Особено бързо растат продажбите на месни произведения, зеленчукови и плодови консерви, конфитюри и желета, компоти, захарни изделия и др.

По същество тези закономерности се обуславят в определена степен от масовото въвличане на жената в производството, от по-

степенното ограничаване на домашната кухня и от значителното поевтиняване на храната.

в. Все повече се увеличават продажбите на високо калоричните и богатите на витамини и по-скъпи хранителни стоки, отколкото на ниско калоричните, бедни на витамини и евтини продукти.

Също така и от групата на нехранителните стоки се проявяват определени закономерности в продажбата на отделни видове и групи стоки, а именно :

а. Със сравнително високи темпове се увеличават продажбите на стоки, предназначени за задоволяване на културни потребности — книги, радиоапарати, телевизори, магнитофони, стоки за спорт, акордеони, автомобили и др.

б. Бързо се развиват продажбите на стоки, предназначени за обзавеждане на жилището — мебели, килими, пердета, хладилници, перални машини, прахосмукачки, електрически уреди и др.

в. С ускорен темп растат продажбите на готово горно и долно облекло, за сметка на което относително намаляват продажбите на тъкани.

г. С развитието на индивидуалното и кооперативното жилищно строителство съответно се увеличават и продажбите на строителни материали.

Общо и за двете групи стоки все по-ярко се проявява закономерността на увеличаване на продажбите на по-висококачествените и по-скъпи стоки, както и на непрекъснатото внедряване в продажбите на нови и по-съвършени стоки за сметка на отпадането на други стоки, които не отговарят на повишените изисквания на населението.

Тези закономерни изменения в структурата на стокооборота не са временно и случайно явление. Те са естествен резултат от строителството на социализма у нас и в перспектива още по-ярко ще се очертават и задълбочават.

Кои са факторите, които предизвикват проявлението и по-нататъшното развитие на социалистическите закономерности в структурните изменения на стокооборота на дребно ?

Определени потребности на хората могат да бъдат задоволени абсолютно, а други потребности — относително. При абсолютното задоволяване може да бъде постигнато пълно физическо насищане от определени потребителни стойности. Затова потребностите, които могат да бъдат задоволени абсолютно, се ограничават от потребителната стойност на стоката. За разлика от това относителното задоволяване на потребностите не се ограничава от потребителната стойност на стоката, а от покупателната способност на трудещите се. При социализма, когато развитието на производителните сили е все още недостатъчно за пълно задоволяване на потребностите, разпределението се извършва не съобразно с абсолютното задоволяване, а съобразно със социалистическия принцип на разпределение според количеството и качеството на вложения труд. Между потребностите и тяхното задоволяване стои определена покупателна способност, която по същество ограничава степента на задоволяването

на потребностите в рамките на възможностите на производството. Затова на сегашния етап на развитие на нашата страна при наличието на стоково производство, когато се разглежда въпросът както за абсолютното, така и за относителното задоволяване на потребностите, този въпрос не бива да се откъсва от покупателната способност на населението. С увеличаване на покупателната способност все повече се увеличава и степента на задоволяване на потребностите. За определени потребности, свързани с определени потребителни стойности, тази степен на задоволяване все повече ще се приближава до своята абсолютна граница, т. е. задоволяването на потребностите ще почне да се ограничава не от покупателната способност, а от самата потребителна стойност, което е признак за достигане на пълно физическо насищане. Това особено важи за потребностите и потребителните стойности, свързани с изхранването на населението. За тази група разширяването ще става все повече и повече не от растежа на покупателната способност, а от степента на физическото насищане. Когато се достигне абсолютната граница, т. е. пълно задоволяване, растежът на потреблението по-нататък няма да зависи или почти няма да зависи от растежа на покупателната способност. Потреблението ще се увеличи главно за сметка на отпадането на едни стоки и заместването им с други.

За потребителните стойности, които са свързани с относителното задоволяване на потребностите, положението е съвсем друго. Понеже потреблението на тези стоки не се обуславя от потребителната им стойност, а от покупателната способност, растежът на тяхното потребление ще зависи изключително от растежа на покупателната способност. Към тази група спадат главно нехранителните стоки и особено стоките, предназначени за задоволяване на културни потребности. Това означава, че потреблението на тези стоки винаги ще расте съобразно с увеличаването на паричните доходи на населението и с намаляването на цените на дребно.

Едно такова разграничаване на потребностите на абсолютни и на относителни е необходимо, защото то дава възможност да се обясни теоретически не само развитието на потребностите от пониско към по-високо равнище, но и насочването на увеличаващата се покупателна способност към определени групи, асортименти и качества стоки. Поради тази причина у нас се очертава социалистическата закономерност на по-бързото развитие на потреблението на нехранителни стоки за сметка на хранителните при едновременно повишаване на изискванията към качеството на стоките от двете групи. Съвсем противоположно е положението при капитализма. Там за голяма маса от населението няма случай потребителните стойности да образуват граница на задоволяване на потребностите. Както абсолютното, така и относителното задоволяване на потребностите се обуславя от постоянно намаляващата се покупателна способност.

Произлезлите закономерни изменения в структурата на стокооборота на дребно отразяват ежегодното системно повишаване на

материалното и културното благосъстояние на трудещите се в нашата страна. Те са показател за това, че нашата търговия смело върви по пътя на съветската търговия, по пътя на най-прогресивната търговия в света.

В перспектива закономерностите в структурните изменения на стокооборота на дребно още по-ярко ще се очертаят. За периода от 1961 до 1980 г. продажбите на хранителни стоки ще се увеличат 4,5 пъти, а продажбите на нехранителните стоки — 7 пъти. Към 1980 г. относителният дял на хранителните стоки в общия обем на продажбите ще бъде кръгло 36%, а на нехранителните стоки — 64%. Ще настъпят още по-големи изменения и в продажбите на отделни видове и групи стоки.

Освен по-нататъшното увеличение на покупателната способност и по-нататъшното развитие на факторите, на които се спряхме по-горе, през периода на строителството на комунистическото общество върху структурните изменения на стокооборота ще влияят и редица специфични за комунистическото строителство фактори.

Такъв фактор е увеличаването на свободното време на трудещите се. За работниците, заети в отраслите с тежки условия, през първото десетилетие ще се премине от 46-часова работна седмица на 40-часова и към 1980 г. ще се установи на 30-часова. За всички останали работници и служители ще се установи 36-часова работна седмица. Нашата страна, както и останалите страни, които са в процес на построяване на комунизма, ще станат страни с най-къс работен ден в света.

Освен това ще се увеличи и редовният годишен платен отпуск към 1970 г. — с 6 работни дни, а към края на 1980 г. — с 12 работни дни. Широкото развитие на общественото хранене и на обществените форми за задоволяване на материално-битовите нужди на населението не само ще облекчи, но и ще спомогне за постепенно заместване на женския труд в домакинството. Всички тези и други от този характер мероприятия ще доведат до значително свободно време на трудещите се, което все повече ще се посвещава на обществена дейност, на културно общуване, умствено и физическо развитие, научно-техническо и художествено творчество. Масово ще се развият физкултурата, спортът и туризмът. На тази основа ще се увеличи търсенето на стоки за задоволяване на културни, спортни, туристически и други потребности.

✓ Върху изменението в структурата на стокооборота на дребно ще въздействуват активно и редица други фактори. Така с развитието на техническия прогрес ще се увеличи производството на редица нови по-усъвършенствувани и по-подходящи за потребление стоки, за сметка на което редица стоки, които сега функционират, ще отпаднат от стокооборота на дребно. С увеличаването на дела на жилищните сгради в държавния фонд ще се намаляват продажбите на населението на строителни материали, като дървен материал, тухли, вар, цигли, керемиди и др., а ще се увеличават продажбите на стоки за обзавеждане на

жилището. С развитието на топлофикацията ще се намали търсенето на отоплителни материали, като въглища, дърва за горене и др. Разширяването на обществените заведения за услуги, като обществени перални, работилници за поправка на облекло и пр., ще доведе до намаляване търсенето на препарати за пране и пр. развитието на общественото хранене и обхващането в него на по-голямата част от трудещите се и техните семейства ще предизвикат намаляване на търсенето на хранителни стоки и пр.

Върху структурните изменения определено влияние ще оказват и измененията в съзнанието на хората, и издигането му до нивото на комунистическото съзнание. Формирането на научен миросглед, трудовото възпитание, утвърждаването на комунистическия морал, всестранното и хармоничното развитие на човешката личност ще се яви предпоставка за изработването на „умението да се използват разумно богатата на комунизма. Простотата и скромността в общественния и личния живот ще бъдат съставни елементи на морала на строителя на комунизма.“ Това ще доведе до отпадането на редица стоки от стокооборота, свързани с отживелиците на капитализма в съзнанието на хората, с извратената мода на буржоазния свят, с неразумното търсене и употребяване на стоки, които са под достойнството на строителите на комунистическото общество.

Най-после върху изменението на структурата на стокооборота определено влияние ще окаже и по-нататъшното развитие на сътрудничеството между социалистическите страни.

Като естествен резултат от сътрудничеството между социалистическите страни все повече ще се увеличава външотърговският обмен не само на средства за производство, но и на предмети за потребление. Широкото развитие на обмена на стоки за потребление между страните от социалистическата световна система ще се яви важен фактор за попълване на стоковите фондове на населението с нови стоки, които не се произвеждат в нашата страна. Това ще допринесе за подобряване структурата на стокооборота и за попълно задоволяване на материалните и културните потребности на населението.

3) *Закономерности в развитието на стокооборота на дребно между града и селото.* развитието на стокооборота на дребно и неговото разпределение между града и селото се характеризират с известна неравномерност. Близко две трети от стокооборота на дребно се реализира в града, а една трета — в селото.

По-малкият обем на стокооборота на дребно в селото се дължи на следното :

а. Селското население се снабдява с по-голяма част от необходимите му хранителни продукти не от търговската мрежа, а за сметка на натуралните възнаграждения срещу отработените трудови дни в ТКЗС и на натуралните доходи от земята, предоставена за лично ползване. Градското население почти не получава натурални доходи и затова то е принудено да купува необходимите му хранителни стоки от търговската мрежа.

б. Търговската мрежа в село все още не е достатъчно добре развита и тя не е в състояние да осигури на селското население всички стоки и особено стоките от сложен асортимент. Това принуждава селското население да купува тези стоки от града.

в. Поради наследени от миналото традиции и навици все още, макар и в ограничени размери, част от селското население купува някои стоки не от селската мрежа дори и когато се намират в наличност, а от градската мрежа.

Независимо от тези положения се очертава закономерност на по-бързо развитие на стокооборота на дребно в селото, отколкото в града. Така за периода 1952 — 1964 г. стокооборотът в селото е увеличен кръгло 4 пъти, а в града — 3,8 пъти. Това се потвърждава от следните данни :

Стокооборот на дребно в града и селото,
включително обществено хранене
(в проценти)

Групи стоки	1952 г.	1957 г.	1960 г.	1964 г.
<i>а) Индекс 1952 г. = 100</i>				
1. Стокооборот на дребно в градовете	100	195,6	288,0	380
2. Стокооборот на дребно в селата	100	211,1	304,0	396
Всичко	100	200,2	293,0	385

• Докато при капитализма поради наличието на противоречия между града и селото стокооборотът в селото изостава в своето развитие от стокооборота в града, при условията на социализма тези противоречия са преодолени и са създадени условия за по-бързо развитие на стокооборота в селото.

Решително влияние за ускоряване на развитието на стокооборота на дребно в селото оказва бързото развитие на кооперативния строй, масовото навлизане в ТКЗС и големите темпове на механизация на селското стопанство. Изграждането на ТКЗС у нас и осигуряването им с необходимата селскостопанска техника създадох условия за ускоряване на темповете на развитие на селскостопанското производство. Особено бързо се увеличи обемът на стоковата продукция, което създаде условия и за увеличаване на паричните доходи на селското население, особено на доходите на членовете на ТКЗС.

При условията на дребностоковото стопанство селското население купуваше не само стоки за потребление, но и селскостопански инвентар. Сега необходимият селскостопански инвентар не се купува от селяните, а от ТКЗС и МТС. По такъв начин основната част от своите доходи селяните използват за потребление.

На базата на техническата реконструкция на селото — изграждане на МТС, внедряване на нови, непознати за селото селскостопан-

ски машини (комбайни и трактори), се предизвика необходимостта от нови технически кадри. Понастоящем в нашето село работят десетки хиляди трактористи, комбайнери, инженери, машинисти, техници, служители и др. Тези кадри получават своите доходи предимно в парична форма, което дава отражение и върху стокооборота.

В селото значително се увеличи и броят на агрономите, учителите, лекарите, агротехниците, зоотехниците, служителите в читалищата, библиотеките, кината и пр. Тези здравни и културни кадри, които получават също така сравнително високи парични доходи, са една от предпоставките за увеличаване на стокооборота.

В резултат на социалистическата реконструкция, която се извърши в селското стопанство, се измени обликът на нашето село. По-бързият растеж на стокооборота в село в сравнение с града отразява не само увеличените покупателни възможности на селското население, но и началните тенденции на приближаване на равнението на живот на селскостопанския работник с тоя на промишления работник.

По-бързото развитие на стокооборога в селото ще продължава да се проявява и през периода на прехода към комунизма. Тази разлика обаче постепенно ще намалява, докато се стигне до относително изравняване на обема на стокооборота на глава от населението и на неговите темпове на развитие. Това в крайна сметка ще бъде постигнато тогава, когато се преодолеят съществените социално-икономически различия между града и селото.

За пресдоляването на съществените различия между града и селото и на тая основа за достигане относителното изравняване на обема и темповете на стокооборота между тях ще съдействуват следните фактори:

а) *По-нататъшната политика за правилно и равномерно разпределение и развитие на производителните сили с оглед комплексното развитие на различните райони и селища съобразно оптималните природни и други условия.* Това съвсем не означава еднакво развитие на едни и същи отрасли във всички райони и селища. От гледна точка на стокооборота икономическото развитие трябва да бъде такова, че да обезпечава относително еднакъв обем реални доходи и по-специално парични доходи на глава от населението от различните райони и селища на страната. Особено голяма роля в тази насока ще изиграе техническото превъоръжаване на селското стопанство, както и на останалите отрасли, което ще осигури висока производителност на труда като източник за повишаване на жизненото равнище на народа.

б) *Изравняване на селскостопанските предприятия по икономически условия с държавните предприятия.* Това изравняване ще върви по линията на икономическото укрепване и развитие на ТКЗС. То е свързано и с развиване на производствените връзки на ТКЗС както помежду им, така и с ДЗС и местните промишлени предприятия по пътя на разширяване практиката на съвместно орга-

низиране на различни производства, както и образуване на „аграрно-промишлени обединения, в които селското стопанство ще се съчетава органически с промишлената преработка на неговата продукция при рационално специализиране и коопериране на селскостопанските и промишлените предприятия“ като условие за „по-равномерно и по-пълно използване през годината на работната сила...“

в) *Усъвършенствуване на методите за нормиране и заплащане на труда в ТКЗС.* Това усъвършенствуване ще върви по линията на осъществяване принципите „за еднакъв труд, еднакво заплащане“ в рамките на цялата кооперативна система, както и по пътя на доближаване „нормирането, организирането и заплащането на труда до равнището и формите, които са се създали в държавните предприятия“. Като етап в тази насока се явява преходът към гарантирано месечно заплащане на труда в селото. От началото на 1963 г. на членовете на ТКЗС се осигурява гарантирано възнаграждение на труда им.

Осъществяването на тези условия ще създаде предпоставки за намаляване и премахване на натуралните форми на заплащане и заменянето им с парично заплащане. По такъв начин ще се преодолеят и различията между града и селото в съотношението между натуралните и паричните доходи, в резултат на което ще се постигне в известна степен и преодоляване на различията в неравномерното развитие на стокооборота.

г) *Изчезването на категорията на ниско платените работници.* Наличието на социаликономически различия в труда при социализма обуславя и различията в заплащането на труда на различните категории трудещи се, както и в рамките на една и съща категория. В перспектива различията в заплащането на труда в определена степен ще бъдат преодоленни. Това ще се постигне по пътя на постепенно намаляване на разликата между високите и ниските доходи, като заедно с подема на благосъстоянието на цялото население ниските равнища на доходите ще се доближат до по-високите и постепенно ще се намалява разликата в доходите между селяните и работниците. По такъв начин ще изчезне категорията на ниско платените работници. У нас процесът на сближаване доходите на селяните с доходите на работниците и служителите се характеризира със следните данни за възнаграждението на селяните в % към възнаграждението на работниците и служителите :

Години	%
1960	74,6
1970	84,9
1980	100,0

Относителното изравняване на доходите на селяните с доходите на работниците и служителите ще бъде от решаващо значение за преодоляване различията в разпределението на стокооборота между града и селото.

Закономерности в развитието на стокооборота на дребно по райони. У нас се проявяват определени закономерности и в развитието на стокооборота на дребно по отделни райони, окръзи и селища. Тези закономерности намират израз в това, че в определени райони, окръзи и селища темповете на стокооборота на дребно са по-високи, отколкото е средният темп за страната, а в други райони, окръзи и селища те са по-ниски.

Разпределението на стокооборота на дребно по отделни райони е неравномерно. Това се потвърждава от следните данни за стокооборота на дребно на глава от населението (в левове по текущи цени)

	1952 г.	1961 г.	1963 г.
Средно за страната	159	330	391
в това число:			
гр. София	394	606	699
Благоевградски окръг	121	270	327
Разградски окръг	79	201	255

Неравномерното разпределение на стокооборота по отделни райони е резултат преди всичко на тежкото наследство, получено от развитието на страната ни при условията на капиталистическа България. Стремешът за натрупване на големи печалби на наши и чужди капиталисти доведе до уродливо развитие на различните отрасли и райони. В рамките на икономически изостанала България бяха създадени сравнително малък брой райони, които в икономическо отношение бяха значително изпреварили останалите райони. Голям брой райони, в това число и районите на Благоевградски и Разградски окръг, бяха силно изостанали почти без всякаква промишленост и с примитивно селско стопанство.

При условията на социализма у нас ярко се очерта тенденцията на по-бързо развитие на стокооборота на дребно в изостаналите в миналото райони в сравнение с икономически по-развитите райони. Така например физическият обем на стокооборота, изчислен по съпоставими цени за периода 1952—1961 г., е увеличен общо за страната 3,2 пъти, а в Разградски окръг — 3,7 пъти, в Благоевградски окръг — 3,5 пъти и в гр. София — 2,8 пъти.

Сегашното развитие на стокооборота на дребно по отделни райони отразява правилната политика на партията и правителството за подобряване икономиката на изостаналите в миналото райони и издигането им до равнището на високо развити райони. Настъпилите изменения в развитието и разпределението на стокооборота между районите са пряк резултат от по-правилното разпределение и развитие на производителните сили, от индустриализацията на отделни райони, от механизацията на селското стопанство, от системните грижи за повишаване на материалното и културното благосъстояние на цялото население във всички райони на страната.

Неравномерното разпределение и развитие на стокооборота по райони ще продължава да се проявява и през периода на завърш-

ване строителството на социализма и прехода към комунизма. Разликите в обема и темповете на развитие на стокооборота обаче с приближаването към комунизма постепенно ще намаляват.

В Програмата на КПСС и в Директивите на Осмия конгрес на БКП са очертани главните фактори, които ще спомогнат за изравняване на различията между районите на страната, а именно :

а) политиката за правилно разпределение и развитие на производителните сили с оглед комплексното развитие на различните райони, съчетано с оптималните природни и други условия. Икономиката на отделните райони трябва да се развива така, че да осигурява еднакъв обем реален и особено паричен доход на глава от населението в различните райони ;

б) повишаване ниските доходи до нивото на високите доходи и създаване на условия не само за увеличаване на доходите, но и за тяхното относително изравняване ;

в) най-голямо отражение в преодоляването на неравномерното развитие на стокооборота на дребно ще даде относителното ликвидиране на социално-икономическите и културно-битовите различия между града и селото. Сега в различните райони съотношението между доходите от селското стопанство и останалите отрасли, както и между градското и селското население е различно. Тези различия дават най-голямо отражение върху неравномерното развитие на стокооборота по отделни райони. Така докато в края на 1961 г. селското население е съставлявало 61% от цялото население в страната, то в Благоевградски окръг е било кръгло 70%, а в Разградски окръг — над 80%.

Закономерности в развитието на стокооборота на дребно по сезони. В рамките на годишните периоди по отделни месеци и тримесечия развитието на стокооборота е неравномерно, т. е. бележи определени колебания. Тези колебания имат закономерен характер, защото в своето развитие те се повтарят от година на година. Това се вижда от следните данни :

Стокооборот на дребно по тримесечия

(в проценти, изчислени средно за петгодишен период — 1954—1958 г.)

Тримесечия	Общо	В това число	
		търговска мрежа	обществено хранене
I	22,3	22,5	21,2
II	24,7	24,3	26,8
III	25,4	24,9	28,2
IV	27,6	28,3	23,8
Всичко	100,0	100,0	100,0

От данните в таблицата се вижда, че общият обем на стокооборота на дребно е най-малък през първото тримесечие, а след това през следващите тримесечия се увеличава и достига своя най-висок обем през четвъртото тримесечие на годината. Същата закономерност съществува и в мрежата за търговия на дребно. Колебанията в стокооборота на дребно в общественото хранене обаче не съвпадат с колебанията в търговската мрежа. В общественото хранене най-висок е обемът на стокооборота на дребно през третото, а след това през второто тримесечие, а е най-нисък — през четвъртото и първото тримесечие на годината.

Колебанията в стокооборота на дребно по отделни райони и селища също така не съвпадат с колебанията общо за страната. Така във Варна най-висок е обемът на стокооборота на дребно през третото и четвъртото тримесечие, а най-нисък е обемът на стокооборота през първото и второто тримесечие.

Значителни колебания има и в продажбите на отделни видове стоки. Така например най-високи са продажбите на вълнени тъкани през четвъртото и първото тримесечие, на копринени тъкани — през второто тримесечие и на памучни тъкани — през третото тримесечие. Най-големи продажби на галоши и шушони се извършват през четвъртото тримесечие. Продажбите на вино са най-големи през четвъртото тримесечие, на бира — през третото тримесечие и на разхладителни напитки — в края на второто и през третото тримесечие. Тези колебания, които съвпадат и са свързани с различните сезони на годината, се наричат сезонни колебания в стокооборота на дребно. Причините за сезонните колебания в стокооборота на дребно са най-различни.

На първо място, сезонните колебания в стокооборота на дребно се дължат на измененията в потребителското търсене. Върху сезонния характер на потребителското търсене особено голямо отражение дава неравномерното постъпление на парични средства у населението. У градското население най-малък процент парични средства постъпват през първото тримесечие. Тогава редица промишлени отрасли, главно на хранителната промишленост и на производството на строителни материали, намаляват или прекъсват своята дейност. През първото тримесечие, обемът на строителството е малък. Съкращаването на производството и на строителството води до намаляване на броя на заетите лица и на фонда на работната заплата. През второто тримесечие производството и строителството нарастват и в резултат на това се увеличават паричните постъпления на населението. Тази тенденция продължава през третото тримесечие и достига най-високата си точка през четвъртото тримесечие.

По отношение на селското население най-високи парични постъпления има през четвъртото тримесечие, когато се извършва в най-масови размери изкупуването на селскостопански произведения. През това тримесечие селяните получават значителни парични средства и от продажбите на кооперативните пазари. Макар и по-

ограничени, подобни условия за селското население съществуват и през третото тримесечие. През останалите тримесечия паричните доходи на селското население се ограничават главно в получаването на аванси срещу отработените трудовни, както и при приключването на счетоводството и при окончателното парично заплащане на труда на членовете на ТКЗС, което обикновено се извършва в началото на годината. С авансирането на членовете на ТКЗС до известна степен се съдействува за намаляване на сезонните колебания в общия обем на стокооборота на дребно.

Смяната на годишните времена също така дава отражение и върху изменението на потребителското търсене. През различните сезони се купуват различни продукти. През лятото например се консумират предимно разхладителни напитки, сладолед, леки спиртни напитки, по-ниско калорични храни — агнешко месо, прясна риба, растителни масла, пресни плодове и зеленчуци и др. През зимата се увеличава консумацията на високо калорични храни — свинска мас, свинско месо, напитки с високо алкохолно съдържание и др.

Особено голямо разнообразие има в търсенето на промишлени стоки. През зимните месеци се търсят предимно вълнени дрехи и платове, галоши и шушони, кожен и кожухарски изделия, артикули за упражняването на зимен спорт и др. През лятото се търсят предимно леко облекло и леки платове — копринени и памучни, леки обувки и сандали, артикули за упражняване на различни видове спорт и туризъм през този сезон и др. Докато през летния сезон се търсят платове предимно в свежи и светли тонове, през зимата по-голямо е търсенето на платове в тъмни тонове и окраски. През пролетния и летния сезон, както и през есенния и зимния сезон, има голямо търсене на шлифери, чадъри, зимни палта и др. Със започването на учебната година се увеличава търсенето на учебни пособия и помагала.

Настъпването на курортния сезон в края на второто и през третото тримесечие, което е свързано с отлив на населението от градовете, оказва особено голямо влияние върху общественото хранене, както и върху стокооборота в курортните райони.

Върху потребителското търсене дават отражение и сезонните запасвания на населението. Така например през четвъртото тримесечие населението масово купува зеленчуци за туршии и плодове за сладка, компоти, мармелади и др. за зимата. Това от своя страна води до увеличаване на продажбите на сол, оцет, захар, буркани и др. През това тримесечие населението се запасва с топливо за зимата.

Върху увеличаването на стокооборота през определени периоди на годината оказва влияние и наличието на големи национални празници — 1 май, 24 май, 9 септември, 7 ноември, Нова година и др., както и уреждането на спортни тържества и фестивали, свикването на конференции и конгреси, на събори, ланаири и др.

На второ място, сезонните колебания в стокооборота на дребно се обуславят от сезонния характер на производството. Това е осо-

бено характерно за голяма част от селскостопанските произведения, периодът на продажбите на които съвпада с периода на производството. Тук спадат производството и продажбите на пресните зеленчуци и плодове, овчето мляко, агнешкото месо, яйцата и други лесно разваляеми продукти.

Сезонността в производството оказва влияние и върху сезонността и продажбите на взаимозаместимите стоки. Така например през периода на летните месеци, когато има изобилие от пресни плодове и зеленчуци, се намаляват до минимум продажбите на консервирани плодове и зеленчуци. За сметка на това през зимата, когато липсват пресни плодове и зеленчуци, се увеличават продажбите на плодове и зеленчукови консерви. През периодите на усилен улов на риба (пролет и есен) се увеличават продажбите на прясна риба, а се намаляват продажбите на месо.

В зависимост от причините, които предизвикват сезонните колебания на стокооборота на дребно, пред търговските организации се поставят различни задачи.

Когато сезонните колебания са предизвикани от изменения в потребителското търсене, пред търговските организации се поставят задачи да задоволят колкото е възможно по-пълно търсенето. За тази цел те трябва да предвидят и да вземат предварително всички необходими мерки, за да осигурят своята мрежа със стоки, които ще се търсят през настъпващия сезон.

Когато сезонните колебания се обуславят от сезонния характер на производството на стоки, които имат постоянно търсене, пред търговските организации се поставят задачи да съдействуват за удължаване на продажбите на тези стоки. За изпълнението на тази задача голямо значение има подобряването на хладилното дело и създаването на складове-хладилници, както и разширяването на материално-техническата база на търговията, която е предназначена за продължително съхраняване на лесно разваляеми стоки.

За отслабване на сезонността в производството допринася развитието на парниковото градинарство, ранното и късното (етапното) засяване, увеличаването на производството на замразените плодове и зеленчуци и др.

През периода на прехода към комунизма ще настъпят редица изменения и в закономерностите в разпределението на стокооборота по време, т. е. по сезони.

По отношение на общия обем на стокооборота все повече ще се преодоляват сезонните различия и неговото разпределение по месеци и тримесечия ще бъде по-равномерно. В това отношение положително влияние ще окажат следните фактори:

а) Осигуряване на по-равномерни постъпления на парични средства в населението. Това ще бъде постигнато в резултат на по-нататъшното развитие на производителните сили и особено развитието на такива отрасли, които ще допълват и компенсират неравномерността в развитието на производствения цикъл на сезонните производства. По такъв начин ще се осигури по-пълна и целогодиш-

на заетост на работната сила като условие за обезпечаване на постоянен доход. Това ще спомогне да се преодолеят сега съществуващите колебания в паричните доходи на населението не само в града, но и особено в селото.

б) *Създаване на условия, които ще съдействуват за постепенно намаляване на сезонните запасявания на населението.* Това ще се постигне като резултат главно от всеотрасловото развитие на производството и подобряване работата на търговията по линията на осигуряване през всяко време на годината на такива стоки, които се търсят от населението. В тази насока ще въздействува и растежът на реалните доходи.

Независимо от действието на тези фактори сезонните колебания в обема на стокооборота на дребно няма да бъдат преодолені напълно. Известни сезонни различия ще се запазят. В тази насока определено влияние ще оказат различията в потребителското търсене, произлизащи от смяната на годишните времена. Всяко годишно време е свързано с определена структура на стоките, които се търсят, обусловена от специфичните потребности на хората за всеки сезон поотделно. Различните стоки имат различни цени. Както хранителните стоки, така и нехранителните стоки, които са обект на продажба, през зимния сезон относително са по-скъпи от стоките, които се търсят например през летния сезон. Оттук неминуемо се предизвиква относително увеличение на разходите за покупка на стоки, характерни за зимния сезон в сравнение с останалите сезони. Освен този фактор върху запазването на сезонните колебания влияние ще оказва и наличието на големи национални празници, както и уреждането на панаири, фестивали, конгреси и други тържества. Сезонните колебания в обема на стокооборота на дребно няма да бъдат преодолені и поради характера на работата в определени сектори на народното стопанство.

Освен в обема на стокооборота на дребно в периода на прехода от социализъм към комунизъм ще настъпят изменения и в сезонните колебания в търсенето на определени групи и видове стоки. За едни стоки сезонните колебания ще се преодоляват, а за други — ще се усилват.

Постепенно ще се намаляват различията в продажбите между отделните сезони на такива стоки, които имат сезонно производство, а тяхното търсене е целогодишно. Към тази група спадат редица селскостопански произведения, като пресни зеленчуци, пресни плодове, мляко, яйца и др. През периода на строителството на комунизма ще бъдат създадени условия за удължаване периода на производството и достигане на целогодишен цикъл на производство. В тази насока благоприятно влияние ще окаже масовото развитие на парниковото производство, на хладилното дело и пр. Освен това с развитието и усъвършенствуването на материално-техническата база на търговията, с изграждането на плодохранилища и зеленчукохранилища, на складове-хладилници и пр. ще се удължи периодът както на съхраняването, така и на продажбите на тези стоки.

В противовес на това за редица други стоки сезонните различия в продажбите ще се увеличат. Това се отнася главно до стоките, търсенето на които се обуславя от измененията на годишните времена. С увеличаване на покупателната способност на населението все повече ще се увеличава търсенето на стоки, които са типични и специфични за съответния годишен сезон. Все повече ще намалява търсенето на стоки, подходящи за повече сезони. Сезонните различия в търсенето на тези стоки ще се подсилват и от измененията в социалистическата мода, която ще се разпростира и обхваща все по-голям кръг от стоки — не само облеклото, но и жилищното обзавеждане, стоките за задоволяване на културни и спортни нужди, транспортните средства и пр.

3. ОРГАНИЗАЦИЯ НА СЪСТАВЯНЕТО НА ПЛАНА ЗА СТОКООБОРОТА НА ДРЕБНО

Задачи на плана за стокооборота на дребно. В зависимост от мястото, което заема планът за стокооборота на дребно в народно-стопанския план, се определят и неговите задачи. Една от най-важните задачи на плана за стокооборота на дребно е да осигури възможно най-пълно задоволяване на нуждите на населението. Това налага при съставянето на плана да се държи точна сметка за потребителското търсене и за измененията в покупателната способност на населението.

Планът за стокооборота на дребно освен това трябва така да се съгласува с производствената програма на промишлеността и на селското стопанство, че да съдействува за бързото и пълно реализиране на продукцията, за увеличаване на производството и за изменяване на неговия асортимент и качество съобразно с нуждите на населението. Изпълнението на тази задача е важно условие да не се допуска производство на лошокачествени стоки, както и на стоки, които не се търсят от населението. По такъв начин се допринася за водене на борба срещу натрупването на свръхнормативни стокови запаси в търговията.

Планирането на стокооборота на дребно изпълнява важни задачи и по отношение на по-тясното свързване и сближаване на града със селото. Това изисква при съставянето на плана да се държи сметка за дълбоките социаликономически изменения, които се извършват както в града, така и в селото и въз основа на които произлизат повишените изисквания към нашата търговия. Тези изменения налагат по-бързо развитие на стокооборота в селото, отколкото в града. Те отразяват процеса на преодоляване на изостаналостта на селското стопанство. Задачата на плана за стокооборота е посредством доближаване на стоковите асортименти в селото до тези в града да се съдействува за приближаване на уривена на живота на селяните до този на работниците.

Планът за стокооборота на дребно трябва да се съставя така, че да отрази правилно икономическите връзки и взаимоотношения

между отделните райони и да стимулира развитието на тези отрасли, за които има благоприятни условия.

Планът за стокооборота на дребно посредством мобилизирането на стоковите ресурси и поставянето им в правилно съотношение с покупателните фондове на населението си поставя редица важни задачи, свързани с ускоряването на оборота, с укрепването на финансите, със заздравяването на лева, с регулирането на паричното обръщение и др.

Голямата важност на тези задачи изисква от органите на планирането да обърнат сериозно внимание на съставянето на плана за стокооборота на дребно, да изучат основни икономиката на страната, да не допускат в никакъв случай съставянето на нереални планове.

Показатели, по които се съставя планът за стокооборота на дребно. Основните показатели, по които се съставя планът за стокооборота на дребно, са следните: план за продажбите на стоките; план за стоковите запаси (който включва планирането на началните стокови запаси и планирането на крайните стокови запаси); план за постъпването на стоките. Необходимо е да се изясни в общи линии съдържанието на тези показатели.

План за продажбите на стоките. Планирането на стокооборота на дребно трябва да започне със съставяне на плана за продажбите на стоките. Този план се съставя отделно за общия обем на стокооборота на дребно (т. е. общата сума на продажбите, изразена в парична сума) и отделно за групово-асортиментната структура на продажбите (т. е. продажбите по групи стоки).

Планът за продажбите отразява процеса на реализацията на стоките, т. е. сменяване на стоковата форма на обществения продукт с паричната форма (С — П). С продажбата на стоките се реализира и тяхната стойност, в която е включен и продуктът за обществото. Това дава възможност да се възстановят изразходваните средства за производството и работната сила на труженниците на социалистическото общество, да се осигурят трудещите се със стоки според количеството и качеството на вложения труд и да се реализира създаденият в производството продукт за обществото.

Възстановяването на изразходваните средства за производство и на работната сила е условие за непрекъснато възобновяване на производствения процес, а получаването на продукта за обществото е предпоставка за увеличаване на натрупванията, необходими за разширяване на производството, за капитално строителство, за културно-битови цели и за създаване на фондове за обществени резерви и за осигуряване. Затова с продажбите на стоките не само се завършва цикълът на производствения процес, но се създават и условия за неговото възобновяване в по-широки мащаби.

Основната част на обществения продукт, преди да бъде потребен, минава през каналите на търговията. Чрез плана за продажбите се установяват правилни връзки и съотношения между производството и потреблението.

При капитализма на базата на основното противоречие между обществения характер на производството и частното присвояване на средствата за производство и на продуктите на труда се проявява в антагонистична форма противоречието между производството и потреблението. Корените на това противоречие лежат в стремежа на капиталистите да увеличат своите печалби посредством увеличаване на производството, намаляване на работната заплата и увеличаване на цените на стоките. Това води до намаляване на покупателната способност на трудещите се, до тяхното относително и абсолютно обедняване. По този начин те не са в състояние да изкупят произведените стоки, въпреки че нуждите им не са задоволени. Това съкращава възможностите за намиране на пазари и пласмент на продукцията, затруднява реализацията на стоките, които се натрупват в огромни количества, забавя тяхното обръщение и предизвиква кризи от свръхпроизводството и хаос и анархия в целия стопански живот.

В социалистическото стопанство, където е установена обществената собственост върху средствата за производство и продуктите на труда, са отстранени възможностите за кризи и депресии и липсват условия за проявяване на противоречието между производството и потреблението. Планирането на продажбите на стоките дава реален израз за съгласуване на производствените възможности на страната с нуждите на потреблението. При социализма липсва капиталистическият присвояване и трудещите се получават своите доходи съобразно със социалистическия принцип според количеството и качеството на вложения труд. Съобразно с растежа на производството това осигурява съответно увеличаване на покупателната способност на населението, което в крайна сметка води до поставяне в правилни съотношения и съгласуваност на стоковия с покупателния фонд. Тази съгласуваност е предпоставка за създаване на благоприятни условия за реализация на стоките и за по-нататъшното изпълнение на плана за продажбите. Тя се обуславя само от качеството на работата на производствените и на търговските предприятия. При изучаване на потребителското търсене се постига съгласуваност между производството, продажбите и потреблението не само за общите обеми и количества, но и за асортиментната структура, за качеството, за сроковете на производството и за продажбите и разпределението на стоките по отделни райони. Поради тези причини планът за продажбите е основен, най-важен план за търговските организации. Това обаче съвсем не означава, че трябва да се подценява планирането на останалите показатели за стокооборота на дребно — стоковите запаси и постъпването на стоките.

План за стоковите запаси. Стоките се намират във формата на стоков запас от момента, когато те излизат от сферата на производството и постъпват в сферата на стоковото обръщение, до момента на тяхното излизане от сферата на стоковото обръщение и постъпването им в сферата на потреблението.

Планирането на стоковите запаси има голямо значение за правилното организиране и развитие на търговията. Посредством тяхното планиране търговските предприятия имат възможност да си осигурят необходимите стокови запаси в техните нормални размери, т. е. такива размери, които да са достатъчни за непрекъснатото задоволяване на нуждите на населението. Планирането дава възможност на търговските организации правилно да организират своята работа с оглед да не допуснат натрупване (залежаване) на едни стоки или недостиг от други стоки. Планирането спомага временно допуснатите отклонения от нормалните размери на стоковите запаси своевременно да бъдат отстранени. За тази цел планирането трябва да става въз основа на специално установени нормативи за стоковите запаси по отделни стокови групи, както и по отделни търговски системи и организации. Планирането на стоковите запаси има голямо значение за правилното организиране и водене на борба за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства в търговията и на тая основа за съкращаване на времето на стоковото обръщение.

Планът за стоковите запаси е една от важните предпоставки за съставяне на плана за строителството на нови складови помещения, както и за осигуряване на съхраняването на стоките в търговските бази, в организациите за търговия на едро и в мрежата за търговия на дребно. Планирането на стоковите запаси е основа и за съставянето на плана за собствените и за заетите (чужди) оборотни средства. Стоковите загуби до голяма степен се обуславят от размера на стоковите запаси и от продължителността на тяхното съхраняване, което дава отражение на плана за разходите за обръщение. Това налага след съставянето на плана за продажбите да се съставя и план за стоковите запаси.

План за постъплението на стоките. Докато при планирането на продажбите търговските организации и предприятия се явяват в качеството си на продавачи, с плана за постъплението се изразява тяхната дейност като купувачи, доставчици на стоки за стокооборота на дребно. Планът за постъплението на стоките отразява смяната на общественния продукт от парична форма в стокова форма (П—С). Постъплението на стоките е материална основа за стокооборота, защото, без да постъпват стоки в търговията, е немислима каквато и да било продажба. Без постъпление на стоки няма стокооборот, няма редовно и непрекъснато снабдяване на населението.

Планът за постъплението на стоки зависи от плана за продажбите и от изменението на стоковите запаси. Планирането на постъплението на стоките има много тясна връзка с плана за продажбите. То трябва да съответствува по количество, асортимент, качество и срокове на плана за продажбите. Само при тези условия се осигурява непрекъснатост и ритмичност в снабдяването на трудещите се съобразно с техните нужди.

При планирането на постъпленieto на стоките трябва да се държи сметка за балансовата връзка, която съществува между отделните показатели на плана на стокооборота на дребно. Тази връзка се изразява чрез следното уравнение: $Z_n + П = C + Z_k$, където:

Z_n е начални стокови запаси;

$П$ — постъпление на стоки;

C — продажба на стоки;

Z_k — крайни стокови запаси.

За стоките, които в процеса на обръщението дават фири и загуби ($Л$), при установяването на балансовата връзка между показателите на плана за стокооборота на дребно трябва да се държи сметка и за тях. При това положение формулата за балансовата връзка следва да включи и този момент и добива следния вид: $Z_n + П = C + Л + Z_k$.

За да се отрази правилно тази връзка, се налага всички показатели да се планират по съпоставими цени. Възприето е тези показатели да се планират по продажни цени на дребно.

Предпоставки за съставяне на плана за стокооборота на дребно. За съставянето на плана за стокооборота на дребно се запазват в сила общите предпоставки за планирането на търговията, а именно: а) директивата на партията и правителството и директивните указания на висшестоящите звена; б) анализът на стопанската дейност; в) социаликономическите показатели на района; г) използването на балансовия метод, на технико-икономическите разчети и на технико-икономическите нормативи; д) проектопланове на подведомствените звена; е) изучаването на опита на челните предприятия и пр.

Не всички изброени предпоставки и техните елементи имат еднакво значение за планирането на стокооборота на дребно. Така за планирането на обема на стокооборота на дребно особено значение имат следните предпоставки: а) данните за покупателния фонд на населението, който ще се използва за покупка на стоки от държавната и от кооперативната търговска мрежа и от заведенията за обществено хранене, и б) данните за продажбите на организации, учреждения и предприятия от търговията на дребно.

За планирането на продажбите по групово-асортиментната структура особено значение имат данните от изучаването на потребителското търсене на стоки от страна на населението и от организациите, учрежденията и предприятията.

Планирането на стоките изисква предварително определяне на планови нормативи за стокови запаси в дни.

Планирането на постъпленieto на стоките е свързано с установяването на нормативите за фири на стоки, а също така и с уточняването на надценката в общественото хранене и на обема на услугите, които по изключение се включват в стокооборота на дребно.

При планирането на всички показатели особено значение придобива анализът за изпълнението на плана за предплановия период

При планирането на стокооборота на дребно също така широко се прилага балансовият метод. Използуването на този метод намира конкретен израз в съставянето на следните баланси: а) баланс за паричните доходи и разходи на населението като средство за установяване на покупателния фонд; б) материални баланси, чрез които се установяват количеството стоки, които е в състояние да отдели народното стопанство за задоволяване на потребностите на населението чрез системата на търговията; в) стокови баланси, чрез които се установява връзката между продажбите и постъпленията на стоките и стоковите запаси.

Поради особеното значение на тези предпоставки съответно в учебника е отделено по-широко място. Особено в по-голям обем е застъпен материалът за анализа по изпълнението на плана за стокооборота на дребно.

Ред за съставяне на плана за стокооборота на дребно. Планът за стокооборота на дребно от страна на Министерството на вътрешната търговия, на търговските предприятия и на магазините се съставя на два етапа:

Съставяне на проектоплан, т. е. на план-заявка от съответните звена — това е първият етап. Този проектоплан се съставя въз основа на директивата на партията и правителството и на директивните указания на висшестоящите звена, като се използват широко данни от всички възможни източници и предпоставки. Проектопланът по своята същност се явява предварително планово предложение на низовите предприятия и звена. Чрез него се изразява инициативата на масите, на изпълнителите на плана. Затова при неговото съставяне следва да се привлече целият колектив от търговски работници и особено отличниците и челниците в търговията.

Проектоплановете за стокооборота на дребно, съответно коригирани и обобщени, се представят от Министерството на вътрешната търговия на Държавния комитет по планиране. Държавният комитет по планиране от своя страна на основата на проектоплановете на министерствата и на окръжните народни съвети разработва плана за търговията, съответно свързан с проекта на единния народностопански план, който внася за утвърждаване от Министерския съвет, респективно от Народното събрание.

След утвърждаването на плана започва вторият етап. Работата през този етап се състои в следното: на основата на утвърдените показатели на Министерския съвет, респективно на висшестоящите органи, търговските предприятия разработват разгърнат цялостен план за стокооборота на дребно по всички негови показатели, съставят план за организационно-техническите мероприятия, които следва да се проведат за осигуряване на изпълнението на плана.

Необходимо е да се отбележи, че планът за стокооборота на дребно не се утвърждава по всички показатели, а само по някои най-важни и основни показатели.

Съгласно изискванията на новата система на ръководство и планиране на народното стопанство значително е намален броят на показателите, които се утвърждават от висшестоящите организации и ведомства. Това създава условия за разгръщане инициативата на ръководствата и колективите на търговските организации и предприятия.

Независимо от това, че планът за стокооборота на дребно не се утвърждава по всички показатели, при всички случаи е наложително както при съставянето на проектоплана, така и при съставянето на окончателния план той да се разработва по всички показатели. Тази необходимост произлиза от следното:

а. Показателите, които се утвърждават, могат да бъдат обосновани само на базата на цялостно разработен план за стокооборота на дребно по всички негови показатели.

б. Само на основа на цялостно съставен план за стокооборота на дребно е възможно правилно да се организира работата за неговото изпълнение.

Затова в учебника се предвижда да се изучи методологията на планирането на всички показатели независимо дали те се утвърждават, или не се утвърждават.

4. ПЛАНИРАНЕ НА ПРОДАЖБИТЕ НА СТОКИ В ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО

Планиране на общия обем на стокооборота на дребно

Обща постановка. Правилното съставяне на плана за продажбите на стоки от търговията на дребно има голямо значение за повишаване на активната роля на търговията върху производството, за насочване на неговото развитие съобразно с потребностите на населението и за организирането на нови производства.

Планът за продажбите е и предпоставка не само за възможно най-пълно задоволяване на потребностите на трудещите се от стоки, но и за оказване на активно влияние върху потреблението и в зависимост от състоянието на производството за насочване на потребителите към едни стоки за сметка на други, за внедряване на нови вкусове и изисквания, за преустройство на бита на трудещите се на социалистически начала.

Планът за продажбите изразява съдържанието и крайните цели на търговската дейност. Въз основа на него се планират останалите показатели на стокооборота на дребно — стоковите запаси и постъпването на стоките в търговията на дребно. Въз основа на плана за продажбите се планират и редица показатели на търговско-финансовия план — материално-техническата база, трудът и работната заплата, разходите за обръщение и финансите в търговията на дребно. Затова от правилното планиране на продажбите се обуславя и правилното планиране на редица други важни дейности в търговията на дребно.

Това изисква съставянето на търговско-финансовия план да започне именно с планирането на продажбите на стоки от търговията на дребно.

Планът за продажбите на стоките от своя страна се съставя по следните основни показатели :

а) план за общия обем на стокооборота на дребно, т. е. план за общия обем на продажбите ;

б) план за групово-асортиментната структура на продажбите, т. е. план за продажбите по групи и по-важни видове стоки.

Методологически правилно е най-напред да се състави план за общия обем на стокооборота на дребно, а след това въз основа на него да се планира групово-асортиментната структура на продажбите

Планът за обема на стокооборота на дребно изразява общата сума на продажбите на стоки чрез търговската мрежа и чрез заведенията за обществено хранене,

В общия обем на стокооборота на дребно се включват сумите от всички продажби, които ще се извършат от търговията на дребно през планирания период : а) на населението и б) на организациите, учрежденията и предприятията за храна на обслужваните от тях лица и за домакински нужди и текущ ремонт.

Планирането на общия обем на стокооборота на дребно за търговското предприятие и за магазина има известни методологически особености и различия от планирането в района, респективно в окръга или селището. Също така и планирането на обема на стокооборота на дребно в района (окръга, селището) се различава от планирането в мащаба на републиката. Тези различия, на които ще се спрем по-нататък, налагат да се изучи подробно планирането на общия обем на стокооборота на дребно в следната последователност : планиране на обема на стокооборота на дребно общо за страната ; планиране на обема на стокооборота на дребно в района (окръга, селището) ; планиране на обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие и в магазина.

Планиране на обема на стокооборота на дребно общо за страната. За да се определи точно обемът на стокооборота на дребно общо за републиката, са необходими : а) данни за покупателния фонд на населението и б) данни за обема на продажбите, които ще се извършат от предприятията на търговската мрежа на дребно и от заведенията за обществено хранене на организации, учреждения и предприятия.

Покупателният фонд, както вече е известно, е тази част от паричните доходи на населението, която то отделя за покупка на стоки. Той се установява посредством съставянето на баланса за паричните доходи и разходи на населението. Със своите парични средства населението обаче купува стоки не само от държавната и кооперативната търговска мрежа и от заведенията за обществено хранене, но и от трудово-кооперативните земеделски стопанства било чрез кооперативните пазари, било чрез специалните магазини на ТКЗС. Необходимо е с покупките, които населението извършва от ТКЗС.

да се намали общият обем на покупателния фонд. По такъв начин ще се установи само тази част от покупателния фонд, която населението ще реализира чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене. Тя по същество определя обема на покупките, които населението ще извърши през плановия период от държавната и кооперативната търговска мрежа и от заведенията за обществено хранене. Затова тя следва изцяло да се включи в обема на стокооборота на дребно.

Пример. Да допуснем, че общата сума на паричните доходи на населението в страната през планирания период е установена на 3270 млн. лв. От тази сума 726 млн. лв. са нестокови разходи и прираст на спестовните влогове, а остатъкът от 2544 млн. лв. е покупателният фонд на населението. От общата сума на покупателния фонд 2488 млн. лв. се реализират чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене, а останалата част от 56 млн. лв. са покупки, които населението ще направи от ТКЗС. При това положение в общия обем на стокооборота на дребно се включват 2488 млн. лв., т. е. цялата сума от покупателния фонд, която се планира да се реализира чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене.

Не бива да се допуска тази част от покупателния фонд, която ще се реализира чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене (в дадения пример 2488 млн. лв.) да се включи в обема на стокооборота на дребно с по-голяма сума, защото населението през планирания период фактически няма да разполага с повече парични средства за покупка на стоки и по същество планът за стокооборота ще бъде увеличен и нереален. Това ще предизвика планирането на по-големи количества стокови фондове, което ще доведе до натрупване на големи количества стокови запаси в търговското предприятие, а оттам до финансови и други затруднения.

Погрешно ще бъде също така тази част от покупателния фонд да се включи в обема на стокооборота на дребно и с по-малка сума, защото населението през планирания период фактически ще разполага с по-голям размер парични средства за купуване на стоки и установеният план ще бъде намален, т. е. ще бъде също така нереален. Това ще предизвика планирането и на по-малки количества стокови фондове, което ще доведе до недостиг на стоки, до прекъсване в търговията и до незадоволяване на потребителското търсене. В случаите, когато планът е намален, може да се предизвика демобилизиране в работата на търговските предприятия. Възможно е част от планирания покупателен фонд да бъде реализиран за сметка на нестокови разходи и услуги или да бъде насочен към увеличаване на спестяванията. Не е изключено обаче тази част от покупателния фонд, която не е реализирана срещу стоки, да остане под формата на натрупани налични пари у населението, което е вредно за народното стопанство. Плановият характер на народното стопан-

ство у нас не допуска в това отношение големи отклонения. При капитализма обаче диспропорции от такъв характер често се проявяват. Натрупаните излишни парични средства, особено когато те са неправилно разпределени между отделните групи от населението, са в състояние да създадат смущения в развитието на търговията. Те могат да се появят внезапно и масово на пазара при временни затруднения в народното стопанство. Тези излишни парични средства водят до изменения на съотношението между стоките фондове и покупателните фондове и с това създават възможности за появата на инфлационни процеси, за нарушаване на ритмичността на паричното обръщение и за внасяне на елементи на нестабилност във валутата. Тези парични средства пречат за правилното провеждане на ценвата политика и в определени моменти се насочват към най-дефицитните стоки, като с това предизвикват изчерпването и прекъсването на търговията и незадоволяване на нуждите на населението с тези стоки. Поради тези съображения покупателният фонд, предвиден да се реализира чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене, се включва с цялата сума в обема на стокооборота на дребно.

В нашата страна покупателният фонд участва с около 92—93% в обема на стокооборота на дребно. Това означава, че от правилното установяване на покупателния фонд, предназначен за реализиране чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведенията за обществено хранене, зависи и правилното планиране на общия обем на стокооборота на дребно.

При установяването на общия обем на стокооборота на дребно общо за републиката най-напред се съставя проектноплан, като се изхожда от стокния фонд. По такъв начин се определя възможният обем от стоки за продажба. На тази основа се поставя задача да се планира съответен покупателен фонд. По такъв начин търговските предприятия се стимулират за максимално разгръщане на стокооборота съобразно със стокните ресурси. В зависимост от обема на тези ресурси се предвиждат и парични средства за населението. По такъв начин винаги когато държавата е в състояние да осигури стоки, които се търсят от населението, следва да се осигурят и съответните парични средства на населението, с които то да купи тези стоки. Този начин на планиране обезпечава необходимата връзка между стокния и покупателния фонд.

Ако държавните и кооперативните предприятия за търговия на дребно продаваха само на населението, в такъв случай обемът на покупателния фонд щеше да съвпадне напълно с плаща за общия обем на стокооборота на дребно. На практика обаче търговските предприятия продават не само на населението, но и на държавни, кооперативни и обществени организации, учреждения и предприятия. Тези продажби увеличават обема на стокооборота на дребно на търговските предприятия и трябва да се вземат под внимание при планирането.

Продажбите на държавните, кооперативните и обществените организации, учреждения и предприятия заемат сравнително малка част от обема на стокооборота на дребно. Установяването им обаче има голямо значение за реалното определяне на общия обем на стокооборота и за планирането на съответно стоково покритие. При планирането на тези продажби трябва особено да се внимава, защото има голяма опасност част от стоковия фонд за населението да бъде изкупен с бюджетни средства и по такъв начин да се затрудни снабдяването на трудещите се. На практика и сега редица търговски организации за търговия на дребно изпълняват и произвеждат своите планове за сметка на продажбите на бюджетни ведомства и организации.

За да не се допуска отклоняване на стокови фондове за населението за сметка на бюджетни средства, Министерският съвет чрез финансовите планове на ведомствата ограничава средствата, предназначени за такива цели. Освен това Министерството на вътрешната търговия утвърждава списъка на стоките, които поради своето значение за потребителите е забранено да се продават на бюджетни организации, учреждения и предприятия. За да не се допускат грешки и да се осигури правилна отчетност на тези продажби, ведомствата и учрежденията имат право да купуват необходимите им стоки от специално определени магазини, които са известни под наименованието ведомствени магазини. Не се ограничават само продажбите на някои видове промишлени стоки, търсенето на които се определя от особени нужди, каквито са например спортните артикули и други такива. Сумата на тези продажби обаче се включва в общия лимит за ведомството или учреждениято.

Продажбите на хранителни стоки на организации, учреждения и предприятия се определят в зависимост от броя на лицата, които са прикрепени към тях за снабдяване, и от установените по съответния бюджет средства.

Обемът на промишлените стоки — мебели, канцеларски принадлежности, инвентар и др., които търговските организации на дребно следва да продават на държавни кооперативни и обществени организации, учреждения и предприятия, се определя въз основа на следните предпоставки: а) стоките се отпускат само за домакински нужди и за текущ ремонт, но не и за производствено потребление и за капитално строителство; б) размера на определените в техния бюджет средства; в) заявките на съответните организации, учреждения и предприятия; г) възможностите на народното стопанство; д) степента на задоволеността на нуждите на населението общо и по отделни стоки.

Когато са известни данните за покупателния фонд на населението и за продажбите на държавни, кооперативни и обществени организации, учреждения и предприятия, въпросът за определянето на обема на стокооборота на дребно общо за републиката се улеснява. Ако използваме данните за покупателния фонд и ако приемем условно, че продажбите на държавни, кооперативни и обще-

ствени организации са установени в размер на 195 млн. лв., в такъв случай обемът на стокооборота на дребно общо за републиката се установява посредством използването на следната таблица :

Определяне обема на стокооборота на дребно общо за страната
(в млн. лв.)

№	Показатели	План
1	Парични доходи на населението	3270
2	Нестокови разходи и спестявания	726
3	Покупателен фонд (1—2) От него :	2544
	а) за държавната и кооперативната търговска мрежа и за заведенията за обществено хранене	2488
	б) за покупка на стоки от ТКЗС	56
4	Продажби на държавни, кооперативни и обществени организации, учреждения и предприятия	195
5	Обем на стокооборота на дребно общо за страната (т. За + т. 4)	2683

Така установеният обем на стокооборота общо за републиката на базата на покупателния фонд на населението и на продажбите на държавни, кооперативни и обществени организации, учреждения и предприятия дава възможност правилно да се установи и съответното стоково покритие, необходимо за задоволяване на нуждите на населението, както и стоковото покритие за бюджетните организации, учреждения и предприятия, необходимо за техните домакински нужди.

✓ Разпределение на плана за обема на стокооборота на дребно общо за страната по състав, тримесечие, ведомства и окръзи.
След като се установи планът за обема на стокооборота на дребно общо за страната, този план трябва съответно да бъде разпределен в следната последователност :

а. Най-напред планът за обема на стокооборота на дребно общо за страната се разпределя по състав между предприятията на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене.

б. След това така установените обеми за търговската мрежа и за заведенията за обществено хранене се разпределят по тримесечия.

в. По-нататък установените обеми по състав и по тримесечия се разпределят по министерства и ведомства.

г. Най-после установеният обем за стокооборота на дребно се разпределя по окръзи.

Тук ще се спрем на някои основни принципни положения, които следва да се вземат под внимание при разпределяне на плана за обема на стокооборота на дребно общо за страната.

Плановете за обема на стокооборота на мрежата за търговия на дребно и на заведенията за обществено хранене се намират във

взаимна връзка и си оказват взаимно въздействие. Затова тези планове трябва да бъдат съставени в рамките на установения вече обем за стокооборота на дребно общо за страната.

За да се извърши правилно разпределение на обема на стокооборота на дребно общо за страната и да се установят с възможната най-голяма точност плановете за стокооборота на дребно и на търговската мрежа, и на общественото хранене, трябва да се имат пред вид редица предпоставки. Най-напред трябва да се направи анализ на стокооборота на предприятията на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене през миналите (отчетните) периоди и особено през текущия период, който е най-близък до планирания. Въз основа на анализ трябва да бъдат разкрити следните основни моменти: а) постигнатото ниво в развитието на предприятията от търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене; б) съотношението и относителният дял на търговската мрежа и заведенията за обществено хранене в общия обем на стокооборота на дребно; в) тенденциите в развитието и степента на изменението в съотношението между търговската мрежа и общественото хранене; г) причините и факторите, които са оказвали влияние върху развитието на търговската мрежа и общественото хранене.

Не бива обаче да се допуска обемът на стокооборота на дребно да се разпределя само въз основа на данните от анализа. Трябва да се вземат под внимание и други предпоставки, каквито са измененията в икономиката на страната и задачите, които се поставят пред търговската мрежа и общественото хранене през планирания период. В това отношение трябва да се държи сметка за степента на новото строителство и възлчването на населението в промишлеността, транспорта, търговията и пр. Колкото степента на строителството е по-голяма и колкото обхващането на населението в производството е по-високо, толкова повече се увеличава ролята на общественото хранене. Състоянието и възможностите на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене да обслужват потребителите е също така важен фактор за развитието на тези дейности. Не бива да се допуска създадените през текущия период съотношения между търговската мрежа и общественото хранене да се пренасят и през плановия период. Неправилно е също така разпределението да се извърши механически. При условията на социалистическото развитие на нашето народно стопанство се очертават все по-ярко условията, които обуславят по-бързото развитие на общественото хранене, отколкото на търговската мрежа. Задачата при планирането е да се установи степента на темповете в развитието на тези основни дейности в стокооборота на дребно.

При разпределението на общия обем на стокооборота на дребно голямо значение има ползуването на проектопланове на съответните министерства, ведомства и окръжни народни съвети. Чрез тези проекти се откриват конкретните условия и възможности на предприятията от търговската мрежа и на заведенията за обществено

хранене. Тези проектопланове обаче трябва да бъдат задълбочено анализирани и да бъдат коригирани с оглед да се отрази в тях влиянието и на тези фактори, които не са били известни или не са взети под внимание при съставянето на проектоплановете.

Плановата сума на стокооборота на предприятията от търговската мрежа на дребно и на заведенията за обществено хранене трябва да се равнява на общата сума на стокооборота на дребно за републиката. Това обаче съвсем не означава, че след като е установен планът за стокооборота на дребно на общественото хранене, е допустимо планът за търговската мрежа да се намери по механичен път като разлика. Не бива да се допуска и обратното положение — планът за общественото хранене да се установи като разлика между обема на стокооборота за страната и обема на стокооборота за търговската мрежа на дребно. Правилно е да се търсят резерви както за развитието на търговската мрежа, така и за развитието на общественото хранене. Това предполага да се съставят предварително самостоятелни планове за тези два отрасли на стокооборота на дребно. След това тези предварителни проекти да се коригират и уточнят в рамките на общия обем на стокооборота на дребно за републиката.

При разпределението на стокооборота на дребно по тримесечия най-напред трябва да се анализират данните за текущата и за предходната година. Този анализ ще спомогне да се разкрие относителният дял на стокооборота по тримесечия в общия годишен стокооборот, а също така и да се очертаят тенденциите и закономерностите в развитието на стокооборота на дребно по тримесечия.

В развитието на стокооборота на дребно по тримесечия в нашата страна са характерни редица особености. Така общият обем на стокооборота на дребно бележи непрекъснато увеличение от тримесечие в тримесечие. Най-голям е обемът на стокооборота през четвъртото тримесечие, а най-малък — през първото тримесечие.

Динамиката на стокооборота на мрежата за търговия на дребно по тримесечия не съвпада с динамиката на стокооборота на общественото хранене. Тези особености трябва да се вземат под внимание при разпределението на стокооборота по тримесечия:

Освен това тук трябва да се държи сметка и за измененията, които ще настъпят във влиянието на факторите, обуславящи сезонните особености и изменения на стокооборота.

В това отношение следва да се отчетат измененията, които ще настъпят във факторите, обуславящи сезонните колебания в стокооборота на дребно поради сезонния характер на производството. Трябва да се вземе под внимание до каква степен през планирания период се създават условия за продължаване на срока на производството и на срока на потреблението на стоките, които имат сезонно производство и постоянно търсене. Тук спадат предимно селскостопанските произведения, които са лесно разваляеми — зеленчуци, плодове, мляко и др. По отношение на тях трябва да се

отчете и до каква степен през планирания период ще се вземат мерки за форсиране и забавяне на производството посредством внедряването на парникови култури или култури под стъкло, етапното засаждане на разсадите, подбор на ранни и късни сортове и пр. Във връзка с удължаване на сроковете на потреблението трябва да се държи сметка за създаването на нови зеленчукови и плодови хранилища и др.

Особено голямо внимание трябва да се обърне на измененията, които ще настъпят във факторите, които обуславят сезонния характер на търсенето. Задачата е да се отчетат по възможност най-пълно тези фактори с оглед чрез плана по тримесечия да се осигури цялостното задоволяване на нуждите на населението през всички сезони на годината. За тази цел най-напред трябва да се проследи изменението на покупателния фонд по тримесечия. Това налага балансът за паричните доходи и разходи на населението да се съставя и по тримесечия. Ако този баланс не се съставя по тримесечия, за да се даде оценка на измененията в покупателния фонд, се налага да се използват и проучат основните доходи на населението. Особено важно е да се проследи движението на фонда на работната заплата, който е основен доход на градското население, а също така и движението на паричните доходи, които селското население получава от ТКЗС и от продадена селскостопанска продукция. Тези данни, получени по тримесечия, създават условия за приблизително установяване и на движението на покупателния фонд. След това трябва да се проучат измененията, които ще настъпят през планирания период поради сезонното движение на населението, сезонното изменение в потреблението, обичайните сезонни запасявания на населението, търсенията в навечерието на големите национални и революционни празници и др. Освен това трябва да се държи сметка и за измененията, които ще настъпят в кооперативните пазари, което влияе също така и на развитието на търговската мрежа и на общественото хранене.

При разпределението на стокооборота по тримесечия трябва винаги сумата на обемите на стокооборота както за търговската мрежа, така и за общественото хранене да съвпада с общата сума на годишния стокооборот.

Разпределението на стокооборота на дребно по министерства и ведомства е сравнително по-сложен процес. За всяко министерство и ведомство трябва да се установи план не само за общия обем на стокооборота на дребно, но и отделно план за стокооборота на мрежата за търговия на дребно и за стокооборота на общественото хранене, а след това всички тези планове трябва да се разпределят по тримесечия. Въпреки тази сложност планирането по ведомства е необходимо, защото чрез него се дава адресен характер на плана и всяко министерство и ведомство има възможност да се запознае предварително и конкретно със задачите, които има да изпълнява през планирания период.

От гледна точка на практически удобства при планирането на стокооборота по ведомства следва да се спазва следната последователност: а) най-напред се разпределя годишният план за обема на стокооборота на дребно на търговската мрежа и на мрежата за обществено хранене; б) след това в рамките на установените годишни данни се планира обемът на стокооборота на търговската мрежа и на общественото хранене по тримесечия.

При съставянето на плана по ведомства следва да се държи сметка за задачите, които стоят пред всяко едно ведомство във връзка с обслужването на трудещите се, заети в различните участъци на народното стопанство, и за особеностите на икономиката на различните участъци в народното стопанство, обслужвани от едно или друго министерство или ведомство.

В нашата страна има редица министерства и ведомства, които се занимават със стокооборота на дребно. Основната част от стокооборота на дребно обаче се реализира чрез системата на Министерството на вътрешната търговия и чрез системата на Централния кооперативен съюз. Мястото на останалите министерства и ведомства е доста ограничено и обикновено специализирано за определени стокови групи или търговски дейности. Така например стокооборотът на дребно на Комитета по културата обхваща търговията с печатни произведения, а Министерството на народното здраве и социалните грижи обхваща търговията с лекарства и лечебни произведения. Тези особености трябва да се вземат под внимание при разпределението на обема на стокооборота между отделните ведомства, като се съобрази разпределението на обема с планираните продажби на определени стокови групи.

Министерството на търговията със своите предприятия обслужва главно градското население, а Централният кооперативен съюз (с изключение на Наркооп) обслужва селското население. При разпределението на стокооборота на дребно между двете ведомства трябва да се вземат под внимание тези обстоятелства. Освен това стокооборотът на дребно трябва да се разпределя между отделните ведомства и въз основа на задълбочено проучване на следните данни: а) разпределението на покупателния фонд между града и селото; б) задачите, които се поставят за осигуряване напълно както на растящите нужди на градското население, така и на селското население; в) значението на обслужваните от министерствата и ведомствата отрасли. Работниците и служителите във водещите отрасли на народното стопанство имат сравнително високи парични доходи и висока покупателна способност. Освен това осигуряването на трудещите се с редовно снабдяване обезпечава нормална работа на тези отрасли.

При разпределението на плана по ведомства трябва да се държи сметка и за възможностите на тези ведомства. Затова трябва да се знае имат ли техните търговски организации достатъчна търговска мрежа (магазини, складове и др.), снабдена с необходимия тър-

говски инвентар, а освен това трябва да се използват данни и за наличието на квалифицирани търговски кадри.

Разпределението на плана по ведомства трябва да се извършва и в зависимост от изпълнението на плановите задачи и на качествените показатели на търговската дейност на отделните ведомства през предходния период.

Трябва да се проучат основно и проектопланове на съответните министерства и ведомства, а така също и проектопланове на Министерството на вътрешната търговия, което разработва проектоплана за стокооборота освен общо за страната и във ведомствен разрез, и в зависимост от техните предложения, съответно коригирани, да се извърши разпределението на стокооборота на дребно.

Сумата на плановете за стокооборота на дребно по министерства и ведомства (в това число за търговската мрежа и за общественото хранене) трябва да съответствува на общата сума на плана за обема на стокооборота на дребно, установен общо за страната.

След разпределението на годишния план за общия обем на стокооборота по министерства и ведомства се пристъпва към планирането на стокооборота на дребно (за търговската мрежа и за общественото хранене) за всяко министерство и ведомство и по тримесечия.

Освен общите указания, дадени по-горе, при планирането на стокооборота на дребно по тримесечия трябва да се има пред вид, че динамиката на различните министерства и ведомства е различна. Тези различия се обуславят от сезонните особености в търговията с различните видове стоки. Тези особености трябва да се открият и проучат и да се вземат под внимание при съставянето на тримесечните плановете. В крайна сметка общата сума на тримесечните плановете на всички ведомства за стокооборота на предприятията от търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене трябва да съвпада със сумата на тримесечните плановете, установени общо за страната.

При разпределянето на плана по окръзи следва да се спазва следната последователност: най-напред се съставят годишните плановете в окръжен разрез, а след това въз основа на тях се съставят и тримесечните плановете за обема на стокооборота на дребно, съответно разпределен за търговската мрежа и за общественото хранене.

Разпределението на плана за обема на стокооборота на дребно по окръзи изисква да се анализират данните за минали периоди и особено за текущия период. Въз основа на анализа следва да се установят мястото, което всеки окръг заема в реализацията на стокооборота на дребно, тенденциите в развитието на стокооборота по окръзи, причините и факторите, които са оказали влияние върху изпълнението на плана за отделните окръзи.

Трябва да се проучат и данните за социаликономическите показатели по отделни окръзи и особено данните за покупателния фонд

на населението и притегателната сила на окръга, т. е. притока на купувачи от други окръзи.

Разпределението на плана се обуславя и от перспективите в развитието на отделните окръзи, които се очертават главно във връзка с провеждането на новото строителство и социалистическата реконструкция на селото и града. В окръзи, в които се развива промишлеността или се провежда крупно строителство, също така бързо се увеличава стокооборотът на дребно.

Сравнително голям дял заема в стокооборота тези окръзи, при които преобладава градското население или в които има големи политически, културни и административни центрове. Върху размера на стокооборота оказва влияние и наличието на местни ресурси в различните окръзи.

При планирането на обема на стокооборота обязательно трябва да се вземат под внимание и проектопланове, които представят окръжните народни съвети. Сумата от обемите на стокооборота на всички окръзи трябва да съвпада с общата сума на стокооборота на дребно, установена за страната. При разпределението на окръжния план по тримесечия трябва да се изучи добре динамиката на стокооборота на дребно, която за различните окръзи е различна поради особености в икономиката или поради други причини.

Сумата от тримесечните планове на всеки окръг трябва да съвпада със сумата на годишния план на този окръг, а сумата от тримесечните планове на всички окръзи трябва да съвпада с общата сума на годишния и на тримесечния план, установени за страната.

Установеният начин за планиране на общия обем на стокооборота на дребно дава възможност да се разпредели планът и в социален разрез, т. е. да се установи каква част от стокооборота ще се реализира от държавния сектор и каква част от кооперативния сектор. Планираният обем за кооперативния сектор се получава, като се сумират плановете на ЦКС и плановете на Централния съвет на ТПК, които са единствените предпоставки на този сектор в търговията на дребно. Всички останали ведомства са представители на държавния сектор.

Планиране на обема на стокооборота на дребно в окръга (общината, селището). Планът за обема на стокооборота на дребно в окръга се съставя въз основа на същите принципни положения, които бяха изложени по-горе при планирането в народностопански мащаб. При планирането на обема на стокооборота на дребно в окръга обаче има известни особености, които трябва да се вземат под внимание. Те произлизат от това, че търговските предприятия в даден окръг продават стоки не само на населението от същия окръг, но и на купувачи от други окръзи. Също така и населението от даден окръг купува стоки не само от търговски организации в същия окръг, но и от търговски организации от други окръзи. Това налага при планиране на обема на стокооборота на дребно в окръга да се държи сметка и за внесените и изнесените парични средства на население-

то и в други окръзи. С това движение на паричните средства следва да се коригира сумата на покупателния фонд на окръга.

Освен това трябва да се държи сметка и за разпределението на паричните средства между града и селото, което има голямо значение за правилното разпределение на стокооборота на дребно между тях.

Определянето на величината на внесените парични средства от други окръзи и на изнесените парични средства в други окръзи (както и движението на паричните средства между селото и града) е свързано с известни трудности. Тези трудности произлизат от това, че движението на тези парични средства не се поддава на пряко отчитане, а те трябва да се установят въз основа на косвени данни.

За установяване на плановия размер на внесените и на изнесените парични средства в даден окръг могат да бъдат използвани данните за преводите на парични средства между населението, отразени в плановете на пощенските станции и на поделенията на ДСК и БНБ. За да бъдат сведенията точни, необходимо е тези данни да бъдат допълнени и с данни за внесените и изнесените от окръга парични средства на ръка. Тези данни могат да бъдат получени само по пътя на косвени проучвания и наблюдения.

Установените планови данни за внесените и изнесените парични средства следва да бъдат съпоставени с отчетните данни за минали периоди, особено с данни за разликата между внесените и изнесените парични средства в окръга. В това отношение най-лесно и най-удобно се определя тази разлика, като се съпоставят отчетните данни за покупателния фонд на населението (без покупки от ТКЗС) и за стокооборота на дребно (очистен от продажбите на организации, учреждения и предприятия). Когато отчетният покупателен фонд е по-малка величина от обема на стокооборота на населението, това означава, че съответна част от стокооборота е извършена за сметка на парични средства от други окръзи, а когато е по-голяма, показва, че съответната част от покупателния фонд е изнесена в други окръзи. За тази цел се препоръчва използването на следната форма:

(в млн. лв.)

Показател	Очаквано изпълнение	План	%
1. Покупателен фонд на населението от окръга	55,6	57,1	108,6
2. Сума на продадените стоки на населението (стокооборот на дребно без продажби на държавни, кооперативни и обществени организации, ведомства и предприятия)	57,0	58,3	108,0
3. Разлика между стокооборота на дребно и покупателния фонд (т. 2 — т. 1)	1,4	1,2	85,7
4. Процент на обхващането на покупателния фонд от стокооборота на дребно (т. 2 : т. 1)	102,6	102,1	—

Общо за страната разликите между внесените и изнесените по-купателни фондове за всички окръзи взаимно се елиминират и затова не се вземат под внимание при планиране на обема на стокооборота на дребно в народностопански мащаб. Каквато е сумата на внесените покупателни фондове от едни окръзи, такъв е и размерът на сумата на изнесените покупателни фондове от други окръзи. Поради тези причини, щом като от едни окръзи се внасят покупателни фондове, не може от други окръзи да не се изнасят. Затова в плановата практика по окръзи ще има случаи, при които не само сумата на стокооборота на дребно на населението ще превишава сумата на покупателния фонд, но и, обратно — сумата на покупателния фонд ще превишава сумата на стокооборота на дребно за населението.

При определяне на разликата между покупателния фонд и стокооборота на дребно трябва да се направи дълбок анализ на причините, които са предизвикали движението на покупателния фонд. Върху разместването на покупателния фонд оказват влияние следните групи фактори: 1 работата на търговските организации в окръга и притегателната сила на окръга.

Първата група фактори, свързани с работата на търговските организации в окръга, се обуславят от състоянието на търговията в окръга, т. е. от наличието на широк и устойчив асортимент висококачествени стоки, от ритмичното снабдяване на търговските организации със стоки съобразно с потребителското търсене, от наличието на добре разгъната търговска мрежа, от културното обслужване на купувачите и др. Тези фактори имат сравнително непостоянен характер. Тяхното изменение зависи изключително от мерките, които ще се проведат от търговските организации за подобряване на работата на търговския апарат. В окръзи, в които търговията се намира в лошо състояние, част от населението отклонява част от своя покупателен фонд за покупка на стоки от други окръзи, където обслужването е по-добро. С подобряване на състоянието на търговията в даден окръг ще се намалява значението на тези фактори и с това ще се намалява и сумата на отклонените покупателни фондове в други окръзи. Затова при установяване на разликата между покупателния фонд и стокооборота на дребно е необходимо да се направи анализ на състоянието на търговията в даден район и да се даде оценка на перспективите в нейното по-нататъшно развитие. В зависимост от степента на подобренията в търговията по отделни окръзи следва да се предвиди и съответно изменение в движението на покупателния фонд.

Втората група фактори, свързани с притегателната сила на окръга, не зависят от работата на търговските организации, а от мястото, което даден окръг заема, и от ролята, която има в народното стопанство. Окръзи, в които са разположени крупни промишлени и административни центрове, привличат купувачи и от други райони, защото в тези центрове непрекъснато пристигат командировани голям брой лица, които уреждат свои въпроси в администрацията, посетители-туристи и др. В такива центрове обикновено се

уреждат панаири, конференции и други съвещания. В райони, в които са разположени важни транспортни възли, също така има голямо движение на население от други райони. Курортните центрове привличат голям брой почиващи, които прекарват отпуските си в тях. В такива райони вносът на покупателния фонд е по-голям от износа. В тях се извършва стокооборот на по-голяма сума, отколкото е сумата на покупателния фонд. Влиянието на тези фактори има сравнително по-устойчив характер и задачата е да се направи сравнително най-точна сметка, за да се осигури редовно снабдяване със стоки не само на местното население, но и на това от останалите райони.

При планиране на обема на стокооборота на дребно в окръга е необходимо да се направи задълбочен анализ за миналите периоди. В това отношение голямо значение имат изводите, които ще покажат до каква степен обемът и асортиментът на стоковите фондове са съответствували на потребителското търсене, защото стоките по количество и асортимент са важен фактор и за изпълнението на плана по общия обем. След това трябва да се направи съпоставка между обема на стокооборота на дребно на населението и покупателния фонд на населението от окръга. Това ще даде възможност да се установи до каква степен стокооборотът на дребно е успял да обхване покупателния фонд. За сравнение се вземат само продажбите на населението чрез търговската мрежа и чрез заведенята за обществено хранене. След това трябва да се направи анализ за обема на стокооборота в териториален разрез — по общини и селища, а също така да се направи и анализ по отделни търговски предприятия. Анализът трябва да обхване стокооборота на дребно в търговската мрежа и в общественото хранене. От голямо значение е да се установи и се анализира стокооборотът на глава от населението — общо за окръга и по отделни общини и селища.

Анализът на общия обем за стокооборота на дребно в териториален разрез по общини, градове и селища дава възможност да се установят изоставащите и напредващите общини и селища в стокооборота в сравнение с техните икономически възможности. Анализът по отделни търговски предприятия позволява да се установят изоставащите и напредващите търговски организации и предприятия. Чрез анализа трябва да се открият причините и да се предложат мерки за тяхното отстраняване.

Освен анализа необходимо е да се направи съпоставка с проектоплановете на търговските организации.

За установяване на обема на стокооборота на дребно в даден окръг се препоръчва използването на следната форма (виж стр. 162).

Въпросите, засягащи покупателния фонд и продажбите на организации, учреждения и предприятия, са изяснени.

След като се определи обемът на стокооборота на дребно общо за окръга, се пристъпва към неговото разпределение за предприятията от търговската мрежа и за заведенята за обществено хране-

Определяне обема на стокооборота на дребно в окръга
(в хил. лв.)

№	Показатели	План
1	Парични доходи на населението	73,8
2	Нестокови разходи и спестявания	14,3
3	Покупателен фонд (1—2)	59,5
	от него:	
	а) за държавната и кооперативната търговска мрежа и заведения за обществено хранене	57,1
	б) за покупка на стоки от ТКЗС	2,4
4	Продажби на организации, учреждения и предприятия	1,9
5	Разлика между внесените от други окръзи и изнесените в други окръзи покупателни фондове (когато разликата е в полза на внесените покупателни фондове, се поставя знак +, а когато е в полза на изнесените, се поставя знак —)	+1,2
6	Покупателен фонд за реализиране чрез държавната и кооперативната търговска мрежа и чрез заведения за обществено хранене, коригирани с разликата между внесените и изнесените от или в други окръзи покупателни фондове (Когато разликата между внесените и изнесените покупателни фондове е в полза на внесените, се прибавя, а когато е в полза на изнесените — се изважда от сумата на покупателния фонд (т. За \pm т. 5)	58,3
7	Общ обем на стокооборота на дребно в окръга:	
	а) покупателен фонд (коригиран по т. 6)	58,3
	б) продажба на организации, учреждения и предприятия (т. 4)	1,9
	Всичко	60,2

не. Получените планови данни за обема на стокооборота — общо и отделно за търговската мрежа и общественото хранене, след това се разпределят по тримесечия. За това разпределение се изхожда от принципите положения, изложени в предходния раздел.

По тази методология се установява и плановият обем на стокооборота за отделна община или селище.

✓ Планиране на обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие и в магазина. Ако дадено предприятие за търговия на дребно е единствено в окръга, респективно в селището, тогана обемът на неговия стокооборот на дребно се установява по същия начин, по който се планира обемът на стокооборота в окръга, респективно в селището. В този случай планираният обем на стокооборота на дребно в окръга (респективно в селището) ще бъде плановият обем на стокооборота и на търговското предприятие.

У нас обаче на територията на даден окръг, респективно на селището, извършват дейност едновременно няколко търговски предприятия за търговия на дребно. При тези условия обемът на стокооборота на дребно се планира, като се използват други начини и методи. Методиката, която се използва за планиране на обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие, е същата и за планиране на стокооборота на магазина.

Установяването на плана за обема на стокооборота на дребно в търговското предприятие и в магазина следва да стане на основата на следните принципни положения:

1. Сумата от плановите обеми на стокооборота на дребно на всички търговски предприятия в даден окръг (селище) следва да съвпада с установения план за обема на стокооборота на дребно на съответния окръг (селище).

При планиране на обема на стокооборота на дребно по магазини е необходимо сумата от плановите обеми на всички магазини от дадено търговско предприятие да съответствува на установения план за обема на стокооборота на дребно на съответното предприятие.

За да се постигне това съответствие, е необходимо установяването на обема на стокооборота на дребно да стане: за търговското предприятие в зависимост от неговото място и роля в развитието на търговията в окръга (селището); за магазина в зависимост от неговото място и роля за развитието на стокооборота на търговското предприятие.

За установяване на мястото на търговското предприятие, респективно на магазина, следва да се използват отчетни данни от предходната година за процентното участие на търговското предприятие (магазина) в обема на стокооборота в окръга или селището (респективно на търговското предприятие). Това процентно участие обаче в никой случай не бива да се пренася механично от минали върху планови периоди. Необходимо е на основата на подробен анализ да се нанасят корекции съобразно с перспективите и насоките на бъдещото развитие на търговското предприятие (магазина).

2. За търговски предприятия (магазини), които в една или друга степен са специализирани в продажбата на отделни групи стоки, обемът на стокооборота на дребно следва да се определи на базата на перспективите за увеличението на търсенето и продажбите на тези стоки. Например обемът на продажбите на търговското предприятие „Топливо“ ще се определя както от степента на растежа на търсенето, така и от възможностите за доставка на отоплителни материали — каменни въглища, дърва и др. Това изисква обемът на стокооборота на такива търговски предприятия да се установява, след като на базата на търсенето и възможностите за доставка са определени плановите количества за продажба по отделни видове стоки. Разбира се, и в тези случаи обемът на продажбата на тези предприятия (магазини) трябва да бъде съобразен с мястото, което те заемат в общия обем на стокооборота на съответния район (окръг, селище), а за магазините — с мястото им в съответното предприятие.

3. При определянето на обема на стокооборота на дребно освен това трябва да се държи сметка и за ролята, която отделните предприятия (магазини) играят в икономиката на окръга или на селището. На търговски предприятия (магазини), които обслужват тру-

дещи се, заети във важни отрасли или предприятия, следва да се дава предимство.

4. При определяне на обема на стокооборота на дребно следва да се държи сметка и за възможностите и за резервите, които имат отделни предприятия както по отношение на търговската мрежа, с която разполагат, така и по отношение на кадрите. В това отношение следва да се дава предимство на такива предприятия и магазини, които работят добре, обслужват трудещите се културно, като едновременно с това увеличават производителността на труда, намаляват разходите за обръщение и увеличават рентабилността.

Върху възможностите на търговските предприятия и магазините оказва влияние броят на работните места. Известно е, че техният брой непрекъснато се изменя в резултат на откриване и закриване на магазини от едно в друго предприятие, на откриване на нови или на закриване на съществуващи работни места. Освен това възможностите на търговските предприятия и на магазините зависят от броя на работните дни и броя на работните смени. Най-после техните възможности зависят и от производителността на труда на търговските работници, от уменията и подготовката на търговските кадри.

Възможностите на търговските предприятия и на магазините намират израз в тяхната пропускателна способност. Пропускателната способност показва максимално възможния стокооборот, който може да извърши дадено търговско предприятие или даден магазин при определен брой работни места, работни дни и работни смени и при определено ниво на производителността на труда.

Пропускателната способност на търговско предприятие или магазин, на който всички работни места имат еднакъв брой работни дни и работни смени, се изчислява, като се използва следната формула: $E = PM \times Dp \times CM \times T$,

където:

E е пропускателна способност;

PM — брой на работните места;

Dp — брой на работните дни;

CM — брой на смените;

T — средна производителност на труда на работно място за една смяна.

За да се изчисли пропускателната способност на търговско предприятие или на магазин, на който работните места имат различен брой работни дни в месеца и различен брой смени в денонощието, е необходимо предварително да се изчислят: а) средният брой работни дни (Dpc) и б) коефициентът на сменността (Kc).

В този случай пропускателната способност на търговското предприятие или на магазина се изчислява по следната формула: $E = PM \times Dpc \times Kc \times T$.

Изчисляване на обема на стокооборота на дребно в търговско предприятие. За да се установи плановият обем на стокооборота на дребно на дадено търговско предприятие,

се изхожда от мястото, което то заема в района, който обслужва.

Да допуснем, че за търговското предприятие А, което се намира в окръг Б, въз основа на подробен анализ са установени следните данни :

№ поред	Текст	Мярка	Очаквано изпълнение за 1966 г.	План за 1967 г.	1967 г. в % към 1966 г.
	Общ обем на стокооборота на дребно, установен за окръг Б	млн. лв.	56,0	60,2	107,5
	В това число по предприятията за търговия на дребно :				
1	Търговско предприятие А	млн. лв.	14,8	16,9	114,2
	в % от общата сума	%	26,4	28,1	—
2	и пр.				

След съпоставяне на мястото на търговското предприятие А в окръг Б е установен планов обем на стокооборота на дребно 16 900 хил. лв.

Така установеният планов обем трябва да се съпостави с пропускателната способност на търговското предприятие А. Да допуснем, че плановите данни, които са необходими за изчисляване на пропускателната способност, са :

а. Плановият брой на работните места (щандове) е общо 220.

б. Броят на работните дни през годината за различните работни места е различен. Така 170 работни места ще имат 300 работни дни в годината ; 30 работни места ще имат 324 работни дни, т. е. при тях ще се работи и по два неделни дни в месеца, и на 20 работни места ще се работи 360 дни, т. е. през всички дни на годината с изключение на 5 дни, през които ще се провежда ревизия.

в. Броят на смените за различните работни места е също така различен. Така например на 85 работни места ще се работи с една смяна ; на 65 работни места — с една смяна и половина (12 часа на ден) и на 70 работни места — с две смени (16 часа дневно).

г. Средната производителност на работно място за една смяна ще възлезе на 165 лв.

Поради това, че различните работни места имат различен брой работни дни и различен брой смени, пропускателната способност на търговското предприятие А ще се изчисли, като се използва следната формула : $E = PM \times Дрс \times Кс \times Т$.

За да се направят изчисленията по тази формула, е необходимо предварително да се установят : а) средният брой работни дни ; б) коефициентът на сменността.

Средният брой работни дни се установява въз основа на следните данни :

Групи работни места според броя на работните дни в годината	Брой на работните места	Брой на работните дни	Произведения (гр.2×гр.3)
1	2	3	4
I	170	300	51 000
II	30	324	9 720
III	20	360	7 200
Всичко	220	Ср 309 04м	67 920

Средният брой на работните дни се намира, като сумата от произведенията в гр. 4 (67 920) се раздели на общия брой на работните места (220). В този случай средният брой на работните дни на цялото търговско предприятие възлиза на 309 дни $\left(\frac{67\,920}{220}\right)$.

Като съпоставим средния брой на работните дни (в случая 309) със законно установения брой на работните дни (в случая 300), получаваме така наречения коэффициент на непрекъснатостта. За търговското предприятие А този коэффициент възлиза на 1,03 $\left(\frac{309}{300}\right)$.

Когато коэффициентът на непрекъснатостта е по-голям от единица, това показва, че магазините на дадено търговско предприятие са работили не само през делнични, но и през празнични дни. Когато този коэффициент е по-малък от единица, това показва, че магазините на търговското предприятие не са работили не само през празнични, но и през някои делнични дни.

След като се намери средният брой на работните дни, се изчислява коэффициентът на сменността. Коэффициентът на сменността показва съотношението между средната продължителност на работното време през денонощието в часове на магазините на търговското предприятие и законно установеното работно време в часове за една смяна. За изчисляване на коэффициентта на сменността се използват следните данни :

Група работни места според продължителността на работния ден	Брой на работните места	Продължителност на работния ден в часове	Произведения (гр.2×гр.3)
1	2	3	4
I	85	8	680
II	65	12	780
III	70	16	1120
Всичко	220	12	2580

Въз основа на тези данни най-напред се намира средната продължителност на работния ден в часове. Тя се изчислява, като сумата от произведенията в графа 4 (2580) се раздели на общия брой на работните места (220). За търговското предприятие А средната продължителност на работния ден възлиза кръгло на 12 часа $\left(\frac{2580}{220}\right)$.

~~Коефициентът на сменността се изчислява, като се раздели средната продължителност на работния ден в часове (12) на законоустановеното работно време в часове (8). За търговското предприятие А коефициентът на сменността е по-голям от единица, т. е. 1,5. Това показва, че работното време на търговското предприятие е било по-продължително от една смяна, т. е. че някои от магазините или всички магазини са работили повече от една смяна. Когато този коефициент е по-малък от единица, това показва, че част от магазините или всички магазини на търговското предприятие са работили по-малко от една смяна.~~

Когато са налице всички данни, се изчислява пропускателната способност на търговското предприятие А, както следва: $E = PM \times \text{Дрс} \times Kc.m \times T = 220 \times 309 \times 1,50 \times 166 = 16\,825$ хил. лв.

Като се съпостави определеният за търговското предприятие планов обем на стокооборота на дребно, който възлиза на 16 900 хил. лв., с неговата пропускателна способност, която установихме в размер на 16 825 хил. лв., се вижда, че даденият планов обем има по-голям размер от пропускателната способност в размер на 75 хил. лв. Като се вземе под внимание, че тази сума е сравнително малка, може да се приеме, че установеният план е реален. За да се осигури обаче неговото изпълнение, търговското предприятие А трябва да проведе някои допълнителни мероприятия, като, на първо място, потърси допълнителни резерви за увеличаване на производителността на труда. Ако в тази насока са изчерпани всички възможности, в такъв случай търговското предприятие трябва да вземе мерки евентуално за увеличаване на броя на работните места или пък за увеличаване на броя на работните дни или на продължителността на смените на някои работни места.

По същия начин се изчислява и обемът на стокооборота на дребно на определен магазин. Разликата се състои само в това, че докато търговското предприятие се разглежда като част от дейността в окръга, то магазинът се разглежда като съставна част на търговското предприятие.

Планирането на обема на стокооборота в отделни търговски предприятия (респективно магазини) по указания начин има голямо значение, което в основни линии се изразява в следното:

а. При този начин обемът на стокооборота на дребно за отделни търговски предприятия (магазини) се установява в рамките на покупателния фонд на населението в даден окръг (селище). Прилагането на други методи крие опасност от съставянето на нереален план общо за окръга (селището) и по отделни търговски предприятия (магазини).

б. Извършеното по този начин разпределение дава възможност обемът на стокооборота на дребно на всяко търговско предприятие (магазин) да се съобрази със стоковите групи, с които търгува това предприятие (магазин).

в. Този начин на разпределението на обема на стокооборота на дребно между търговските предприятия (магазини) създава условия да се стимулират и развиват тези предприятия, които действително работят добре и имат резерви за по-нататъшно подобряване на своята работа. Това позволява да се провежда правилно политиката за ускоряване на развитието на едно предприятие и за задържане и евентуално за ограничаване на развитието на други предприятия.

г. При така изложения начин за разпределение на обема на стокооборота между търговските предприятия (магазини) се държи сметка и за ролята на трудещите се в икономиката на страната, обслужвани от дадено предприятие (магазин).

д. Този начин дава възможност еднородни търговски предприятия (магазини) от гледна точка на планирането да се поставят при еднакви условия. В такъв случай изпълнението и пренепълнението на плана ще зависят предимно от добрата работа на търговското предприятие (магазин), защото винаги пренепълнението на плана от едно предприятие (магазин) ще става за сметка на неизпълнението на плана на друго.

Изучаването на потребителското търсене на стоки като предпоставка за планиране на групово-асортиментната структура на продажбите

Необходимост от изучаване на потребителското търсене. За да се планира правилно групово-асортиментната структура на продажбите на стоки, е необходимо предварително да се изучи потребителското търсене както на населението, така и на останалите купувачи (организации, учреждения и предприятия) от търговията на дребно.

Потребителското платежоспособно търсене по своята същност е съвкупност от конкретни и многообразни искания за покупка на стоки по количество, асортимент и качество, които се проявяват както от страна на населението в рамките на неговата покупателна способност, така и от организации, учреждения и предприятия, които купуват от търговията на дребно за задоволяване на своите потребности.

Изучаването на потребителското търсене е необходимо условие за правилното функциониране на социалистическата търговия и за организиране на нейните връзки както със сферата на производството, така и със сферата на потреблението.

Известно е, че връзките на производството като начална сфера и на потреблението като завършваща сфера на разширеното социа-

листическо възпроизводство по своята същност са двустранни и се намират в диалектическо единство.

От една страна, производството се намира не само в определена връзка, но то оказва и активно влияние на потреблението. По своя характер това влияние се разпростира в няколко направления :

Първо, производството създава материални блага за потреблението. Без производството няма потребление, няма условия за живот и развитие на човешкото общество.

Второ, производството създава не само материални блага, но определя и начина на потреблението. „Преди в сичко предметът не е предмет изобщо, а определен предмет, който трябва да бъде консумиран по определен начин, опосредствуван пак от самото производство. Гладът си е глад, но гладът, който се задоволява с варено месо, ядено с вилица и нож, е различен от оня глад, който гълта сурово месо с помощта на ръце, нокти и зъби. Така че производството произвежда не само предмета на консумацията, но и начина на консумацията, не само обективно, но и субективно.“¹

Трето, производството създава не само материални блага и определя начина на потреблението, но и събужда нови потребности у консуматора. „Предметът на изкуството — както и всеки друг продукт — създава публика с усет за изкуството и със способност да се наслаждава на красивото. Поради това производството не произвежда само предмет за субекта, но и субект за предмета.“²

От друга страна, потреблението не само се влияе, но и оказва обратно активно влияние върху производството. Това влияние обхваща следните две насоки :

Първо, произведените материални блага стават действително такива едва в потреблението. „Например дрехата става дреха едва чрез акта на носенето. . . продуктът се утвърждава, става продукт едва в консумацията. . . , защото производството е продукт не само като овеществена дейност, а само като предмет за дейния субект.“³ По такъв начин с потреблението се признава не само продуктът като такъв, но се завършва и процесът на възпроизводството. Производство, което не е предназначено да доставя предмети на потреблението, е безсмислено и ненужно.

Второ, потреблението създава нуждата от ново производство. Възникването на производството е обусловено от наличието на потребности в обществото. Както производството доставя предмети за потребление, така и потреблението от своя страна доставя предмети на производството. Предметите на производството обаче не са идентични с предметите на потреблението. Предметите, които производството доставя на потреблението, са обективно съществуващи, а предметите, които потреблението доставя на производството, не са обективни, а субективни. „Ако е ясно, че производството дава външ-

¹ К. Маркс, Към критика на политическата икономия, Изд. на БКП, 1947 г., стр. 235.

² Пак там, стр. 236.

³ Пак там, стр. 234 и 235.

но предмета на консумацията, не по-малко ясно е, че консумацията поставя предмета на производството мисловно, като вътрешен образ, като потребност и като цел. Тя създава предметите на производството във форма, която е още субективна.“¹ Това създава условия за по-нататъшно развитие както на производството, така и на потреблението, а непрекъснатостта на потреблението обуславя и непрекъснатостта на производството.

Взаимните връзки между производството и потреблението се осъществяват не непосредствено, а посредством останалите сфери на възпроизводствения процес — разпределението и обръщението.

От всички сфери на възпроизводствения процес първична роля играе сферата на производството, защото тя определя не само какво и колко ще се потребни, но и какво и колко ще се разпредели и размени.

Сферата на обръщението, която осъществява размяната на продуктите с посредничеството на парите, лежи между производството и потреблението. Затова необходимостта от установяване на правилни пропорции и взаимоотношения между производството и потреблението изисква установяване на правилни пропорции и взаимоотношения и между: а) производството и обръщението и б) обръщението и потреблението.

Сферата на стоковото обръщение у нас се обслужва от вътрешната търговия, която е обособена като самостоятелен отрасъл в народното стопанство.

От това, че вътрешната търговия обслужва обръщението на стоките за лично потребление, следва, че функциите, които изпълнява сферата на обръщението, обуславят и функциите на търговията. Това изисква и установяване на правилни връзки и взаимоотношения както между търговските предприятия и предприятията, произвеждащи предмети за лично потребление, така и между търговските предприятия и населението. Всяко нарушаване на тези връзки и взаимоотношения води до нарушаване на нормалния ход на възпроизводството и създава трудности в темповете на ускореното икономическо развитие на страната.

Изучаването и опознаването на потребителското (плагежоспособно) търсене на стоки има особено голямо значение за правилното практическо организиране на връзките на търговията с производството и потреблението. Чрез него се опознават потребностите на обществото от стоки. Това от своя страна създава предпоставки за постигане на най-пълно покритие на тези потребности с предметите от материалното производство. Само при наличието на такива условия може да се постигне необходимото съответствие между обема и структурата на производството и обема и структурата на потреблението. Затова изучаването на потребителското търсене е необходима предпоставка за съзнателно недопускане и ликвидиране на на-

¹ К. Маркс, Към критика на политическата икономия, Изд. на БКП, 1947 г., стр. 235

рушенията на връзките (респективно на диспропорциите) между производството и потреблението, което е важно условие не само за нормалното развитие, но и за ускоряване на темповете на възпроизводствения процес.

Както е известно, всеки възпроизводствен процес се осъществява при определени производствени отношения, които са в състояние да съдействуват или да спъват развитието на материалното производство. Производствените отношения имат определящо значение както за развитието на възпроизводството като цяло, така и за взаимоотношенията между производството и потреблението. Смяната на едни производствени отношения с други придава свои специфични черти и особености както на възпроизводствения процес, така и на отделните му части, включително и на взаимоотношенията между производството и потреблението.

Специфичните черти и особености на взаимоотношенията между производството и потреблението при социалистическия строй се определят от действието на основния икономически закон на социализма. Този закон, както е известно, определя не само целта на социалистическото производство (най-пълно задоволяване на постоянно растящите потребности и всестранно развитие на всички членове на обществото), но и средствата за постигане на тази цел (непрекъснато разширяване и усъвършенствуване на производството на базата на най-висока техника). По този начин основният икономически закон на социализма изисква обективно такива взаимоотношения между производството и потреблението, които осигуряват възможно най-пълно покритие на потребностите на трудещите се със стоки за лично потребление. В това отношение изучаването на потребителското търсене е необходима предпоставка за съзнателно осъществяване на изискванията на основния икономически закон на социализма

Изучаването на потребителското търсене е необходимо условие и за съзнателно използване на закона за стойността. Известно е, че при социализма стоките имат двойк характер — потребителна стойност и стойност, което се обуславя от двойкия характер на труда. Двойкият характер на стоката обуславя противоречието между потребителната стойност и стойността на стоката. При капитализма това противоречие има антагонистичен характер и е източник на кризи. При социализма то също се проявява, но няма антагонистичен характер. Израз на неговото проявление е допускането на не съответствие между производството на някои стоки по асортимент и качество и повишените изисквания и нарастващите потребности на трудещите се. В резултат на това се срещат трудности в пласмента, които довеждат до натрупване и залежаване на свръхнормативни стокони запаси или до липса на стоки за населението. При условията на плановото стопанство проявите на това противоречие могат да се разрешат чрез съзнателна дейност на държавата, като се използват главно данните от изучаването на потребителското търсене.

Освен това от действието на закона за стойността произлиза необходимостта в основата на планирането на цените да лежат обществено необходимите разходи на труд. Това, разбира се, не означава, че цената на всяка стока поотделно трябва да съвпада със стойността. Посредством установяване на цени с отклонения от стойността на различните стоки държавата преследва постигане на различни резултати. Установяването на по-ниски или по-високи цени от стойността на стоките се използва и за регулиране на търсенето и предлагането. Прекомерно високите или прекомерно ниските цени предизвикват спадане, респективно повишаване на търсенето, което довежда до натрупване, респективно до изчерпване на стоките. За съзнателно установяване на правилни съотношения в цените на стоките съобразно с търсенето и предлагането е необходимо познаване не само на обема и структурата на стоковите ресурси, но и на обема и структурата на потребителското търсене.

По такъв начин изучаването на потребителското търсене е необходимо и за преодоляване на неантагонистичните противоречия между потребителната стойност и стойността, между стоката и парите и между търсенето и предлагането.

Изучаването на потребителското търсене е необходимо и за обезпечаване на по-добро снабдяване на трудещите се съобразно с изискванията на закона за разпределението според количеството и качеството на вложения труд, за подобряване на тяхното материално благосъстояние.

При социализма с пълна сила се проявява законът за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, който разпростира своето действие и върху сферата на стоковото обръщение. Наличието на този закон изисква: а) стопанската дейност да бъде подчинена на единно планомерно ръководство и б) в развитието на народното стопанство да се спазва определена пропорционалност в отделните му части. Това дава възможност за постигане на планомерна съгласуваност (т. е. за планиране) и на връзките между търговията и производството и търговията и потреблението. Изученото и опознато потребителско търсене в този случай е едно от средствата за превръщане на тази възможност в действителност посредством съставянето на реални планове, съобразени както с потребностите на обществото, така и с възможностите на народното стопанство. Това налага търговските органи както при планирането на търговската дейност, така и при нейното оперативно ръководене да се опират на данните, получени от изучаването на потребителското търсене.

От изложеното дотук следва, че изучаването на потребителското търсене е необходимо не само за планирането на търговската дейност, но и за подобряване на цялостната стопанско-организаторска работа на търговския апарат, за повишаване на активността на търговията както към производството, така и към потреблението, за обезпечаване на по-добро снабдяване на стоки за потребление съобразно с потребностите на обществото. Всички тези условия в

своята съвкупност довеждат до увеличаване на скоростта на стокооборота, което има определящо значение за търговията особено сега, при условията на ускореното икономическо развитие на страната. Всяко увеличаване на скоростта на стоковото обръщение неминуемо довежда до относително намаляване на основните и оборотните средства, необходими за осъществяване на търговската дейност, до съкращаване на загубите от стоки и е предпоставка за увеличаване на производителността на труда на търговските работници. Като краен резултат се намаляват не само разходите за търговията, но се създават и допълнителни ресурси от основни и оборотни средства и се освобождава относително работна сила за по-нататъшно развитие на производството, за ускоряване на темповете на разширеното социалистическо възпроизводство и за подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

Недостатъчното изучаване и опознаване на потребителското търсене е една от причините за неправилното планиране на продажбите и на доставките на стоки; за доставянето на стоки в по-големи количества, отколкото е тяхното търсене, в резултат на което те не намират пласмент и залежават в складовете; за липсата и за недостига на стоки, които се търсят, въпреки че има условия да се произведат и доставят; за неправилното разпределение на стоковите фондове по райони и селища, в резултат на което в едни търговски предприятия се натрупват по-големи количества от дадена стока, която се счита за залежала, а в същото време за други предприятия в други райони тази стока е дефицитна и се търси и пр.

Изучаването и опознаването на потребителското търсене е не само необходимо, но и възможно. Тази възможност се поражда от обстоятелството, че състоянието, развитието и изменението в потребителското търсене са свързани и подчинени на определени обективно действащи фактори и закономерности.

Фактори, които влияят върху потребителското търсене. За превръщане на възможността в изучаването и опознаването на потребителското търсене на стоки в действителност е необходимо:

а) да се изучат и опознаят факторите, които обуславят състоянието, развитието и изменението в потребителското търсене;

б) да се постави на правилна организационна основа текущото и оперативното изучаване на конкретните проявления на потребителското търсене.

Тук ще се спрем главно на факторите, които оказват влияние върху състоянието, развитието и изменението на потребителското търсене от страна на населението.

Търсенето на стоки от страна на населението зависи и се обуславя от две основни групи фактори:

а) състоянието, развитието и изменението на потребностите на членовете на обществото;

б) състоянието, развитието и изменението на покупателната способност на трудещите се.

Върху състоянието и развитието на човешките потребности оказват влияние голям брой фактори, свързани както със състоянието и развитието на материалното производство, така и със състоянието и развитието на индивидуалното и общественото съзнание.

Потребностите на хората са породени и свързани със съществуването на човека и на обществото. Хората, за да съществуват и живеят, трябва да задоволяват своите потребности от храна, облекло, жилища, транспорт и пр. Това по необходимост изисква те да организират производство на материални блага — хранителни продукти, тъканч, строителни материали, транспортни средства и др. По такъв начин човешките и обществените потребности са предизвикали появата и организирането на материалното производство. С други думи казано, материалното производство е възникнало не самоцелно, а да задоволява определени насъщни потребности на човека и на човешкото общество.

Макар и породено от потребностите на хората, материалното производство не е пасивен елемент. В своето развитие то оказва по-нататък активно влияние върху състоянието, развитието и изменението на потребностите на членовете на човешкото общество. Ниската степен в развитието на материалното производство при условията на първобитнообщинния строй е обуславяла и ниската степен в развитието на потребностите на членовете на този строй. По-нататък с развитието на материалното производство при робовладелския, феодализма и капиталистическия общественно-икономически строй съответно се развиват и изменят прогресивно и потребностите на членовете на тези общества. При социалистическия строй, където се създадоха предпоставки за бързо развитие на материалното производство, се стигна и до бързо развитие на потребностите на членовете на социалистическото общество. По такъв начин състоянието, развитието и изменението на материалното производство предизвикваха съответни изменения и в състоянието и развитието на потребностите на членовете на човешкото общество.

Върху състоянието и развитието на материалното производство оказват влияние редица фактори. Щом като материалното производство обуславя потребностите на хората, то и факторите, които влияят върху неговото развитие, ще оказват влияние и върху състоянието и развитието на човешките потребности. Тези фактори, съответно обобщени, са следните:

а. Трудът на човека като целесъобразна дейност, чрез която хората видоизменят и приспособяват предметите в природата с оглед да задоволяват своите потребности. В резултат на общественото разделение на труда се пораждаат различни видове труд: умствен и физически, прост и сложен и др. Тези различия в труда от своя страна пораждаат съответни различия и в потребностите на трудещите се. При условията на социалистическото общество постепенното преодоляване на тези различия неминуемо довежда и до издигане на нивото на потребностите на заетите с физически труд ли-

на до нивото на потребностите на заетите с умствен труд, както и до издигане на нивото на потребностите на тружениците от селото до нивото на тружениците от града и пр.

б. Географската среда, доколкото тя е източник на предмети на труда, които са необходим елемент в процеса на материалното производство. Елемент на географската среда безспорно са природните ресурси, които от своя страна биват: а) естествени източници на средства за живот — плодородие на почвата, изобилие на дивни животни, риба и др., и б) естествено богатство на средствата на труда — запаси на метали, въглища, петрол, дърва, вода и др. Наличието на природни ресурси и тяхното използване е предпоставка за развитие на материалното производство, защото те се явяват източник не само на предмети на труда, но и на оръдия на труда, които също така се произвеждат от материали, придобити от природата. Оказвайки влияние върху материалното производство, чрез него природните ресурси влияят и върху развитието на потребностите на хората. Това зависи обаче от степента на разработването и използването на природните ресурси. Защото и сега има райони с богати природни ресурси, но поради това, че не са разработени, степента на развитието на потребностите на хората в тези райони се намира на много ниско равнище.

Като елемент на географската среда също така се включва и географското положение: планински или полски райони, топъл, умерен или студен климат; дъждовни, снежни или сухи области; условия за водни и други видове съобщения и т. н.

в. Съставът, увеличението и гъстотата на населението като източник на работна сила, която създава и произвежда в движение средствата за производство, т. е. предметите и средствата на труда. В това отношение върху потребностите оказват влияние такива фактори като половия, възрастовия и професионалния състав на населението. Увеличението на населението и неговата гъстота създават известни възможности за развитие на материалното производство и т. н.

г. Начинът на производството на материални блага, който обхваща както степента на развитие на обществените производителни сили, така и на производствените отношения.

Обществените производителни сили обхващат средствата на труда (от които оръдията за производство имат определящо значение) и работната сила (включително производствения опит и трудовите навики на хората). Производствените отношения в широк смисъл на думата обхващат всички форми на икономически връзки между хората. От тях определящо значение имат отношенията на хората към средствата за производство, т. е. формите на собственост, които в основни линии са две: а) частна и б) обществена. При частната форма на собственост, която е характерна за досоциалистическите формации, има отношения на подчинение, експлоатация и потисничество на основната част от членовете на обществото от гос-

подстъващата върхушка. При обществената форма на собственост, която е характерна за социалистическото общество, има отношения на сътрудничество и взаимопомощ.

От всички фактори начинът на производството като единство на производителни сили и на производствени отношения има определяща роля върху състоянието и развитието както на материалното производство, така и на човешките обществени потребности. Това е така, защото начинът на производството обуславя измененията във формите на обществения живот. Докато останалите фактори — географската среда, увеличението и съставът на населението, със своите изменения могат да ускоряват или да задържат развитието на обществото, изменението на начина на производството неминуемо предизвиква изменения на целия обществен строй и заменянето му с нов, по-прогресивен обществен строй.

При обществен строй, който е изграден на основата на частна собственост върху средствата за производство, на отношения на експлоатация и експлоатирани, на класи и класови противоречия, степента на развитието на потребностите и тяхното задоволяване е много по-висока за хората от господстващата класа, отколкото за масите експлоатирани трудещи се. На тази основа се пораждат различията в степента на развитието на потребностите в различните класи и слоеве от населението например в капиталистическите страни.

Освен това и степента в развитието на материалното производство на различните капиталистически страни е различна. Под влияние на исторически сложили се фактори има силно и слабо развити страни. На тази основа може да се обясни високата степен на развитие на потребностите на населението в силно развитите страни в сравнение със слабо развитите. Характерен пример в това отношение са народите от колониалните и полуколониалните страни. Голяма част от тези страни разполагат с богати природни ресурси. В резултат на империалистическото господство и на експлоатацията тези страни изостанаха в икономическо отношение. Под влияние на това степента в развитието на потребностите на народите от тези страни стои на значително по-ниско ниво, отколкото на населението в метрополните.

Съвсем друго е положението на населението от страните на социалистическия лагер. На основата на установяването на обществената собственост върху средствата за производство и на премахването на експлоатацията на човек от човека материалното производство бързо се разви. Създадох се условия за преодоляване на съществените различия между умствения и физическия труд, между града и селото. Премахна се икономическото неравенство между различните слоеве от населението. В противовес на капитализма общественият продукт се разпределя не в интерес на господстващата класа, а в интерес на трудещите се съобразно количеството и качеството на вложения труд. Всичко това предизвика бързо развитие в степента на потребностите на членовете на социалистичес-

кото общество. С по-нататъшното укрепване на социалистическия строй и с осъществяване на прехода към неговата висша фаза — комунизма, все повече ще се преодоляват съществените различия в степента на развитието на потребностите на населението от отделни слоеве и райони.

Факторите, които обуславят развитието на материалното производство, не са постоянни. Те непрекъснато се изменят. Това предизвиква съответни изменения и в потребностите на хората.

Също на основата на изучаването на състоянието и развитието на материалното производство и на факторите, които го обуславят, е възможно да се даде правилна теоретическа обосновка на такива явления като :

а. Изменението и развитието на човешките потребности от по-ниска към по-висока степен, появата на нови потребности и изчезването на други.

б. Различната степен в развитието на потребностите на населението от различни страни и райони.

в. Различната степен в развитието на потребностите на населението от различни класи и слоеве на обществото.

г. По-бързото развитие на потребностите на народите от социалистическите страни в сравнение с народите от капиталистическите страни.

д. Постепенното преодоляване на съществените различия в степента на развитието на потребностите между различните слоеве на населението и между населението в различните райони на страната.

Изменението и развитието на потребностите зависи не само от състоянието и развитието на материалното производство, но и от състоянието и развитието на индивидуалното и на общественото съзнание.

Върху развитието на съзнанието оказват влияние също така голям брой фактори и то се проявява в най-различни форми на идеологията.

Очевидна е връзката на човешките и обществените потребности с идеологическите форми на съзнанието, като политическата идеология, правните норми, философските разбирания, състоянието на науката и нейното развитие, изкуството, морала на отделния член и на обществото, в цялост, религиозните вярвания и предразсъдъци и пр. Също така потребностите на хората в определена степен се формират и развиват и под влиянието на такива психологически форми на съзнанието като индивидуалните и обществените чувства, настроения, преживявания, навици, мисли, илюзии и др.

Различните форми на съзнанието са подчинени и се обуславят от общите закони на развитието на материалното производство. Изменението на материалното производство и особено на начина на производство на материални блага предизвиква съответно изменение и в индивидуалното, и в общественото съзнание, а то от своя страна предизвиква изменения и в човешките, и в обществените по-

требности. Затова факторите на материалното производство играят първична, определяща роля по отношение на съзнанието.

В рамките на общата зависимост от икономическия строй на обществото (производствените отношения) формите на индивидуалното и на общественото съзнание имат и своя относителна самостоятелност. Тази относителна самостоятелност намира израз в следните проявления :

а. Формите на съзнанието, макар и за определен период, може да изостават от развитието на икономическия строй на обществото. Също така те може и да изпреварват това развитие и по такъв начин да съдействуват за изменение на икономическата база. Изоставането и изпреварването за различните форми са различни.

б. Формите на съзнанието във всеки нов обществен строй се намират в приемствена връзка с формите на съзнанието в минали периоди. Тази приемственост за различните форми има свои особености.

в. Формите на съзнанието се намират във взаимодействие не само с икономическата база, но и помежду си и особено с политическата идеология и с правната надстройка.

Разбира се, в последна сметка развитието на формите на съзнанието и особено на идеологическите форми се определя от развитието на материалното производство.

Връзката на индивидуалното и общественото съзнание с човешките и обществените потребности дава възможност теоретически да се разкрие и относителната самостоятелност на развитието на потребностите. Тази връзка намира израз в следното :

а. Изоставането или изпреварването на човешките и обществените потребности в сравнение със състоянието и развитието на материалното производство.

б. Приемствената връзка, която съществува между човешките и обществените потребности, формиращи се при всеки икономически строй, и потребностите от миналото. За всяка отделна потребност тази приемственост има свои особености.

в. Взаимното влияние, което си оказват потребностите както с материалното производство, така и с различните форми на съзнанието и помежду си. Това взаимодействие за различните членове на обществото и за отделните потребности както по време, така и по място се проявява в различна степен.

В крайна сметка относителната самостоятелност на потребностите се проявява и развива в определени от състоянието и развитието на материалното производство рамки.

У нас с пълната победа на социалистическия строй и с неговото по-нататъшно укрепване се даде широк простор за развитие на материалното производство, което предизвика и бързи изменения в съзнанието на хората и на обществото. Тези бързи изменения създадоха такива предпоставки, при които индивидуалните и обществените потребности започнаха значително да изпреварват материалното производство въпреки неговото развитие с високи тем-

пове. По такъв начин потребностите, които се развиват по-бързо от високия растеж на материалното производство, стават движеща сила за неговото по-нататъшно развитие.

На сегашния етап от развитието на нашата страна, когато общественото производство въпреки бързия си растеж е все още недостатъчно за пълно задоволяване на потребностите, изниква обективната необходимост от ограничаване на степента в задоволяване на потребностите в рамките на възможностите на материалното производство. Средство за такова ограничаване е покупателната способност, която обществото предоставя на своите членове. Затова покупателната способност, която стои между производството и потребностите, е другият важен елемент на потребителското търсене.

Покупателната способност на членовете на обществото зависи: а) от покупателния фонд на населението, т. е. от тази част на паричните доходи, която населението разходва за покупка на стоки, и б) от цените на стоките на дребно. Покупателният фонд от своя страна се обуславя от величината на паричните доходи (фонда на работната заплата, доходите от продажба на селскостопански произведения, паричното заплащане от ТКЗС, пенсии, помощи и др.), от величината на разходите за заплащане на различни видове услуги (комунално-битови, културно-просветни, транспортно-съобщителни и др.), от разходите за задължителни и доброволни плащания (данъци, такси, самооблагане, членски вноски и др.) и от величината на спестяванията. Увеличението или намалението на покупателната способност в крайна сметка зависи от състоянието на материалното производство и от съотношението между производството на средства за производство и на предмети за потребление, което намира израз в растежа на националния доход и в неговото разпределение на фонд натрупване и фонд потребление. От растежа на националния доход и от съотношението между тези два основни фонда се обуславят и отделните елементи на покупателната способност — равнището на паричните доходи и равнището на цените. В рамките на така указаните пропорции увеличението на паричните доходи и темпът на снижението на цените се намират в определено съотношение. По същество степента на увеличението на паричните доходи (респективно растежът на заплатата) обуславя степента на намалението на цените и обратно.

Покупателната способност на трудещите се у нас расте с високи темпове поради извършените системни намаления на цените и поради увеличаване на средната заплата. Индексът на цените на дребно през 1964 г. беше с 24,5% под равнището на 1952 г. В същото време средната годишна заплата на работниците и служителите бе увеличена от 646 лв. през 1952 г. на 1076 лв. през 1964 г., или с 67%. Като резултат от това реалната работна заплата и реалните доходи на работниците и служителите за периода от 1952 до 1964 г. са увеличени 2,1 пъти, а реалните доходи на селяните — 2,2 пъти.

Както се вижда, с растежа на материалното производство се изменят не само потребностите, но и покупателната способност. Това води от своя страна до непрекъснати изменения и в потребителското търсене.

Изучаването и опознаването на факторите, влияещи върху потребностите и покупателната способност (и които дават своя отпечатък върху потребителското търсене), е необходимо условие за изучаване и опознаване на самото търсене. Под действието на закономерните процеси на материалното производство в проявлението на тези фактори също така се очертават определени закономерности. Наличието на социалистически производствени отношения придава определен специфичен характер на тези закономерности.

Характерна специфична закономерност например е, че при социализма няма антагонистични противоречия между производството и потреблението, докато при капитализма тези противоречия не само че имат антагонистичен характер, но са и една от формите на проявление на неговото основно противоречие — противоречието между обществения характер на труда и частнокапиталистическата форма на присвояване.

Друга важна закономерност при социализма е, че всяко по-нататъшно развитие на производството довежда обективно и до съответно увеличение на потреблението. За разлика от капитализма, където народното потребление изостава от растежа на производството, тук развитието на производството е главно условие за подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се. От друга страна, трудещите се, които поставят в движение средствата за производството, са един от най-важните фактори за по-нататъшното развитие и усъвършенствуване на производството и за увеличаване на производителността на труда, което пък е главен източник за подобряване на тяхното материално и културно положение. Особено значение за стимулиране на производителността на труда придобива въпросът за материалната заинтересуваност, който намира конкретно разрешение чрез прилагане на принципа за разпределение според количеството и качеството на вложения труд. На тази основа успоредно с увеличението на производството се предизвиква съответно увеличение и на потреблението. Така за периода 1952—1964 г. обемът на обществения продукт е увеличен общо над 3 пъти, а обемът на националния доход — общо 2,3 пъти. За същия период фондът за потребление е увеличен 2,2 пъти, а продажбата на стоки на населението чрез търговията на дребно се увеличи кръгло 3,9 пъти.

Всяко увеличаване на производството води и до по-нататъшно увеличаване не само на потреблението, но и на потребностите. От своя страна растежът на потребностите става движеща сила за по-нататъшно увеличаване на производството. Тук се проявява още една закономерност на социализма, а именно, че с растежа на потребностите се увеличава съответно и производството. Тази особеност произтича от характера на социалистическите производствени отно-

шения и се противопоставя на развитието на капиталистическото производство, движещи сили на което не са потребностите, а натрупването на принадена стойност.

У нас се проявяват закономерни явления, свързани не само с увеличаване на темповете на потреблението, но и с изменения в структурата на потреблението. Очертават се определени закономерности и в увеличаване на темповете на потребление на едни стоки и в намаляване на темповете на потребление на други стоки.

Факторите, които обуславят потребителското търсене, са динамични и непрскъснато се изменят и развиват. На тази основа и потребителското търсене се изменя и развива. Бързите изменения, които настъпиха в нашата икономика, особено след успешното изпълнение на петгодишните планове, предизвикаха съответни изменения и в потребителското търсене. В условията на ускореното икономическо развитие и на разгърнатото строителство на социализма, както и при съществуването на прехода към комунистическото общество тези изменения ще бъдат още по-големи. Това изисква още по-добро и задълбочено изучаване и опознаване на факторите, които влияят върху потребителското търсене.

Изучаването и опознаването на факторите, влияещи върху потребителското търсене, имат голямо не само теоретическо, но и практическо значение за правилното организиране и развиване на нашата вътрешна търговия. Само на основата на тези фактори е възможно да се разкрият и обяснят такива закономерни явления в търсенето като: развитието на търсенето на стоки от по-ниско към по-високо равнище не само на даден етап, но и в перспектива; отпадането на едни стоки, които не се търсят повече, и заменянето им с нови; насочването на търсенето с по-голяма интензивност към едни групи, асортименти и качества стоки в сравнение с търсенето на други; различната степен на търсенето на стоки по количество, асортимент и качество в града и в селото и между отделните райони на страната; измененията в търсенето на стоки през различните сезони на годината; по-бързото развитие на потребностите в сравнение с възможностите за тяхното покритие и др.

С изучаването на факторите на потребителското търсене не се разкриват всички негови страни. Чрез факторите е възможно да се разкрият същността, обективните процеси, които определят характера на потребителското търсене. Неговите конкретни проявления обаче са по-подвижни и по-променливи. За разкриването на конкретните проявления на същността и характера на търсенето е необходимо успоредно с изучаването на факторите да се организира и оперативно, ежедневнo изучаване на потребителското търсене от страна на търговските предприятия. Тези два момента трябва винаги да се съчетават помежду си, като данните, получени от изучаването на факторите, се съпоставят и взаимно допълват с данните, получени от оперативното изучаване на търсенето.

Методите за оперативното изучаване на текущите изменения на различните видове потребителско търсене (задоволено, незадово-

лено и формиращо се) в основни линии са известни. Те се изучават в дисциплината Организация и техника на търговията и затова тук няма да се разглеждат.

Изученото и опознатото търсене съвсем не значи задоволено търсене. То е само една от важните предпоставки за задоволяване на търсенето. На основата на изученото търсене неговото задоволяване по-нататък зависи от работата на търговските предприятия и организации, от правилното организиране на техните взаимни връзки с производството и потреблението, от тяхната активност към доставчиците и населението и пр.

Планиране на групово-асортиментната структура на продажбите в търговията на дребно

Общи положения. С плана за групово-асортиментната структура на продажбите се определят продажбите на стоките по групи и по-важни видове, които се предвижда да се продават през плановия период

Съставянето на плана за асортиментната структура на продажбите има голямо значение за търговията, което се изразява в следното:

а. Правилното съставяне на този план създава условия за изпълнение на общия обем на продажбите в търговията на дребно (общия обем на стокооборотта на дребно).

б. На основата на плана за асортиментната структура на продажбите се изчисляват редица количествени показатели на търговско-финансовия план, каквито са: планът за стоковите запаси, планът за постъплението на стоките, планът за материално-техническата база, планът за труда и за фонда на работната заплата и др., както и редица качествени показатели, като скорост на обръщението, разходи за обръщението, рентабилност и др.

в. Съставянето на плана за групово-асортиментната структура на продажбите създава условия търговията да разполага винаги със стоки, които се търсят от населението, защото основната задача на този план е да се осигури най-пълно и непрекъснато задоволяване на постоянно растящите потребности на населението със стоки за потребление.

г. Този план е могъщо средство за повишаване на активната роля на търговията както към производството (за разширяване на асортимента и за подобряване на качеството на стоките), така и към потреблението (за създаване на нови вкусове и навици и за внедряване на нов социалистически бит). Той създава условия и за повишаване на културното обслужване на трудещите се.

↓ Планът за групово асортиментна структура на продажбите се съставя по групи и по-важни видове стоки. Той се обосновава диференцирано за всяка група или вид стоки чрез съставянето на разчети. Така хранителните стоки имат ежедневно търсене. За да се определи тяхното планово количество, трябва да се направят раз-

чети, като се изходи от нормите за потребление на глава на населението, което купува хранителни стоки от търговията на дребно. Трябва да се държи сметка за онази част от населението, която изцяло се снабдява с хранителни стоки от търговските предприятия, както и за останалата част, която купува само определен вид или частично такива стоки. Голямо значение има използването на данни за състоянието и развитието на кооперативно-пазарната търговия, защото увеличаването на нейните обороти общо и по видове стоки предизвиква съответно намаляване на търсенето на тези стоки в държавната и кооперативната търговия. Населението получава известни количества хранителни продукти и от собствени източници, което също така влияе на продажбите на тези продукти от държавната и кооперативната търговия. Върху потреблението на един или друг вид хранителна стока понякога голямо влияние (особено в определени райони на страната) може да окаже националният състав, както и някои местни, религиозни и други обичаи. Известно е например, че в районите, в които населението е под влияние на мохамеданската религия, не се консумира свинска мас и свинско месо.

За планирането на промишлените стоки са необходими редица данни за състава на населението по пол, възраст, професия и др., за местните традиции и обичаи, за физикогеографските, транспортните и климатичните условия на отделните райони на страната, за състоянието на търговията и др.

Обосноваването на плана за асортиментната структура на продажбите изисква широко използване на данните, получени по пътя на изучаване на потребителското търсене, както и на данните за продажбите по групи стоки през минали периоди. Затова е необходимо да се направи задълбочен анализ за продажбите на тези стоки. Задачата на този анализ е да се установи: а) степента на задоволяване на потребителското търсене на населението през предплановия период; б) перспективите и изменението на потребителското търсене през плановия период и в) реалните възможности за обезпечаване на потребителското търсене със стоки през плановия период.

За да се установи степента на задоволяване на потребителското търсене през предплановия период, трябва да се направи анализ на отчетните данни. За тази цел трябва да се осигурят данните за продажбите по групи стоки, които да отразят степента на изпълнението на плана; динамиката и растежа на продажбите общо и на глава от населението. Необходимо е да се използват и данните от домакинските бюджети, както и данните от други източници. Въз основа на тези данни може да се установи степента на участието на търговската организация в задоволяването на нуждите на населението от отделни стоки, както и участието на всяка група стоки в общия обем на стокооборота и тенденциите в изменението на това участие. Върху асортиментната структура за минало време оказват влияние наличието на достатъчно по количество, асортимент и качество стоки и съотношението на цените на тези стоки. Освен то-

ва с увеличаване на материалното благосъстояние потребностите, вкусовете и изискванията на хората постоянно се изменят. Затова не бива структурата от минали периоди да се пренася механично върху плановия период. Трябва да се държи сметка за всички фактори, които влияят върху търсенето.

След анализа на данните от предплановия период следва да се разкрие какви изменения ще настъпят в потребителското търсене през плановия период. За степената на тези изменения следва да се използват планови данни за предвижданите изменения в увеличаването на популателната способност на населението и евентуално за планираните увеличения на заплатите и намаления на цените. Ако липсват такива данни, известна преценка за перспективите в измененията на потребителското търсене могат да се получат и на базата на планираните изменения в икономиката на обслужвания от търговското предприятие или от магазина район. Например електрифицирането на селищата предизвиква намаляване на продажбите на газови лампи, лампени шишета, газ и увеличаване на търсенето на електрически крушки, електрически прибори, радиоапарати и др. Разгъването на крупно строителство също така дава отражение върху структурата на продажбите. Такива изменения предизвиква и въвеждането в експлоатация на нови заводи и промишлени предприятия, защото това предизвиква увеличаване на броя на заетите в производството лица и заедно с това увеличаване на популателния фонд на населението. Измененията в структурата на селскостопанското производство също така оказват влияние на структурата на продажбите.

При съставянето на плана за асортиментната структура на продажбите най-после трябва да се държи сметка и за възможностите да се обезпечи потребителското търсене със стоки през плановия период. В това отношение още при анализиране на отчетните данни трябва да се държи сметка за това, че продажбите на отделни стоки зависят не само от обема на потребителското търсене, но и от обема на постъплените на стоките. Тази съпоставка дава възможност да се установи кои стоки са били достатъчни и кои дефицитни. При планирането на стоките, които са били достатъчни, задачата е през планирания период напълно да се задоволят нуждите на населението. По отношение на дефицитните стоки е необходимо въз основа на данните за потребителското търсене да се установи степента на незадоволеното търсене. Ако висшестоящите организации със своите директивни указания са съобщили перспективите за увеличението на ресурсите от дефицитни стоки, проектопланът за продажбите на тези стоки трябва да се съобрази с тези перспективи. Ако нямат такива указания поради това, че търговските предприятия нямат възможност да установят възможностите за увеличаване на ресурсите от дефицитни стоки, трябва да планират продажбите на тези стоки в рамките на потребителското търсене, т. е. да се вземе под внимание размерът на незадоволеното търсене. При свързването на плана за стокоборота на дребно се установяват действи-

телните възможности на народното стопанство да задоволи потребностите от тези стоки.

При планирането на асортиментната структура на продажбите трябва да се установи правилно съотношение между взаимно заместимите стоки, т. е. между тези стоки, които са различни по вид, а могат да удовлетворяват едни и същи потребности. Такива стоки са конфекцията и тъканите, олюното и свинската мас, месото и месните произведения, захарта и захарните изделия и др.

Трябва да се обърне внимание и на вътрешногруповия асортимент. Общо стоквата група може да е достатъчна, но отделни асортименти и артикули може да се окаже, че не са съобразени с потребителското търсене. За редица стоки, особено за стоките от сложен асортимент, правилното планиране на вътрешногруповата структура е от решаващо значение. Така например продажбата на обувките зависи от съотношението, което съществува между мъжките и дамските обувки, между детските, юношеските обувки и обувките за възрастни, между моделната конфекция и фабричното производство, между моделите, които се търсят през различните сезони на годината, и пр. Особено голямо значение има вътрешногруповият асортимент за планиране на продажбите по тримесечия, където трябва да се държи сметка за сезонните особености в търговията.

В тази насока е необходимо да се обърне внимание на устойчивите асортименти. Това са тези асортименти, които имат ежедневно търсене. Наличието на такива асортименти осигурява за търговската организация постоянен кръг от купувачи и създава условия за ритмично изпълнение на плана.

Трябва да се държи сметка и за така наречените съпътстващи асортименти. Към тази група спадат асортиментите, необходимостта от ползуването на които възниква при ползуването на някои основни стоки. Така например при продажбата на обувки съпътстващи асортименти са четките, боята и връзките за обувки, обувалките и др.; при продажбите на цигари съпътстващи асортименти са цигарлъците, кибритът, табакерите, запалките, камъчетата за запалки и др.

Трябва да се обърне внимание и на комплектността на стоките. Така например батерийните фенерчета, за да намерят пласмент, трябва да са комплектувани с батерии и крушки. Голямо значение има правилното комплектуване на различните видове сервизи и прибори за домакинска употреба и др.

За осигуряване на по-пълно обслужване на потребителите в плана трябва да се предвидят и съответните резервни и запасни части. Така например за различните електродомакински и други уреди, които могат да се поправят от самите потребители, трябва да се предвиди допълнителна продажба на реотани, радиолампи и др.

При планиране на структурата на продажбите в общественото хранене има известни особености. В този план се отразява разходът на продуктите за обществено хранене. Този разход на продукти обаче

не дава представа за търсенето на стоки от населението чрез заведените за обществено хранене. Общата сума на стойностите на тези продукти не съвпада с обема на стокооборота на дребно в общественото хранене. За да не се получи разлика в тези величини, налага се да се държи сметка и за надценката на общественото хранене. Затова при съставянето на плана за структурата на продажбите в общественото хранене се включват и данните за надценката в общественото хранене. При определяне на тази надценка се налага заведените за общественото хранене да се групират на категории, защото за различните категории тази надценка е различна.

Планът за асортиментната структура на продажбите както за търговската мрежа, така и за общественото хранене най-напред се съставя общо за годината. След това годишните планови данни се разпределят по тримесечия. При разпределянето на плана по тримесечия трябва да се държи сметка за сезонните особености на потребителското търсене.

След съставянето на годишния план и на тримесечните планове за групово-асортиментната структура в търговската мрежа и в общественото хранене тези два плана се обединяват в общ план за групово-асортиментната структура на продажбите в търговията на дребно.

Методика за съставяне на плана за групово-асортиментната структура на продажбите в търговското предприятие. На търговското предприятие А плановият обем на стокооборота беше установен в размер на 16 900 хил. лв. за 1967 г. срещу 14 800 хил. лв. очаквано изпълнение за 1966 г. В рамките на така установения план за обема на стокооборота следва да се състави план за асортиментната структура на продажбите. За тази цел се правят пресмятания за всяка стокова група поотделно. Задачата на тези разчети е да се даде оценка и да се измери влиянието на факторите, които обуславят растежа или намалението на продажбите на отделните групи стоки, като се държи сметка и за взаимно заместимите стоки. Най-напред се прави анализ на очакваното изпълнение на плана за 1966 г. за всяка стокова група, което дава възможност да се установи достигнатият уровень на продажбите и степента на задоволеността на населението от тези стоки. След това се прави оценка на изменението на факторите през плановата 1967 г. По такъв начин се установяват плановите данни за всяка група стоки поотделно.

Например изчисленията за продажбите на захар трябва да се проведат съвместно с изчисленията за продажбите на захарни изделия. Като се допуска, че търговското предприятие А единствено в района продава хранителни стоки, тези изчисления трябва да минат в следната последователност:

Най-напред се прави оценка и анализ на очакваното изпълнение на плана. Тези данни за 1966 г. са, както следва (вж. стр. 187):

На базата на тези данни се разкрива, че планът за 1966 г. се очаква да бъде изпълнен общо за захарта и за захарните изделия на 99,3%, т. е. очертава се недоизпълнение на плана в размер на

Стокови групи	1966 г. в тонове			1966 г. в хиляди лв.		
	План	очаквано изпълнение	%	план	очаквано изпълнение	%
1. Захар	845	800	94,7	845	800,0	94,7
2. Захарни изделия	760	787	103,4	912	944,4	103,4
Всичко	1605	1587	98,9	1757	1744,4	99,3

12,6 хиляди лв. Зад общото недоизпълнение на плана се крие изпълнението на плана за захарните изделия кръгло с 3,6%, с което количество не е било задоволено потребителското търсене. От допълнителния анализ се разкрива, че причините за неизпълнението на плана за захарта са резултат на организационни неуредици, които са довеждали до прекъсвания в продажбите на захар. До известна степен това е оказало влияние за изпълнението на плана за захарни изделия, за които доставката е била организирана по-добре.

След това се изчисляват плановите данни за продажбата на захар и захарни изделия, т. е. данните за 1967 г. Тези изчисления минават следната последователност:

а. Изчислява се необходимото количество захар и захарни изделия за снабдяване на местното население от района, който се обслужва от търговското предприятие, по норма на глава от населението. При установяването на нормите са взети под внимание естественният прираст на населението, емиграцията и имиграцията, повишената покупателна способност и др. Освен това при определяне на необходимото количество захар и захарни изделия е взето под внимание и развитието на строителството в района. Да допуснем, че на основата на тези данни е установено, че през плановата година потребностите на населението от захар и захарни изделия ще възлязат общо на 1765 т. От направената допълнителна справка се установява, че през плановия период няма да има трудности по обезпечаването на това количество.

б. Намира се цифрово изражение на факторите, които ще действуват за увеличаване на продажбите на захар и захарни изделия извън потребностите на местното население. Да допуснем, че в това отношение влияние оказва само приходящото население, което след необходимите изчисления се установява, че ще потреби, включително и чрез общественото хранене, през плановата година захар и захарни изделия в размер на 27 т. В такъв случай общата потребност от захар и захарни изделия ще възлезе на 1792 т (1765 + 27, т. е. данните от т. „а“ плюс данните от т. „б“).

в. Намира се цифровото значение на факторите, които ще действуват за намаляване на продажбите на захар и захарни изделия от търговското предприятие. Това са фактори, свързани със

снабдяването на местното население със захар и захарни изделия от други източници. Да допуснем, че след подробен анализ сме установили, че местното население ще се обезпечи със захар и захарни изделия от следните източници извън търговското предприятие:

- а) от поощрения за предадено захарно цвекло в размер на 7 т и
- б) от покупки от други райони в размер на 3 т, или общо 10 т.

г. На основата на тези данни се установява количеството на захар и захарни изделия, което се планира да се продаде от търговското предприятие. Това количество ще възлезе на 1782 т (1792 т — 10 т, т. е. данните по т. „б“ минус данните от т. „в“).

Така установеното количество се умножава по среднопретеглена цена и се получава обемът на продажбите на захар и захарни изделия в стойностен израз.

д. Получената обща планова сума за продажбите на захар и захарни изделия по-нататък се разпределя по вътрешногрупов асортимент. За тази цел се анализира съотношението между тези две подгрупи през текущия, т. е. през предплановия период. Установи се, че очертаната тенденция на увеличаване на относителния дял в продажбите на захарните изделия се дължи до голяма степен на прекъсвания в доставката на захар, което се взема под внимание. След това се анализират факторите, които ще съдействуват за продължаване на тази тенденция (увеличаване на броя на заетите лица, увеличаване на консумацията и др.). След това се анализират факторите, които ще съдействуват за увеличаване на продажбите на захар и захарни изделия. На тази основа резултатите от всички изчисления за плановия период се оформят, както следва:

Стокови групи	1966 г. очаквано изпълнение		1967 г. план		1967 г. в % към 1966 г.
	т	хиляд. лв.	т	хиляд. лв.	
1. Захар	800	800,0	900	900,0	112,5
в % от обема	50,4	45,7	50,5	45,9	—
2. Захарни изделия	787	944,4	882	1058,4	112,1
в % от обема	49,6	54,3	49,5	54,1	—
	1587	1744,4	1782	1958,4	112,3

С подобни изчисления се установяват и плановите количества по всички останали групи и стоки.

За изчисляване на плановите количества може да се използват и други методи. Така например да допуснем, че е установено, че през плановия период числеността на населението ще се увеличи с 2%, потреблението ще се увеличи с 12%, а цените ще се намалят с 3%. В такъв случай може да се намери процентът, с който ще се увеличат продажбите от дадена стока през плановия период, а

именно $\frac{102 \times 112 \times 97}{100 \times 100} = 110,8$, т. е. продажбите през плановия период ще се увеличат с 10,8%. Като се умножат данните за очакваното изпълнение в стойностно изражение за съответната стока с 10,8%, ще се получи плановият обем на продажбите на тази стока в стойност. За стоки, за които няма планирано намаление на цените, този процент се намира, като се умножат индексните числа на растежа на населението с растежа на потреблението и полученото произведение се раздели на 100.

За стоки, по които се предвижда намаление на потреблението на глава от населението и изменения във вътрешната структура, т. е. повишаване на продажбите на по-висококачествени и по-скъпи стоки, процентът на растежа на продажбите през плановия период се изчислява по следния начин :

Най-напред се установява с анализ и изчисления : увеличението на населението (да допуснем, че е 2%) ; процентът на намалението на потреблението на глава от населението (да допуснем, че е 4%) ; процентът на увеличение на средните претеглени цени в резултат на увеличаване на продажбите на по-скъпите сортове (да допуснем, че е 6%). След това, като използваме тези данни, намираме процента, с който ще се увеличат продажбите през плановия период, а именно $\frac{102 \times 96 \times 106}{100 \times 100} = 103,8$, т. е. продажбите на тази стока по стойност ще се увеличат с 3,8% през плановия период в сравнение с очакваното изпълнение на плана през текущия период.

Свързване на плана на групово-асортиментната структура на продажбите с плана за общия обем на стокооборота на дребно

Планът за продажбите по групово-асортиментна структура трябва да се свърже и с плана за общия обем на стокооборота на дребно на търговската организация.

Между плана за асортиментната структура на продажбите и плана за общия обем на стокооборота съществува определена връзка. Тази връзка намира израз в обстоятелството, че винаги обемът на продажбите по асортиментната структура, изразен в стойност (т. е. количеството стоки, предвидени да се продадат, умножено по цени на дребно), следва да съвпада, т. е. да е равен на планирания обем на стокооборота на дребно.

Поради това, че в обема на стокооборота на дребно се включват и някои елементи, които не приемат материална, веществена форма, при установяването на тази връзка трябва да се държи сметка за тях. Такива елементи са : а) надценката в общественото хранене и б) оборотът от производствените и другите услуги, който се включва в обема на стокооборота на дребно.

Надценката в общественото хранене е разликата между стойността на употребените продукти и купените готови стоки и обема

на продажбите. Тази разлика увеличава обема на стокооборота на дребно, без да има материално-веществена форма.

Също така и производствените услуги имат подобен характер. Такива са услугите, които се извършват от държавни и кооперативни работилници на населението. Във връзка с тези услуги търговското предприятие не се нуждае от стоки, защото техният обем не е включен в плана на предприятието. Материалите за тях се дават на работилниците по плана за материално-техническото снабдяване. В обема на стокооборота на търговските предприятия обаче се включват някои обороти от услуги. Това са оборотите на оказионните магазини, в които се продават вещи на населението. В оказионните магазини не се продават стоки на търговските предприятия, но въпреки това техният оборот се включва в обема на стокооборота.

Да допуснем, че на основата на анализ и подробни изчисления е установено, че през плановата година надценката в общественото хранене ще възлезе на 138,6 хил. лв. срещу 113 хил. лв. очаквано изпълнение, а оборотът на стоковите услуги (оказионните магазини) ще възлезе на 68,2 хил. лв. срещу 54 хил. лв. очаквано изпълнение.

Планът за групово-асортиментната структура на продажбите е правилно обвързан с плана за обема на стокооборота на дребно тогава, когато сумата от планираните продажби по групи и видове стоки в стойност, включително и стойностният обем на надценката за обществено хранене и стоковите услуги, се покрие с плановия обем на стокооборота на дребно.

На основата на направените дотук изчисления планът за групово-асортиментната структура на продажбите на търговското предприятие А се оформя, както следва (вж. стр. 191).

Както се вижда, в дадения период е установена връзката между плана за асортиментната структура на продажбите и обема на стокооборота. Тук предвиденият обем по плана за асортиментната структура на продажбите, включително надценката за обществено хранене и услугите (16 900 хил. лв.), се равнява на планирания обем на стокооборота на дребно (16 900 хил. лв.).

Ако евентуално е допусната разлика, тя трябва съответно да се коригира.

На същата принципна основа се установява връзката между плана за асортиментната структура на продажбите с плана за обема на стокооборота на дребно във всички звена на търговията в отделни селища, окръзи и др., включително и при планирането на стокооборота общо за страната. При осъществяване на връзката между тези два плана в народностопански мащаб има известни особености и затова ще се спрем на тях.

Да допуснем, че като са взети под внимание обемът на покупателния фонд на населението (съответно намален с тази част, с която населението ще прави покупки от ТКЗС) и обемът на продажбите на организации, учреждения и предприятия от търговската мрежа на дребно, е установен план за обема на стокооборота на дребно в размер 2683 млн. лв. В така установения обем на сто-

Стокови групи	1966 г. очаквано изпълнение		1967 г. план		1967 г. в % към 1966 г.
	млн. лв.	в % от обема	млн. лв.	в % от обема	
<i>I. Хранителни стоки</i>					
1. Захар	800,0	5,4	900,0	5,3	112,5
2. Захарни изделия	944,4	6,4	1058,4	6,3	112,1
3. Всички други хранителни стоки	4950,6	33,4	5508,0	32,6	111,2
Надценка в общественото хранене	113,0	0,8	138,6	0,8	122,6
Всичко I	6 808,0	46,0	7605,0	45,0	111,6
<i>II. Нехранителни стоки</i>					
1. Памучни тъкани	1878,0	12,7	2055,6	12,2	109,4
2. Обувки	1034,0	7,0	1231,2	7,3	118,1
3. Всички други нехранителни стоки	5026,0	33,9	5940,0	35,1	118,2
Услуги	54,0	0,4	68,2	0,4	126,3
Всичко II	7992,0	54,0	9295,0	55,0	116,3
Общо I и II	14800,0	100,0	16900,0	100,0	114,2

кооборота на дребно е включено и увеличението на паричните доходи на населението (респективно на покупателния фонд) в размер, съответстващ на дадената директива от страна на партията и правителството.

Когато партията и правителството не са дали директива за намаляване на цените, тогава общият обем на стокооборота на дребно общо за страната трябва да е равен на обема на планираните продажби по групи стоки, включително надценката в общественото хранене и обема на услугите.

Ако обаче партията и правителството са дали директиви за намаляване на цените, в такъв случай обемът на планираните продажби по групи стоки трябва да бъде по-голям от плановия обем на стокооборота на дребно. Разликата между тези два обема трябва да е равна на обема на намалението на цените, предвидено в директивите на партията и правителството.

Да допуснем, че за плановата година се предвижда намаление на цените например в размер на 86 млн. лв. В такъв случай планът за обема на стокооборота на дребно ще бъде свързан с плана за обема на продажбите по групово-асортиментна структура, ако планът за обема на продажбите по групово-асортиментна структура (включително надценката в общественото хранене и услугите) в стойност възлезе на 2769 млн. лв., т. е. с 86 млн. лв. в повече от планирания обем на стокооборота на дребно, който е 2683 млн. лв. В случая планираният в повече обем на продажбите по групово-

асортиментна структура се явява резерв за снижаване на цените през плановия период.

Разбира се, за да бъде дадена директива за увеличаване на паричните доходи или за снижаване на цените през плановия период, предварително подробно се изчислява растежът на обществения продукт и на националния доход и разпределението на националния доход на фонд натрупване и фонд потребление и пр., което в крайна сметка намира отражение в съотношението между стоковния и покупателния фонд.

Да допуснем, че в резултат на предварителни изчисления е установено, че обемът на стокооборота на дребно през плановия период, без да се предвиждат увеличения на покупателния фонд на населението, т. е. увеличение на паричните доходи, е установен на база покупателен фонд и продажби на предприятия, учреждения и организации в размер на 2570 млн. лв. Да допуснем, че при предварителните изчисления обемът на стоките (включително надценката за обществено хранене и стойността на услугите), които е възможно да бъдат предоставени за продажба на населението през планирания период (след като са осигурени необходимите стокови запаси), възлиза на 2769 млн. лв. При това положение се явява една разлика от 199 млн. лв. в повече (2769—2570) в полза на обема на стоките, планирани за продажба на населението. Явно, че в този случай няма необходимата връзка между обема на стокооборота и обема на продажбите по групово-асортиментна структура. Ако планът бъде утвърден в рамките на тези величини, планираните стоки за продажба в повече няма да се продадат и ще останат натрупани в складовете на търговските предприятия. Това ще влоши тяхното финансово състояние и поради липса на складова площ част от стоките ще се похабят. Допускането на такова положение противоречи и на изискванията на основния икономически закон на социализма за най-пълно задоволяване на постоянно растящите потребности на трудещите се, защото тези стоки няма да стигнат до населението. За да не се стигне до това положение, следва да се намери форма тези стоки в повече да се предоставят на населението. Това може да се постигне по следния начин:

а) в рамките на тази разлика се намаляват цените на стоките за населението;

б) в рамките на тази разлика се увеличават покупателните фондове на населението;

в) част от тази разлика се използва за намаляване на цените, а останалата част — за увеличаване на покупателния фонд на населението.

По същество тази разлика е резерв за намаляване на цените или за увеличение на покупателния фонд, респективно на паричните доходи на населението.

Предпоставя се да се пристъпи към използването на този резерв, следва да се направи задълбочен анализ. Най-напред трябва да се установи дали в този резерв не са включени демодирани, лошокачествени стоки, стоки за брак и др. Ако има такива, те трябва да

се изключат от резерва, защото не са пълноценни стоки за осигуряване на продажбите в търговията на дребно. Ликвидирането на тези стоки, ако не е възможно да се поправят, обикновено става по пътя на тяхното обезценяване, т. е. продаване на населението по намалени цени. Затова, когато ще се дава оценка на тяхното място в стокооборота на дребно, трябва да се вземат под внимание по намалени цени.

Освен това трябва да се провери дали резервът не се състои предимно от еднородни стоки, като например само от обувки, платове и др. Това също така има значение, защото и еднородните стоки не са пълноценно стоково обезпечение на стокооборота.

Трябва да се анализира и общата структура на стоковото обезпечение и да се установи дали няма дефицитни за населението стоки и от какъв характер са тези стоки — дали са стоки от първа необходимост, или от второстепенно значение за потребителите, дали са лесно разваляеми, или дълготрайни, дали са стоки за еднократно, или за продължително ползуване и пр.

След този анализ следва да се пристъпи към използването на така установения резерв. Тук особено отговорен момент се явява решението дали целият, или част от резерва следва да се използва за намаляване на цените, за увеличаване на паричните доходи или за извършване и на двата процеса заедно. При решаването на този въпрос оказват влияние голям брой фактори, които трябва задълбочено да се проучат. Така, ако резервът изцяло или частично се използва за намаляване на цените, тук особено внимание трябва да се обърне на следното: всяко намаляване на цените повишава материалното благосъстояние на трудещите се. Изгодите от намаляването на цените обаче не са еднакви за всички слоеве от населението. Така например тази част от населението, което има високи доходи, ще получи по-големи изгоди от намаляването на цените, отколкото частта от населението с ниски доходи. По такъв начин намаляването на цените увеличава разликата между реалните доходи на по-високо и по-ниско платените членове на обществото.

От друга страна, от намаляването на цените е заинтересувана тази част от населението, което е заето в селското стопанство, защото в рамките на своите доходи ще има възможност да купи повече стоки. От гледна точка на интересите на народното стопанство по-изгодно е реалните доходи на трудещите се от селското стопанство да се увеличават по пътя на намаляване на цените на дребно, отколкото по пътя на увеличаване на неговите парични доходи, което изисква (като се елиминира увеличението на селскостопанското производство) увеличаване на изкупните цени на селскостопански произведения.

Ако резервът се използва изцяло или частично за увеличаване на паричните доходи на населението, следва да се обърне внимание на следните положения: Главен източник за паричните доходи за градското население е работната заплата. Когато резервът от стоковия фонд се използва за увеличаване на заплатата, това има

редица преимущества. За различните слоеве заплатата може да се увеличи в различна степен с оглед не да се увеличава, а да се намалява разликата между ниските и високите доходи. Чрез заплатата е възможно да се диференцират доходите на различните слоеве от населението, заети в различни отрасли, според тяхната важност и пр.

При използването на този метод по отношение на селското население има известни трудности. Като се изключат увеличаването на добивите и обемът на селскостопанското производство, паричните доходи на селското население могат да се увеличат за сметка на увеличаване на изкупните цени. Увеличаването на тези цени обаче е свързано или с увеличаване на цените на дребно на хранителните стоки, което засяга интересите на консуматорите, или ако се запазят цените на дребно, трябва да се намали фондът за натрупване, което не е в интерес на народното стопанство. Трудности произлизат и във връзка с колебанията, които все още не са отстранени в селскостопанското производство.

Затова резервният стокос фонд следва да се използва конкретно в зависимост от състоянието на икономиката на страната и от диференциацията в реалните доходи (включително и натуралните доходи) между различните слоеве на населението съобразно със социалистическия принцип на разпределение според количеството и качеството на вложения труд.

Да допуснем, че на основата на задълбочен анализ на всички тези фактори партията и правителството дадат директива резервът от 199 млн. лв. да се използва: а) за увеличаване на покупателния фонд на населението — 113 млн. лв. и б) за снижаване на цените на дребно — 86 млн. лв.

На основата на тази директива се коригира проектопланът за обема на стокооборота на дребно от 2570 млн. лв. на 2683 млн. лв. (2570 + 113) и по такъв начин става окончателен план. Остатъкът от 86 млн. лв. остава под формата на резерв, който ще покрие увеличението търсене на стоки в резултат на намалението на цените, което ще се проведе през плановия период. Така се осигурява свързването на плана за обема на стокооборота на дребно с плана за обема на продажбите по групово-асортиментна структура в народно-стопански мащаб.

Когато резервът се използва за намаляване на цените, има голямо значение установяването не само на общата сума на намалението, но и разпределението на това намаление по отделни видове стоки. В това отношение необходимо е да се има пред вид следното: а) себестойността на продукцията от дадена стока; б) възможностите за по-нататъшно увеличаване на производството на една или друга стока (ако тези възможности са ограничени, независимо от наличните количества липсват условия за намаляване на цените). Освен това трябва да се отчете размерът на покупателния фонд, който ще се освободи от намалението на цените на едни стоки, и да се анализира към кои други стоки ще се насочи. Обикновено освободените покупателни фондове при съответни условия се насочват към

най-дефицитните за даден момент стоки, а също така и към други пълноценни и търсени стоки; трябва да се държи сметка за съотношенията в цените, които ще се сложат, с оглед да не се допусне взаимно заместими стоки да се използват не за своето пряко предназначение, а за други цели.

По такъв начин посредством използването на резерва за намалението на цените се постига пълна обвързаност между обема на стокооборота на дребно и обема на стоките, планирани за продажба чрез търговията на дребно.

5. СТОКОВИ ЗАПАСИ

Понятие и видове стокоси запаси

Стоките образуват елемент от стокоси запас от момента на изливането им от сферата на производството до момента на влизането им в сферата на потреблението. Стоките се явяват под формата на стокоси запас през времето, когато те се намират в сферата на обръщението. Това е времето, което е необходимо, за да се осъществи метаморфозата $C - P$ и $P - C$.

Стокосите запаси са необходим момент в движението на стоките от производството до потреблението и по своята същност са форма на самото движение. Стокосите запаси са необходимо условие за осъществяване на стокосите обръщение, за осигуряване на непрекъснатост в процеса на обръщението на стоките и за обезпечаване на ритмична циркулация на стоките от производството до потреблението. Освен това стокосите запаси са необходими за осигуряване на непрекъснатост в задоволяване на всестранните нужди на населението, за най-пълно задоволяване на изискванията на потребителите и за бързо придвижване на стоките от производството до потреблението като предпоставка за стимулиране на самото производство.

В основни линии стокосите запаси са необходим резерв, който:

- осигурява ритмичност и редовност в снабдяването на трудещите се;
- отстранява влиянието на евентуално допуснати грешки в планирането по структура, както и в разпределението на стоките по окръзи, селща и магазини;
- служи за покриване на непредвидени или недостатъчно уточнени нужди, както и на новоизникнали нужди;
- осигурява нормална работа в търговията и в случаите, когато поради непредвидени фактори настъпят изменения в структурата на паричните разходи на населението, в резултат на което по-голямата част от паричните доходи и спестяванията се насочват за покупка на стоки;
- осигурява развитието на стокооборота на дребно, когато се окаже, че производството не е в състояние да снабдява търговските организации ритмично, в определени срокове съгласно сключения договор;
- осигурява покриване на стокоси загуби от лошокачествени стоки и от стоки, подлежащи на бракуване, както и за компенсирание на демодирани стоки;
- осигурява

стокооборота на дребно и в случаите, когато се допусне отклоняване на стоки по извънпазарни пътища; 3) покрива евентуални преразходи в плана за фонда на работната заплата и др., от които ще се увеличат паричните постъпления у населението.

Размерът на необходимите стокови запаси в търговията зависи от състоянието на народното стопанство в неговата цялост, от структурата на стоковото обезпечение, от състоянието на търговията, от особеностите на потребителското търсене и от редица други стопански и политически условия.

Когато стоковите запаси са по-малка величина от търсенето, тогава се предизвиква прекъсване в търговията и в снабдяването на населението. Натрупването на по-големи количества стокови запаси, отколкото е потребителското търсене, създава условия за отклоняване на оборотните средства, за забавяне на стокообръщението, за увеличаване на търговските разходи и за намаляване на печалбата, което влошава финансовото състояние на търговските организации и нарушава тяхната нормална работа. Затова необходимостта от стокови запаси се обуславя от това, доколко техните размери осигуряват нормални условия за развитието на стокооборота. Само при тези условия стоковите запаси са необходима форма на стоковото движение. J

При социализма на базата на обобществяването на средствата за производство са премахнати корените на антагонистичното противоречие между производството и потреблението. С това са преодолените трудностите за реализация на стоките и са създадени възможности за образуване на стокови запаси в необходимите нормални размери в каналите на обръщението. Налице са всички условия, обуславяни от общественения строй, за превръщането на тези възможности в действителност. Използването на тези възможности обаче до голяма степен зависи и от работата на търговските предприятия.

Търговските предприятия, ако не работят добре, могат да причинят временно натрупване на стоковите запаси в повече от необходимите размери, което води до пресищане на търговията на дребно със стоки и до затруднения в развитието както на стокооборота, така и на производството. Също така лошата работа в търговията може да стане причина за намаляване на стоковите запаси под нормалните размери, което води до неритмични продажби и до нередовно снабдяване на населението с един или друг вид стоки. Тези слабости, свързани с работата на търговските предприятия, при социализма нямат антагонистичен характер.

Коренно противоположно е положението със стоковите запаси при капитализма. Антагонистичното действие на противоречието между производството и потреблението довежда систематически до натрупването на огромно количество стоки в каналите на обръщението, които не могат да се продадат въпреки големите нужди, защото населението не разполага с парични средства. Това периодично води до кризи, които са характерна черта на капиталистическото стопанство. С цел да поддържат високи цени през периода на кризи

капиталистите често прибягват до унищожаване на огромни количества стокови запаси, докато в същото време милиони трудещи се умират от глад и нищета.

В системата на търговията има различни видове стокови запаси в зависимост от тяхното местонахождение и предназначение и от сроковете на планирания период.

✓ Според местонахождението се различават следните видове стокови запаси в сферата на обръщението: а) стокови запаси в търговията на едро; б) стокови запаси в търговията на дребно; в) стокови запаси на път. Стоковите запаси в складовете на предприятията за търговия на едро са предназначени да осигуряват ритмично снабдяване на търговията на дребно. Посредством стоковите запаси в търговията на дребно се осигурява непрекъснато текущо снабдяване на населението със стоки. Стоковите запаси на път — по същество това са стоките, които са купени от търговските предприятия и са експедирани от доставчика, но не са пристигнали на местоназначението. Тук се включват стоките, които са на път от производството към складовете на предприятията за търговия на едро, както и стоките, които са на път от складовете за търговия на едро към предприятията за търговия на дребно. За нашите условия тези запаси нямат голямо значение.

Според своето значение и характер се различават текущи, сезонни и специални стокови запаси.

Текущи стокови запаси са тези, които са предназначени да осигурят непрекъснатата текуща продажба на стоки за населението.

Чрез сезонните стокови запаси се осигурява търговията със стоки, които имат сезонно производство, както и със стоки, които имат сезонно търсене. Така например производството на зеленчуци, картофи, плодове и др. има определен сезонен характер. Запасите от тези стоки трябва да осигурят търговията през цялата или по възможност през по-голяма част от годината със стоки, защото се потребяват не само през сезона, когато се произвеждат, но и през останалите сезони. Сезонните запаси, които през зимата трябва да се съхраняват в специални хранилища, се наричат стокови запаси за продължително опазване. Има редица стоки — галоши, шушони, зимно или лятно облекло, учебници и др., на които търсенето е особено голямо през определени сезони на годината. Чрез тези запаси се осигурява стокооборотът, като се натрупат стоки в достатъчно количество за сезона, когато се търсят. Понякога в търговските предприятия, които се намират в трудно достъпни райони поради особени географски, климатични и транспортни условия, се налага да се извозят големи количества стоки за по-продължително време. Тези запаси също така спадат към сезонните запаси и се наричат предсрочно извозени стокови запаси.

Специалните стокови запаси се създават за точно определена цел и тяхната продажба се допуска само при наличието на определени условия. Такива са стоките, които са предназначени за поощре-

ние при договорното изкупуване, за насрещна търговия при свободните изкупувания и др.

В зависимост от сроковете по отношение на планирания период се различават отчетни (фактически), начални (входни) и крайни (изходни) стокови запаси.

Отчетните (фактически) стокови запаси са тези, които са установени към такъв срок, който в момента на съставянето на плана е вече изтекъл.

Начални (входни) стокови запаси са тези, които се установяват като наличност в началото на планирания период. Понеже планът трябва да бъде съставен, преди да е настъпил плановият период, затова началните стокови запаси се установяват като очаквани запаси.

Крайни (изходни) стокови запаси са тези, които се явяват в края на планирания период. Чрез тях се цели да се осигури развитието на стокооборота през следващия период, за който няма съставен план. Крайните стокови запаси са планови стокови запаси.

Време на стокото обръщение и стокообръщаемост

Времето на стокото обръщение обхваща периода, през който стоките пребивават в сферата на стокото обръщение под формата на стоков запас. Времето на стокото обръщение е съставна част от времето за оборота на обществения продукт. Времето, което е необходимо за извършване на оборота на обществения продукт, включва както времето за производство, така и времето за стокото обръщение. Съкращаването на времето за стокото обръщение предизвиква съответно съкращаване на времето, необходимо за осъществяване на оборота на обществения продукт, и по такъв начин съдейства за ускоряване на темповете на възпроизводствения процес.

Пример. Да допуснем, че времето за производство на даден продукт е 20 дни, а за стокото обръщение — 40 дни. В такъв случай общото време за оборота на продукта ще бъде 60 дни (20 + 40), или за годината ще бъдат извършени 6 оборота $\left(\frac{360 \text{ дни в годината}}{60 \text{ дни за 1 оборот}} \right)$

Ако се запази времето за производството, а се съкрати времето за стокото обръщение с 10 дни, продължителността на един оборот ще възлезе на 50 дни, а броят на оборотите — на 7,5 за годината. Следователно изменя се съотношението в полза на времето за производство.

Съкращаването на времето за стокото обръщение има много голямо значение както за търговията, така и за народното стопанство. То предизвиква съответно относително намаляване на необходимите основни фондове в търговията — складови помещения, съоръжения и др. С една и съща складова площ ще се обезпечи съхраняването на по-голям обем стокови запаси. Част от средствата

за строителство в търговията ще се освободят и ще се използват за строителство в производството.

Съкращаването на времето за обръщение води и до съответно относително намаляване на необходимите оборотни средства за търговията, голяма част от които са заеми от БНБ. Това дава възможност освободените средства да се използват за кредитиране на производството.

Съкращаването на времето за обръщение допринася и за относително намаляване на работната сила, заета в търговията, и освобождаването ѝ за използване в производствените отрасли.

Най-после съкращаването на времето за обръщение създава условия за намаляване на разходите в търговията поради относително намаляване на разходите за основни средства, на загубите от стоки, на лихви за кредити, на фонд работна заплата и др. Това от своя страна открива възможности за подобряване на рентабилността на търговските предприятия, за увеличаване на натрупванията в народното стопанство и за допълнителни ресурси за подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

Това налага при планирането на стоковите запаси да се държи сметка и за времето на стоковото обръщение. За да се изчисли времето на стоковото обръщение, са необходими данни както за стоковите запаси, така и за стокооборота.

Стоковите запаси се измерват не само абсолютно (в натурално или стойностно изражение), но и относително — в дни и в брой обороти.

Изчисляването на стоковите запаси в дни по същество изразява времето на стоковото обръщение, защото показва периода, през който стоките престояват в сферата на стоковото обръщение. Освен това стоковият запас, изчислен в дни, е показател и за: а) времето, през което даден сток запас обезпечава стокооборота; б) времето, след което ще се изчерпи стоковият запас при нормално развитие на продажбите, ако не се извършват доставки на нови стоки; в) времето, което е необходимо за пълно обновяване на запаса.

Стоковият запас в дни, респективно времето за обръщение, се изчислява, като се раздели стоковият запас в абсолютна величина на среднодневния оборот. За тази цел се използва следната формула:

$$B = \frac{З}{Cp}$$

където:

B е сток в дни, респективно време на стоковото обръщение;

$З$ — абсолютна величина на стоковия запас;

Cp — среден дневен оборот.

Средният дневен оборот се намира, като обемът на стокооборота за даден период се раздели на броя на дните за същия период. За търговските предприятия броят на дните се приема условно така: за месец — 30, за тримесечие — 90 и за година — 360.

Стоковият запас в дни (респективно времето за обръщение) може да се изчисли и като се умножи абсолютният размер на стоковия запас по броя на дните за определен период и полученото произведение се раздели на обема на стокооборота за същия период. За тази цел се използва следната формула :

$$B = \frac{Z \times D}{C},$$

където :

B е сток в дни ;

Z — абсолютен размер на стоковия запас ;

D — брой на дните на периода ;

C — обем на стокооборота за същия период.

Пример. В търговския магазин A към 1. I е имало наличност на сток в дни от тъкани за 15 хил. лв. Стокооборотът през първото тримесечие на тъкани възлиза на 45 хил. лв. При това положение средният дневен оборот е 0,5 хил. лв.

Стоковият запас в дни за този магазин е :

$$1. B = \frac{Z}{Cp} = \frac{15}{0,5} = 30 \text{ дни.}$$

$$2. B = \frac{Z \times D}{C} = \frac{15 \times 90}{45} = 30 \text{ дни.}$$

Освен в дни стоковият запас се изчислява и в брой обороти. Стоковият запас в брой обороти за определен период от време показва колко пъти трябва да се поднови стоковият запас през този период или колко пъти трябва да се извършат нови доставки на стоки, за да се обезпечи нормално развитие на стокооборота.

✓ Стоковият запас в брой обороти за определен период от време се изчислява, като обемът на стокооборота за този период се раздели на стоковия запас в абсолютна величина. За неговото изчисляване се използва следната формула :

$$Зб = \frac{C}{Z},$$

където :

$Зб$ е сток в брой обороти за определен период от време ;

C — обем на стокооборота за същия период от време ;

Z — сток в абсолютна величина.

Стоковият запас в брой обороти може да се изчисли и като се раздели планираният период в дни на стоковия запас в дни. За тази цел се използва формулата :

$$Зб = \frac{D}{B},$$

където :

$Зб$ е сток в брой обороти за даден период от време ;

D — брой на дните в същия период от време ;

B — сток в дни.

Пример. Ако използваме данните за търговското предприятие А, дадени в горния пример, ще получим следните резултати:

$$1. Зб = \frac{C}{З} = \frac{45}{15} = 3 \text{ оборота.}$$

$$2. Зб = \frac{Д}{В} = \frac{90}{30} = 3 \text{ оборота.}$$

Както се вижда, и при двата начина се стига до еднакви резултати.

Между стоковия запас в дни и стоковия запас в брой обороти за определен период от време съществува обратно пропорционална зависимост, която се изразява в следното. Увеличаването на броя на дните води до намаляване на броя на оборотите и, обратно, намаляването на броя на дните води до увеличаване на броя на оборотите. Тези два показателя по своята същност изразяват по различен начин едно и също явление — времето на стоковото обръщение.

Стокообръщаемостта (скоростта на стоковото обръщение) също така се измерва с времето, което е необходимо за пълното обновяване на стоковия запас. Колкото това време е по-малко, толкова по-бързо стоката преминава от сферата на производството в сферата на потреблението и следователно толкова по-бързо се извършва обръщението на стоките, т. е. стокообръщаемостта е по-голяма. Затова стокообръщаемостта се намира в определена връзка с времето на стоковото обръщение (респективно стоковия запас в дни). Независимо от тази връзка като икономическа категория стокообръщаемостта се различава от времето на стоковото обръщение — те са две различни понятия.

Времето на стоковото обръщение е присъщо на всеки конкретен стоков запас. Стокообръщаемостта е качествен показател, който изразява времето на обръщението не на конкретен стоков запас, а на среден стоков запас.

Известно е, че стоковите запаси не са постоянна величина. Техните размери непрекъснато се колебаят и изменят. Причините за постоянното колебание на стоковите запаси са най-различни. В основни линии колебанията в стоковите запаси са резултат на следното:

а. Продажбите на стоките се извършват ежедневно, а попълването на стоковите запаси става периодично. Това предизвиква постоянно изменение на размера на стоковите запаси. В деня на попълването техният размер е най-голям, а след това той непрекъснато намалява.

б. Потребителското търсене под влияние на най-различни фактори също така постоянно се колебае и изменя.

Това налага както при анализа, така и при планирането за установяване на стокообръщаемостта да се използват данни не за конкретен стоков запас, а за среден стоков запас.

За установяване на средния стоков запас са необходими конкретни данни за стоковите запаси към определени дати. Въз основа на такива данни се установява средният стоков запас по метода на аритметичната средна и на хронологичната средна.

По метода на аритметичната средна средният стоков запас се установява, като се използва следната формула :

$$Z_c = \frac{O_1 + O_2 + \dots + O_{n-1} + O_n}{n},$$

където :

Z_c е среден стоков запас ;

O_1, O_2 и пр. — суми на стоковите запаси към определени дати ;

n — брой на събираемите суми.

За установяване на среден стоков запас по метода на хронологичната средна се използва следната формула :

$$Z_c = \frac{\frac{O_1}{2} + O_2 + \dots + O_{n-1} + \frac{O_n}{2}}{n-1},$$

където :

Z_c е среден стоков запас ;

O_1, O_2 и пр. — суми на стоковите запаси към определени дати ;

n — брой на събираемите.

Пример. Да се изчисли средният стоков запас за първото тримесечие на търговския магазин А, като се използват следните данни за стоковите запаси : на 1. I — 15 хил. лв. ; на 1. II — 22 хил. лв. ; на 1. III — 24 хил. лв. ; на 31. III — 19 хил. лв.

На основата на тези данни средният стоков запас, изчислен по аритметичната средна, е :

$$Z_c = \frac{15+22+24+19}{4} = \frac{80}{4} = 20 \text{ хил. лв.}$$

Средният стоков запас, изчислен по хронологичната средна, е :

$$Z_c = \frac{\frac{15}{2} + 22 + 24 + \frac{19}{2}}{4-1} = \frac{63}{3} = 21 \text{ хил. лв.}$$

Както се вижда, чрез двата начина на изчисление се получиха два различни резултата за среден стоков запас : при аритметичната средна — 20 хил. лв., а при хронологичната средна — 21 хил. лв. Ако се използват допълнително данни за стоковите запаси и към средата на всеки месец, ще се получат също така други резултати, различни от горните.

За да се определи кой резултат е най-подходящ за използване в нашата работа, е необходимо да се вземат под внимание следните обстоятелства :

а. Резултатите, получени чрез хронологичната средна, са точни от тези, получени чрез аритметичната средна. При използване на хронологичната средна до голяма степен се отстранява влия-

нието, което са оказали факторите през предходния период върху образуването на стоковия запас в началото на дадения период.

б. Колкото е по-голям броят на данните за стоковите запаси към определени периоди, толкова е по-точен полученият резултат за среден стоков запас.

Изхождайки от тези условия, най-точни данни за среден стоков запас са тези, които са получени на основата на хронологичната средна, а именно 21 хил. лв.

Стокообръщаемостта, респективно скоростта на стоковото обръщение, се установява :

а. Като се раздели средният стоков запас в абсолютна величина на средния дневен оборот, т. е.

$$O = \frac{Zc}{Cp}$$

където :

O е стокообръщаемост ;

Zc — среден стоков запас в абсолютна величина ;

Cp — среден дневен оборот.

б. Като се умножи средният стоков запас в абсолютен размер за даден период по броя на дните за периода и произведението се раздели на обема на стокооборота за същия период, т. е.

$$O = \frac{Zc \times D}{C}$$

където :

O е стокообръщаемост ;

Zc — среден стоков запас в абсолютна величина за определен период от време ;

D — брой на дните на периода ;

C — обем на стокооборота за същия период от време.

Пример. Да се изчисли стокообръщаемостта на тъкани през първото тримесечие в търговския магазин А, като се използват следните данни : обем на стокооборота на тъкани — 45 хил. лв. ; среден стоков запас — 21 хил. лв.

а. $O = \frac{21}{0,5} = 42$ дни.

б. $O = \frac{21 \cdot 90}{45} = \frac{1890}{42} = 42$ дни.

От този пример ясно се вижда разликата между времето на стоковото обръщение (респективно стоковия запас в дни) и стокообръщаемостта (скоростта на стоковото обръщение). Времето на стоковото обръщение на стоковите запаси от тъкани на магазин А към 1. I. възлиза на 30 дни, а стокообръщаемостта на тъкани през първото тримесечие на същия магазин е 42 дни.

Всяко едно увеличаване на стокообръщаемостта, т. е. на скоростта на стоковото обръщение, неминуемо предизвиква и съответно съкращаване на времето за обръщение на стоковата маса.

Фактори, които влияят върху величината на стоковите запаси и на стокообръщаемостта

Върху размера на стоковите запаси и на стокообръщаемостта оказват влияние най-различни фактори. В основни линии тези фактори се групират, както следва :

Характер и свойства на стоките. В зависимост от физико-химичните свойства едни стоки се развалят лесно, а други — по-трудно. Така например прясното мляко, прясната риба, прясното месо и други стоки поради това, че са лесно разваляеми, е необходимо техните запаси да осигуряват стокооборота 1—2 дни. Това съдействува за ускоряване на стокообръщаемостта. С насищането на мрежата за търговия на дребно с технически съоръжения и особено с хладилни инсталации се създават условия за увеличаване на стоковите запаси и от тези стоки. Това положение обаче в никакъв случай не бива да се смята за отрицателно явление, защото създаването на запаси от такива стоки спомага за редовно снабдяване на трудещите се и за по-добро съхраняване и опазване на тези стоки.

Освен това от голямо значение за натрупването на стоковите запаси е асортиментната структура на стоките. Асортиментът характеризира състава, сортността, качеството и съотношението между отделните видове изделия от дадена група. Когато дадена търговска организация търгува със стоки от прост асортимент — захар, хляб, свинска мас, олио и др., е необходим по-малък стоков запас от тези стоки, отколкото ако търгува със стоки от сложен асортимент — памучни тъкани, галантерия, метални изделия и др.

При стоките от сложен асортимент е необходимо да се осигури така нареченият представителен избор, т. е. търговската организация да разполага постоянно с определен брой асортименти. Това налага да се държат запаси не само от асортименти, които имат постоянно търсене, но и от такива асортименти, които се търсят сравнително по-рядко. Освен това сложноасортиментните стоки трябва да се поставят в определени съотношения в зависимост от техните особености и предназначение с оглед дадена група стоки да бъде комплектна. Некомплектността на стоките забавя тяхното обръщение.

При това положение различните асортименти от дадена група стоки ще се продават с различна бързина — едни по-бавно, а други по-бързо, и като последица от това ще имат и различна стокообръщаемост.

Големият брой асортименти от дадена група стоки и различната скорост на обръщението на различните асортименти предизвикват именно необходимостта от натрупването на по-големи стокови запаси, отколкото при стоките от по-прост асортимент. С това се обяснява защо търговските организации, които търгуват със стоки от сложен асортимент, имат по-бавна обръщаемост, отколкото тези, които търгуват със стоки от по-прост асортимент.

Търговските организации трябва да разполагат по възможност с най-широк асортимент от стоки, за да създават условия за голям избор и най-пълно задоволяване на нуждите на трудещите се.

Производствените условия. Върху скоростта на обръщението съществено влияние оказват условията на производството. От голямо значение е местоположението на доставчика. Когато той е далеч, необходимо е натрупването на по-големи запаси, отколкото ако е по-близко до търговската организация. Освен това голямо значение имат редовността и ритмичността на производството. За произведения, на които производственият процес се извършва през определени периоди от време или има сезонен характер, а потреблението им е ритмично, се изисква натрупване на по-големи запаси. Натрупването на запаси е необходимо и за произведения, които се консумират в определени периоди от време, въпреки че производството им е ритмично. Затова колебанието и срокът на производството дават отражение и върху натрупването на стокови запаси. Важно условие за намаляване на запасите е редовността и точността на доставчика.

Транспортните условия. Когато стоките се превозват от далечни разстояния с несигурен транспорт, е необходимо създаването на по-големи запаси. Дългите разстояния, както и използването на водния или коларския транспорт удължават срока на доставката и предизвикват необходимост от увеличаване на стоковите запаси.

Лошото състояние на транспорта и на транспортните връзки през определените сезони може да доведе до прекъсване на съобщенията. Така например в планинските райони през зимата често се прекъсват транспортните съобщения. Това налага селищата, които са в такива местности, да осигуряват необходимите стоки преди настъпването на периода на влошаване на състоянието на пътищата. Точността и редовността на транспортните средства също така влияят върху обръщаемостта на стоките.

Потребителското търсене. То е важен фактор за изменение на стоковите запаси. От потребителското търсене се обуславя обемът на стокооборота, а от този обем зависи и размерът на стоковите запаси. На голям обем стокооборотът съответства и голям стоков запас.

От потребителското търсене се определя и асортиментната структура на стокооборота, неговата правилна вътрешногрупова структура.

Много важно е за скоростта на стокооборота коя група стоки се търсят повече — хранителните или нехранителните.

Въз основа на потребителското търсене следва да се образуват и съответните сезонни и специални запаси, както и запаси за продължително пазене.

Работата на търговската организация. Това е един от най-важните фактори. До голяма степен работата на търговската организация зависи от правилната организация на доставката на стоки. Особено важно е търговската организация да направи правилен избор на доставчика. След уреждане на отношенията с доставчика тър-

говската организация трябва да състави график, в който да се включат точно количеството, асортиментът и сроковете на доставката с оглед да не се получи прекъсване в търговията.

Търговската организация не бива да допуска неравномерност в доставката, т. е. доставянето на различни по количество партиди през нееднакви периоди от време, защото това води до забавяне на стокооборота. В редица случаи това може и да влоши обслужването на потребителите, да доведе до прекъсвания в снабдяването.

Върху стокообръщаемостта влияе и честотата на доставката, т. е. времето от едната до другата доставка. Това време се измерва в дни. Затова честотата на доставката показва средно през колко дни се извършва нова доставка на стоки. Ако стоките се доставят през по-продължителни периоди, това ще изисква по-големи запаси.

Търговската организация трябва да уреди така своите връзки с производството и транспорта, че да осигурява ритмична доставка на необходимите стоки през възможно най-кратки периоди от време.

Върху стокообръщаемостта влияние оказва и величината на намаляемия стокос запас. Това е този запас, под който търговската организация не бива да допусне да се слезе и който е необходим за осъществяване на непрекъсната търговия.

Материално-техническата база на търговската организация също така трябва да се вземе под внимание. Липсата на благоприятни условия за съхраняване на стоките води до тяхното влошаване, което от своя страна забавя стокооборота. Малкото складова площ не позволява натрупването на големи количества запаси.

Особено важно е как търговската организация ще организира продажбите. В тази насока следва да се проведат мероприятия за съкращаване на времето за подготовка на стоките за продажба, като се подобрят операциите, свързани с разтоварването, приемането, проверяването, разопаковането, калкулирането и поставянето им в спомагателните помещения и в магазина.

Организирането на продажбите предполага и своевременна информация на потребителите за пристигналите и наличните стоки. Обезпечаването на широка реклама, активно предлагане на нови, неизвестни на потребителите стоки води до увеличаване на скоростта на обръщението.

Поддържането на широк асортимент, предлагането на качествени стоки, оказването на помощ на купувача при избор на стоката, хигиената на продавачите и на търговските помещения, вежливото отношение към купувача, организирането на допълнителни форми за обслужване са особено важни мероприятия за ускоряване на стокооборота.

Върху величината на стоките запаси оказват влияние и редица други фактори, като финансовото състояние, състоянието на отчетността за движението на стоките и на документооборота.

Нормиране на стоковите запаси

Нормиране на минималните стокови запаси. Нормирането на стоковите запаси е необходимо условие и особено важна предпоставка за тяхното планиране. Невъзможно е правилно да се планират стоковите запаси, без да са установени норми за стокообръщаемост в дни.

Проблемата за нормирането на стоковите запаси е тясно свързана с въпросите, засягащи установяването на нормативи за минимални, или ненамаляеми запаси, за честота на доставката (постъплението), за максимални, или пределни запаси и за средни стокови запаси. Всички нормативи се установяват в дни.

Минимални (ненамаляеми) запаси са тези които осигуряват минимални количества стоки, необходими за непрекъснатото обслужване на купувачите. Търговските предприятия не бива да допускат да се намаляват тези запаси, защото ще се наруши асортиментът и някои стоки ще липсват в магазините. При достигането на минималния запас трябва да е извършена новата доставка на стоки.

Установяването на нормативи за минимални запаси от стоки има голямо значение за нормирането на стоковите запаси в търговията на дребно, за правилното организиране на търговската дейност и за регулирането на стоковото обръщение. Минималният запас се явява като съставна част от общия стоков запас и нормирането му е част от работата по нормирането на стоковите запаси.

Установяването на нормативи за минимални стокови запаси изисква да се вземат под внимание следните фактори :

а. Средната дневна продажба. Колкото по-голям е обемът на средната дневна продажба, толкова по-голям е и обемът на минималния запас.

б. Времето, необходимо за подготовка на стоките за продажба. За едни стоки това време е по-голямо, а за други — по-малко. Съответно на това и минималният запас следва да бъде по-голям или по-малък.

в. Равномерността на продажбите през различните дни на плановия период. Известно е, че продажбите на различните стоки през различните дни на даден период се колебаят. Колкото тези колебания са по-големи, съответно на това трябва да бъде по-голям и минималният запас с оглед да се обезпечи нормална работа на търговията и през периодите на повишено търсене.

г. Равномерността на доставката на стоките. Когато стоките се доставят през неравномерни периоди, минималният запас трябва да бъде по-голям с оглед да се осигури резерв, който да е достатъчен за редовната работа в търговията дори и когато доставката закъснее. В това отношение е необходимо да се държи сметка и за интервала от време, през който се извършват доставките на стоки. Колкото този интервал е по-голям, толкова е

по-голяма вероятността от появата на непредвидени, случайни фактори, които да предизвикат забавяне на доставката. Затова в тези случаи трябва да се предвиди и по-висока норма за минимален запас. При установяването на минимални запаси влияе и отдалечеността на доставчика.

д. Сложността на асортимента. За стоките от прост асортимент при равни други условия минималните запаси са по-малки, отколкото за стоките от сложен асортимент. При установяването на нормата за минимални запаси на стоки от сложен асортимент трябва да се държи сметка не само за груповата, но и за вътрешногруповата структура. При тези случаи минималният запас трябва да бъде равен на сумата от максималните дневни продажби за всеки асортимент поотделно.

Когато асортиментът е доста широк, необходимите стокови запаси в сума значително ще превишават среднодневните продажби общо за групата. Това е така, защото максималните продажби за отделните асортименти не съвпадат по време.

е. Физико-химическите свойства на стоките. За бързо развалящите се стоки — мляко, месо, риба и др., колкото и да е голямо тяхното значение за потребителите, не се установяват минимални запаси или ако се установяват, те трябва да бъдат в такъв размер и за такъв период, в който е възможно да се съхранят и опазят.

Установяването на нормативи за минимални запаси в дни трябва да е съпроводено със задълбочен анализ, като се държи сметка и за практическия опит. Нормативите за минимални запаси не бива да се приемат като постоянни и неизменни. В зависимост от измененията на факторите, които влияят върху тях, и от постиженията в практиката те трябва съответно да се коригират и изменят.

Пример за установяване на норматив за минимален запас. Да се изчисли нормативът в дни за минимален стоков запас от захар, като се вземат под внимание следните фактори: а) за подготовка на захарта за продажба е необходим 1/2 ден; б) в определени дни продажбите на захар са превишавали със 150% среднодневната продажба; в) от данните, с които разполага търговската организация, се вижда, че поради различни причини е допускано доставката на захар да се забавя до 5 дни от установения график. Физико-химическите свойства и сложността на асортимента като фактори не оказват влияние върху определянето на минималния запас на захарта. На основата на тези данни нормативът за минимален запас в дни за захарта се установява, както следва (вж. стр. 209).

За стоки от сложен асортимент установяването на нормативи за минимални запаси изисква да се вземат под внимание някои допълнителни данни. Да допуснем, че за захарните изделия разполагаме със следните данни: а) времето за подготовката на тези изделия за продажба е 1 ден; допускано е доставката на захарни изделия да се забавя до 3 дни от установения график. Захарните изде-

№	Показатели	Дни
1	За средnodневна продажба на захар	1
2	За подготовка на захарта за продажба	0,5
3	Неравномерност в продажбите на захар	1,5
4	Неравномерност в доставката на захар	5
Норматив за минимален запас от захар		8,0

лия са стоки със сложен асортимент. Това налага при определянето на норматива за минимален запас да се вземе под внимание и влиянието, което оказва сложността на асортимента. За тази цел е необходимо да се проведе наблюдение за дневните продажби не само общо за групата, но и за всички нейни асортименти поотделно. Да допуснем, че такова наблюдение (за определен период) е проведено в гастроном Г и са получени следните данни:

(в кг)

Показатели	Видове асортименти захарни изделия										
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	всичко
1. Среднодневни продажби	12	8	17	15	10	14	20	5	6	18	125
2. Максимални дневни продажби	50	45	80	60	65	70	95	30	25	105	625

Минималният запас на този гастроном от захарни изделия трябва да бъде равен не на сумата от среднодневните продажби, а на сумата от максималните дневни продажби от всички асортименти, получени през определени дни. При нормирането на минималния запас се взема под внимание съотношението между сумата от максималните еднодневни продажби и сумата от среднодневния стокооборот от захарни изделия. В дадения пример това съотношение е $\frac{625}{125}$, или 5, което показва, че минималните запаси следва да са пет пъти по-големи, отколкото е среднодневният оборот от захарни изделия. Да допуснем, че търговската организация е провела такова наблюдение и е установила по данни за цялата организация, че това съотношение е същото, т. е. 5.

При установяването на нормативи за минимални запаси в дни на стоки от сложен асортимент не следва да се правят изчисления за неравномерност на продажбите, защото влиянието на този фактор е отразено при определяне на влиянието, което оказва сложността на асортимента. С установяване на влиянието, което оказва сложността на асортимента, търговското предприятие се обезпечава и с представителен набор от всички асортименти в размер на получената максимална дневна продажба.

На основата на тези данни нормативът за минимален запас в дни от захарни изделия се установява по следния начин :

№	Показатели	Дни
1	За среднодневна продажба на захарни изделия	1
2	За подготовка на захарните изделия за продажба	1
3	За сложност в асортимента	5
4	За неравномерност в доставката	3
Норматив за минимален запас на захарни изделия в дни		10

След като е установен нормативът за минимален запас в дни, абсолютната величина на минималния запас може да се изчисли, като се умножи този норматив по среднодневния оборот.

Така за захарта по плана за 1967 г. са планирани продажби за 900 хил. лв., поради което среднодневните продажби през 1967 г. ще бъдат 2500 лв. $\left(\frac{900 \text{ хил. лв.}}{360 \text{ дни}}\right)$. Нормативът за минимален запас захар, както установихме по-горе, е 8 дни. При това положение размерът на минималния запас от захар на търговското предприятие ще възлезе на 20 хил. лв. (2500×8) .

За захарните изделия среднодневният оборот на търговското предприятие е 2940 лв. $\left(\frac{1058,4}{360}\right)$, а нормативът за минимален запас — 10 дни. Размерът на минималния запас от тези изделия ще бъде 2940 лв. $\times 10 = 29,4$ хил. лв.

Нормиране на честотата на доставката (постъплението) на стоките. Под честота на доставката се разбира интервалът, през който се извършва новото попълване на стоковия запас. Този интервал се определя в дни и има голямо значение за обезпечаване на ритмичността и непрекъснатостта в развитието на стокооборота на дребно. Прошестът на установяването на честотата на доставката на стоките по своята същност е съставна част от работата по нормирането на стоковите запаси. Колкото доставката се извършва за по-кратки интервали, толкова е по-голяма скоростта на обръщението. Най-благоприятно положение за стокообръщаемостта е, когато доставката се извършва ежедневно. Това безспорно може да се постигне в известна степен само за отделни търговски предприятия, предимно специализирани и търгуващи с хранителни стоки и обезпечени с необходимия транспорт. На практика обаче е невъзможно да се осъществи ежедневно превозване на стоки за всички търговски предприятия и за всички видове стоки, особено за стоките от сложен асортимент, които имат рядко търсенс. Това е особено трудно за селските потребителни кооперации, които имат неразвита търговска мрежа, недостатъчен транспорт и малък оборот с голям брой асор-

тименти и малки партии, което не осигурява използването на транспортните средства.

Честотата на доставката е показател, който трябва да се установи в зависимост от влиянието на различни фактори — свойства на стоките, производствени и транспортни условия, потребителско търсене и състояние на продажбите и най-после работата на търговската организация. Освен тези фактори при определяне на честотата на доставките трябва да се държи сметка и за нормата на превозването, т. е. за размера на партията. Това осигурява нормална работа на доставчика и на купувача и по-пълно използване на капацитета на транспортните средства. То допринася за получаване на относителна икономия от транспортните такси, за опростяване на документооборота и отчетността и за повишаване на производителността на труда на заетите с тази работа търговски работници. Ежедневната доставка на стоки особено вредно се отразява върху работата на търговията, когато тя трябва да се извърши от лица, заети и с продажбата.

Пример за установяване на норматив за честота на доставката. Честотата на доставката може да се установи в зависимост от нормата за превоза (размера на партията). Да допуснем, че при наличните транспортни средства най-изгодно е търговското предприятие да доставя захар в размер на 50 т и захарни изделия в размер на 34,3 т. След като е обезпечен минимален запас (захар 20 т и захарни изделия 24,5 т), среднодневните продажби от захар възлизат на $2,5 \text{ т} \left(\frac{900}{360} \right)$ и на захарни изделия — на $2,45 \text{ т} \left(\frac{882}{360} \right)$. При това положение доставената захар ще се продаде, без да се засегне минималният запас за 20 дни $\left(\frac{50 \text{ т}}{2,5 \text{ т}} \right)$, а захарните изделия за 14 дни $\left(\frac{34,3 \text{ т}}{2,45 \text{ т}} \right)$. В такъв случай нормативът за честотата на доставката ще бъде: за захарта — 20 дни, т. е. нова доставка ще се извършва през всеки 20 дни, а за захарните изделия — 14 дни, а размерът на всяка нова доставка ще бъде: за захарта — 50 т и за захарните изделия — 34,3 т, което отговаря на най-благоприятната норма за превоза. Ако върху честотата на доставката оказват влияние и други фактори — възможностите на производството и доставчика, транспортните условия и др., тези фактори трябва да се вземат под внимание и съответно да се коригират нормите.

Честотата на доставката може да се установи и на базата на график за ритмично снабдяване на магазините със стоки при най-малко транспортни и други разходи. Този график трябва така да се състави, че всеки магазин или група магазини да се снабдяват с необходимите стоки през такъв интервал от време, който ще осигури необходимите запаси за всички магазини, без да се засегнат мини-

малните запаси и без да се правят излишни транспортни и други разходи. Да допуснем, че най-благоприятни условия ще имаме, ако се групират магазините за доставка на захарни изделия на 14 групи. Това означава, че всеки магазин ще се снабдява със захарни изделия на 14 дни.

За да съставим графика на доставката на захарни изделия, изхождаме от следните положения :

а. Магазините, които продават захарни изделия, групираме на 14 групи, защото това групиране обезпечава най-благоприятни условия за доставка на захарни изделия.

б. При положение, че среднодневните продажби на захарни изделия общо за търговското предприятие са $2450 \text{ кг} \left(\frac{882 \text{ т}}{360} \right)$, то среднодневните продажби за всяка отделна група магазини са по $175 \text{ кг} (2450 : 14)$.

в. Минималният запас от захарни изделия общо за търговското предприятие е $24\,500 \text{ кг} (2450 \text{ кг} \times 10 \text{ дни})$, а за всяка група магазини — по $1750 \text{ кг} (175 \times 10)$.

г. Поради това, че захарни изделия ще се доставят един път през 14 дни, всяка една доставка трябва да възлезе на 2450 кг , което количество обезпечава стокооборота до нова доставка (175 кг среднодневни продажби $\times 14$ дни) и е най-благоприятно от гледна точка на получаване на най-малко разход за транспорт и др.

д. За обезпечаване на ритмичен стокооборот на всяка група магазини новата доставка се извършва в деня на достигането на минималния запас от захарни изделия, който е 1750 кг .

е. Графикът трябва да е съставен така, че всяка група магазини следва да се снабдява със захарни изделия последователно с оглед в рамките на 14 дни да се осигурят със стоки всички групи магазини. Например доставката на захар за първата група магазини да стане през първия ден, за втората група магазини — през втория ден и т. н.

Като се изхожда от тези данни, първата група магазини в деня, когато са достигнали минималния запас (1750 кг) от захарни изделия, следва да получат нова доставка от тези изделия в размер на 2450 кг . В деня на доставката стоковият запас от захарни изделия в първата група магазини ще възлезе на $4200 \text{ т} (1750 + 2450)$.

Движението на запасите в различните групи магазини ще се колебае между запаса, получен в деня на доставката — 4200 кг , и минималния запас — 1750 кг . Това се вижда от данните, дадени не за всички групи магазини, а само за четири групи магазини (вж. стр. 213).

По същия начин се съставя график и за доставката на захар по магазини. В този график магазините следва да се разпределят на 20 групи, а доставката за всяка група да се извършва през 20 дни.

По принцип при установяване на честотата на доставката на базата на график за снабдяване на магазините със стоки броят

Дни на периода		Групи магазини				
		I	II	III	IV до XIII	XIV
1-ви ден	в началото на деня	4200	1925	2100		4025
	в края на деня	4025	1750	1925		3850
2-и ден	в началото на деня	4025	4200	1925		3850
	в края на деня	3850	4025	1750		3675
3-и ден	в началото на деня	3850	4025	4200		3675
	в края на деня	3675	3850	4025		3500
4-и ден	в началото	3675	3850	4025		3500
5-и ден	"	3500	3675	3850		3325
6-и ден	"	3325	3500	3675		3150
7-и ден	"	3150	3325	3500		2975
8-и ден	"	2975	3150	3325		2800
9-и ден	"	2800	2975	3150		2625
10-и ден	"	2625	2800	2975		2450
11-и ден	"	2450	2625	2800		2275
12-и ден	"	2275	2450	2625		2100
13-и ден	в началото на деня	2100	2275	2450		1925
	в края на деня	1925	2100	2275		1750
14-и ден	в началото на деня	1925	2100	2275		4200
	в края на деня	1750	1925	2100		4025

Забележка. За опростяване на таблицата не навсякъде са дадени запасите в началото и в края на деня. Подчертаните данни са запаси в деня на доставката на захарни изделия на съответната група магазини.

на групите магазини обуславя и дните, през които се извършва доставката, и, обратно — дните, през които следва да се извършва доставката, обуславят и групите на магазините.

Абсолютният размер на една доставка се намира, като честотата на доставката се умножи по среднодневния оборот. Така абсолютният размер на една доставка общо за търговското предприятие на захар ще бъде 50 т. (2,5 т × 20 дни), или 500 хил. лв. (25 000 лв. × 20 дни), а за захарни изделия — 34,3 т, или 411,6 хил. лв.

Максимален пределен запас. Максималният запас също така е елемент на нормирането на стоковите запаси. Това е най-големият запас, който търговската организация не бива да превишава, защото ще се допусне натрупване на ненужно количество стоки (свърх-

нормативни запаси) и ще се отрази неблагоприятно върху финансовото състояние на предприятието. Установяването на максималния запас има голямо значение и за оперативната работа. Неговото познаване дава възможност да се следят и контролират движението на стоковите запаси, покупката на стоките, постъпването на стоките, плащанията на доставчика и др. Установяването на максимални и минимални запаси определя границите на движението на стоковите запаси, което дава възможност на ръководните лица лесно да провеждат контрол и да регулират търговската дейност.

Максималният запас е величина, която се получава в момента на постъпването на нови запаси. Затова изчисляването на максималния запас, след като са установени минималният запас и честотата на доставката, е сравнително лесно. Максималният запас е равен на минималния запас плюс честотата на доставката. За изчисляване на норматив за максимален запас се използва следната формула :

$$НЗп = НЗм + Ч,$$

където :

$НЗп$ е норматив за максимален запас в дни ;

$НЗм$ — норматив за минимален запас в дни ;

$Ч$ — норматив за честота на доставката в дни.

Така за захарта нормативът за максималния запас ще бъде равен на сбора от норматива на минималния запас и установената честота на доставката, или на $8 + 20 = 28$ дни. Абсолютният размер на максималния запас се получава, като се умножи така установеният норматив (28 дни) по обема на среднодневната продажба $\left(\frac{900 \text{ хил. лв.}}{360} = 2,5 \text{ хил. лв.} \right)$, т. е. $28 \text{ дни} \times 2,5 \text{ хил. лв.} = 70 \text{ хил. лв.}$

За захарните изделия нормативът за максимален запас е равен на $10 + 14 = 24$ дни, а абсолютният размер на максималния запас е $24 \text{ дни} \times 2,94 \text{ хил. лв.} = 70,56 \text{ хил. лв.}$

~~Определяне на плановете нормативи на средните стокови запаси (норматив на средната обръщаемост). След като са известни нормативите за минималния запас — честотата на доставката, и максималния запас, налице са всички необходими елементи за определяне на норматива на средния стоков запас.~~

Нормативът на средния стоков запас се изчислява по два начина:

а. Като се раздели на две сборът от нормативите за минималния и максималния запас. В случая може да се използва следната формула :

$$НЗс = \frac{НЗм + НЗп}{2}.$$

където :

$НЗс$ е норматив за среден стоков запас ;

$НЗм$ — норматив за минимален запас ;

$NЗп$ — норматив за максимален запас.

6. Като нормативът от минималния запас се събере с половината от честотата на доставката. В случая се използва следната формула :

$$NЗс = NЗм + \frac{Ч}{2},$$

където :

$NЗс$ е норматив за среден стоков запас ;

$NЗм$ — минимален запас ;

$Ч$ — честота на доставката.

За захарта установихме норматив за минимален запас 8 дни и честота на доставката 20 дни. Максималният запас е 28 дни (20 + 8). При това положение плановият норматив за среден стоков запас от захар ще бъде $\frac{8 + 28}{2} = 18$ дни, а плановият норматив за

среден стоков запас от захарни изделия ще бъде $\frac{10 + 24}{2} = 17$ дни.

По същия начин се установяват плановите нормативи за среден стоков запас за всички останали групи и видове стоки. Получените данни се обобщават по следния начин :

Групи и видове стоки	Норматив за минимален стоков запас в дни	Норматив за честота на доставката в дни	Норматив за максимален запас в дни (гр. 2+гр. 3)	Норматив за планов среден стоков запас в дни $\left(\frac{гр. 2+гр. 4}{2}\right)$ или $\left(гр. 2 + \frac{гр. 3}{2}\right)$
1	2	3	4	5
I. Хранителни стоки				
1. Захар	8	20	28	18
2. Захарни изделия	10	14	34	17
3. Всички други хранителни стоки	18	28	46	31
II. Нехранителни стоки				
1. Памучни тъкани	38	40	78	58
2. Обувки	31	30	61	46
3. Всички други нехранителни стоки	26	44	70	48

Планиране на стоковите запаси

Задачи на планирането на стоковите запаси. Основна задача на планирането е стоковите запаси да се установят в такива размери, които да осигуряват непрекъснато и ритмично снабдяване на потребителите със стоки съобразно с техните нужди, бърз оборот на стоките, т. е. да се съкрати престоят на стоките в сферата на обръще-

нието при едновременно подобряване на снабдяването на трудещите се.

Освен това планирането на стоковите запаси е необходимо условие за съставянето на плана за постъплението на стоките и за правилното планиране на оборотните средства и за ускоряване на тяхната обръщаемост.

Основната част от оборотните средства в търговията е заета в стоковите запаси. Правилното планиране на стоковите запаси по същество дава възможност и правилно да се установят размерите на необходимите за тях оборотни средства — собствени и заети.

В зависимост от плана за стоковите запаси се определя и плановата необходимост от складове и помещения за съхраняване на стоките в магазините, което от своя страна оказва влияние върху плана за търговската мрежа, респективно складовата мрежа, и се отразява върху плана за капиталните вложения. При увеличаване на скоростта на стокообръщението нуждата от складови площи се намалява.

Величината на стоковите запаси и скоростта на тяхното обръщение влияят върху стоковите загуби в търговската мрежа и дават отражение при планирането на разходите за стоково обръщение. Тези процеси от своя страна дават отражение върху финансовото положение и върху рентабилността на търговските организации.

Затова планирането на стоковите запаси има голямо значение. Това налага търговските организации да планират стоковите запаси общо за търговската организация по стокови групи, по видове и асортименти за най-важните стоки от групата и по отделни търговски предприятия, респективно по магазини, съобразно с конкретните условия на работа.

Изчисляване на началните (очакваните) стокови запаси. Начални стокови запаси са тези, които се очакват да са налице в началото на планирания период. Поради това, че планът трябва да се състави, преди да е настъпил плановият период, се налага тези запаси да се установят не чрез използване на фактически отчетни данни, а чрез оценка. Изчисляването на очакваното изпълнение на плана за стоковите запаси трябва да е по възможност най-близко до действителното изпълнение, най-точно да изразява състоянието на работата. За тази цел следва да се използват най-последни отчетни данни за стоковите запаси към определена дата, а след това да се анализират перспективите в развитието на постъплението и на продажбите на стоките след тази дата. При изчисляване на очакваното изпълнение следва да се държи сметка и за утвърдения план.

Началните или входните стокови запаси например за захарта, които се очакват към 1. I. 1967 г., се установяват по следния начин.

а. Вземат се отчетни данни за наличните запаси от захар към определена дата на предплановия период. Желателно е тази дата да бъде колкото е възможно по-близко до плановия период. В нашия случай ще използваме данни към 1. X. 1966 г., когато е про-

ведена инвентаризацията, при която е установено, че наличностите от захар в търговското предприятие X възлизат на 15 хил. лв.

б. След това на основата на сключените договори и на плановите данни, както и на основата на анализ се прави оценка за очакваните постъпления от захар за периода от 1. X до 31. XII. 1966 г. Да допуснем, че през този период се очаква да постъпи захар за 846 хил. лв.

в. По-нататък по същия начин се прави оценка и за очакваните продажби на захар от 1. X до 31. XII. 1966 г. Да допуснем, че за този период сме установили, че очакваните продажби ще възлизат на 820 хил. лв.

г. Накрая е необходимо да се вземат под внимание и фирите, които ще се получат. За захарта фири не се очакват.

д. Тези данни са достатъчни, за да се установи с какви запаси от захар ще разполага търговското предприятие в края на предплановата година, т. е. към 31. XII. 1966 г. Изчисленията се извършват по следния начин: данните от т. „а“ плюс данните от т. „б“ минус данните от т. „в“ минус данните от т. „г“ = $15 + 846 - 820 - 0 = 41$ хил. лв. Тези запаси към 31. XII. 1966 г. (41 хил. лв.) по същество са начални запаси към 1. I. 1967 г., т. е. в началото на плановата година.

По същия начин извършваме изчисленията за всички стокови групи. Получените данни обобщаваме по следния начин (в хил. лв.) (вж. стр. 218).

Планиране на среден стоков запас. За да се определи плановият обем на средния стоков запас, е необходимо да се знае: а) плановият норматив за среден стоков запас в дни и б) среднодневният оборот на продажбите през плановия период.

Методиката за определяне на плановия норматив за среден стоков запас е изяснена по-горе. Да допуснем, че на основата на тази методика по групи стоки са установени следните нормативи (вж. стр. 218).

При планирането на среден стоков запас не се вземат под внимание: а) надценката за обществено хранене; б) оборотът от услугите и в) бързо обръщаемите се стоки — хляб, мляко и др. Като изключим тези обороти (допускаме, че няма бързо обръщаеми стоки), изчисляваме среднодневния оборот по групи стоки. Така получения среднодневен оборот умножаваме по норматива на стоковия запас в дни и полученият резултат ще представлява плановия обем на средния стоков запас по групи стоки. Сумата от плановия обем на средните стокови запаси по групи стоки представлява обемът на плановите стокови запаси, с които трябва да разполага общо търговското предприятие. На основата на този обем се определя и плановият норматив от оборотни средства.

Нормативът за среден стоков запас в дни от всички стокови групи на търговското предприятие се намира, като полученият планов обем на среден стоков запас за всички стокови групи се раздели

Изчисляване на очакваните стокови запаси

№ поред	Стокови групи	Стокови запаси към 1. X. 1966 г.	Очаквано постъпление от 1. X. до 31. XII 1966 г.	Очаквани продажби от 1. X. до 31. XII. 1966 г.	Очаквани фирми от 1. X. до 31. XII. 1966 г.	Очаквани запаси към 31. XII. 1966 г.
<i>I. Хранителни стоки</i>						
1	Захар	15	846	820,0	—	41,0
2	Захарни изделия	72	947	968,5	—	50,5
3	Всички други хранителни стоки	357	4834	4793,0	30	368,0
Всичко I		444	6627	6581,5	30	459,5
<i>II. Нехранителни стоки</i>						
1	Памучни тъкани	346	1671	1742,0	—	275,0
2	Обувки	210	978	1016,0	—	172,0
3	Всички други нехранителни стоки	605	5 185	5270,0	—	520,0
Всичко II		1161	7834	8028,0	—	967,0
Общо I и II		1605	14 461	14 609,5	30	1426,5

Нормативи за стокови запаси

№ поред	Групи стоки	По норматив за минимален запас в дни	Честота на до-ставката в дни	Норматив за максимален запас в дни	Норматив за среден стоков запас в дни
	1	2	3	4	5
<i>I. Хранителни стоки</i>					
1	Захар	8	20	28	18
2	Захарни изделия	10	14	24	17
3	Всички други хранителни стоки	18	28	46	31
<i>II. Нехранителни стоки</i>					
1	Памучни тъкани	38	40	78	58
2	Обувки	31	30	61	46
3	Всички други нехранителни стоки	26	44	70	48

на среднодневния оборот. Конкретно плановият обем на среден сток-ков запас се изчислява по следния начин :

Видове стокови групи	Планов норматив за среден сток-ков запас в дни	Среднодневен оборот за плано-вия период в хил. лв.	Планов обем на среден сток-ков за-пас в хил. лв. (гр. 2 X гр. 3
1	2	3	4
<i>I. Хранителни стоки</i>			
1. Захар	18	2,5	45,00
2. Захарни изделия	17	2,94	49,98
3. Всички други хранителни стоки	31	15,3	474,30
Всичко I	27	20,74	569,28
<i>II. Нехранителни стоки</i>			
1. Памучни тъкани	58	5,71	331,18
2. Обувки	46	3,42	157,32
3. Всички други нехранителни стоки	48	16,5	792,00
Всичко II	50	25,63	1280,50
Общо I и II	40	46,37	1849,78

Плановият норматив за среден сток-ков запас в дни общо за хранителните стоки (кръгло 27 дни) е получен, като сумата от плановите обеми на средните сток-кови запаси за хранителни стоки (569,28 хил. лв.) е разделена на среднодневния оборот общо за хранителните стоки (20,74). По същия начин е получен плановият норматив за среден сток-ков запас в дни за нехранителните стоки (кръгло 50 дни), както и общо за всички стоки — хранителни и нехранителни (кръгло 40 дни).

За обезпечаване на стокооборота на търговското предприятие ще бъдат необходими през плановия период оборотни средства в размер на обема на средния сток-ков запас (1849,78 хил. лв.), съответно намален е тези елементи, за които не са необходими такива средства.

Поради сезонните колебания в стокооборота се налага плановият обем на среден сток-ков запас да се изчислява на база среднодневен оборот поотделно за всяко тримесечие.

Планиране на крайните стокови запаси. За планирането на крайните стокови запаси се изхожда от същите принципни положения, които се използват и при планирането на средния стоков запас, т. е. необходими са: а) данни за нормативите на средните планови запаси в дни и б) данни за среднодневния оборот.

С крайния стоков запас ще се задоволяват нуждите на търговията през периода, следващ непосредствено след планирания период. За този период липсват данни за стокооборота и няма начин да се установи размерът на среднодневния оборот. Поради тази причина за практически цели при съставянето на годишния план за стоковите запаси се използват данни за среднодневния оборот, предвиден в плана за четвъртото тримесечие. Това тримесечие по своя характер и сезонност се доближава до първото тримесечие на следващата година, за която няма съставен план. Този среднодневен оборот може да се използва само по отношение на тези стоки, които имат регулярно търсене както през четвъртото, така и през първото тримесечие. За стоки, на които продажбите имат подчертан сезонен характер и са типични само за четвъртото или само за първото тримесечие, следва да се изхожда от среднодневния оборот на първото тримесечие, като получените данни се коригират съобразно с перспективите в растежа на стокооборота.

Ако допуснем, че за търговското предприятие всички стоки имат регулярно търсене, в такъв случай крайните стокови запаси по отделни групи стоки ще се намерят, като се умножат данните за среднодневния оборот по плана за четвъртото тримесечие с данните за норматива на средния стоков запас в дни, установен за крайните запаси. Общият обем на крайните стокови запаси се установява, като се сумират обемите на запасите по групи стоки. Планът за крайните стокови запаси се изчислява и оформява, както следва (вж. стр. 221).

Планиране на сезонните стокови запаси. Изложените по-горе начини се отнасят до текущите стокови запаси. Тези начини не могат да се използват за планиране на сезонните стокови запаси.

За да се планират сезонните стокови запаси, трябва те предварително да се обособят на групи в зависимост от характера на производството и от особеностите на продажбите, а именно:

- а. Запаси от стоки, които могат да бъдат произведени регулярно, но се продават само през определени сезони на годината.
- б. Запаси от стоки, които се произвеждат през определени сезони, а се продават регулярно.

За стоките, които имат сезонни продажби, стоковите запаси се планират, като се изхожда от: а) обема на планираните продажби от тези стоки през съответния сезон и б) условията на доставката на тези стоки. Планирането на тези запаси следва да осигури тяхното постъпление в достатъчни количества още преди настъпването на сезона и да бъде съобразено с увеличеното търсене в началото на сезона и намаляването на търсенето към края на сезона. В крайна сметка общият обем на сезонните стокови запаси (обемът на до-

Стокови групи	План за продажби за IV тримесечие 1967 г. в хил. лв.	Среднодневен оборот за IV тримесечие в хил. лв.	Норматив за среден стоков запас в дни, установен за края на годината	Планов краен стоков запас към 31. XII. 1967 г. в хил. лв. (гр. 3)(гр. 4)
1	2	3	4	5
<i>I. Хранителни стоки</i>				
1. Захар	252	2,8	20	56
2. Зах. изделия	315	3,5	18	63
3. Всички други	1395	15,5	34	507
Всичко I	1962	21,8	33	626
<i>II. Нехранителни стоки</i>				
1. Памучни тъкани	405	4,5	62	279
2. Обувки	360	4,0	45	180
3. Всички други	1575	17,5	46	805
Всичко II	2340	26,5	48	1264
Общо I и II	4302	48,3	41	1890

ставките) трябва да съвпада с обема на планираните продажби на сезонните стоки. Ако запасите по обем са по-малко от планираните продажби, няма да бъде задоволено търсенето, а ако те са по-големи, част от тези запаси няма да бъдат продадени и ще залежат.

Характерното за запасите от стоки, които се произвеждат през определени сезони, а се продават регулярно, е това, че те постъпват в търговските предприятия еднократно, а се продават регулярно, докато се реализират изцяло. Такива са запасите от картофи, червен лук, чесън и др. Затова те се наричат още и запаси за продължително опазване. За тези запаси не следва да се установяват нормативи в дни, защото се извършва еднократен оборот. Техният максимален размер трябва да се равнява на обема на продажбите, които ще се извършат до новата реколта.

Специалните, или целевите запаси също така се планират в рамките на обема на планирания от тях оборот. Те също трябва да се равняват на обема на планираните продажби.

6. ПЛАНИРАНЕ НА ПОСТЪПЛЕНИЕТО НА СТОКИ В ТЪРГОВИЯТА НА ДРЕБНО

Планирането на постъплението на стоките (планирането на стокното обезпечение на стокооборота на дребно) има много голямо значение. Чрез този план търговията на дребно се осигурява с необ-

ходимите стоки съобразно с планираните продажби по общ обем и по асортиментна структура.

Планът за постъпленieto на стоките се съставя по групи стоки и по източници на постъпленieto им.

При съставянето на плана за постъпленieto на стоките трябва да се установи тясна връзка с плана за обема на стокооборота на дребно и със състоянието на потребителското търсене. Трябва да се осигури и правилно съотношение и връзка между постъпленieto на стоките от централизирани и децентрализирани източници и най-после трябва да се координира планът за постъпленieto на стоките с плана за асортиментната структура на продажбите и със състоянието на стоковите запаси. Затова планът за постъпленieto на стоки се съставя по същите стокови групи, по които се планира асортиментната структура на продажбите и на стоковите запаси.

В плана за постъпленieto на стоки се включват както стоките, предназначени за продажба на населението (включително и стоките за поощрения и размяна при изкупуването на селскостопански произведения), така и стоките, предназначени за продажба на организации, учреждения и предприятия чрез търговията на дребно.

Планът за постъпленieto на стоките се съставя в следната последователност: най-напред се определя общата потребност от стоки за стокооборота на дребно, а след това се съставя планът за постъпленieto на стоките по източници.

Определяне на общата потребност от стоки. За да се определи общата потребност от стоки, които трябва да постъпят в разпоредба на търговското предприятие, са необходими данни: а) за плановия обем на продажбите; б) за ~~началните стокови запаси~~; в) за крайните стокови запаси; г) за фирите; д) за надценката за обществено хранене, която се включва в обема на стокооборота, но за която не са необходими стоки, и е) за стоковите услуги, които също се включват в обема на стокооборота, но за които не е необходимо стоково покритие.

След като разполагаме с тези данни, за установяване на общата потребност от стоки, които трябва да се доставят на търговското предприятие през планирания период, се използва следната формула:

$$П = С + Зк - Зн + Л - На - У,$$

където:

П — постъпление на стоките;

С — обем на продажбите;

Зк — крайни стокови запаси;

Зн — начални стокови запаси;

Л — фири;

На — надценка в общественото хранене;

У — стокови услуги.

Планът за общата потребност от стоки за стокооборота на дребно се съставя както в стойностно, така и в натурално изражение.

В стойностно изражение планът се съставя по текущи цени на дребно. Това позволява да се установи връзка с плана за групово-

асортиментната структура на продажбите и с плановете за началните и крайните стокови запаси. Стойностните показатели се превръщат в натурални посредством установяването на среднопретеглени цени на дребно за всяка група стоки.

За да се установи връзка между плана за обема на стокооборота на дребно, който се утвърждава по тримесечия, и плана за постъплението на стоките, се налага и този план да се разпредели по тримесечия. Планът за постъплението по тримесечия се разпределя съобразно с плана за структурата на продажбите и с плана за изменението на планираните стокови запаси по тримесечия. При това трябва да се държи сметка за сезонните особености в производството и потребителското търсене.

За да се стимулират търговските предприятия в откриването на местни стокови ресурси и да се свърже по-тясно постъплението на стоките по видове източници, препоръчва се най-напред да се състави планът за постъплението на стоките от децентрализирания фонд, а след това да се планира постъплението на стоки от централизирания фонд.

По отношение на стоките от централизирания фонд задачите на търговските предприятия в основни линии са следните: а) да уточнят вътрешногруповия асортимент и въз основа на подробна спецификация да сключат договор с доставчика; б) да съставят график за сроковете на доставките и да следят за строгото изпълнение на този график; в) да следят за изпълнението на договора от доставчика и да искат планираните стоки по количество, асортимент и качество да се доставят в определени срокове; г) да разпределят плана за постъплението между търговските предприятия — магазините.

Относно стоките от децентрализирания фонд задачите на търговските предприятия са по-сложни. Най-напред трябва да установят груповия и вътрешногруповия асортимент, след това да издирят доставчиците и да сключат договори. По-нататък трябва да изпълняват всички останали задачи, които са свързани и със стоките от децентрализирания фонд.

Планиране на постъплението на стоки от децентрализирания фонд. Планирането на постъплението на стоки от децентрализирания фонд има голямо значение. На първо място, чрез привличането на стоки от децентрализирания фонд се увеличава броят на стоките асортименти, което дава възможност за всестранно задоволяване на нарасналите нужди на потребителите. На второ място, стоките от децентрализирания фонд допринасят и за увеличаване на обема на стоковата маса в обръщение, което има голямо значение за развитието на стокооборота, за регулиране на паричното обръщение и за реализиране на покупателния фонд на населението.

Стоките от децентрализирания фонд се планират въз основа: а) на анализа на изпълнението на плана през минали периоди; б) на данните за изучаване на потребителското търсене на стоки от децентрализирания фонд; в) на данните за производствения план на

местната и на кооперативната промишленост ; г) на данните за собствени (на търговските организации) източници за производство на стоки от децентрализирания фонд ; д) на проектоплановите на съответните министерства, ведомства и окръжни народни съвети. Най-напред трябва да се установи какви стоки ще постъпят от собствени източници на търговските предприятия. Собствените източници за постъпление на стоки в търговските предприятия са : а) спомагателните селскостопански предприятия на търговските предприятия ; б) собствените промишлени предприятия ; в) децентрализираните покупки ; г) покупките на вещи от населението ; д) приемането на вещи от населението на консигнация срещу комисионно възнаграждение.

За определяне на размера на постъплението на стоките от собствени източници се използват отчетни данни на търговските предприятия за минали периоди ; производствената програма на предприятията (селскостопански и промишлени), които са собствени на търговските предприятия ; проектоплановите на търговските предприятия за постъплението на стоки от собствени източници.

При планиране на постъплението на стоки от собствени източници задачата е да се търсят резерви за тяхното по-нататъшно увеличаване и да се вземат мерки за подобряване на качеството и за разширяване на асортимента на тези стоки. Понастоящем собствените източници в нашите търговски предприятия заемат незначително място в постъплението на стоките. Доколкото има такива, те са предимно характерни за системата на потребителната кооперация.

След съставянето на плана за стоките от собствени източници се пристъпва към планиране на постъплението на стоки от местната и кооперативната промишленост. Тези промишлености играят важна роля в попълването на количеството и на асортимента на стоките в търговията на дребно. Те имат голямо народностопанско значение, защото се развиват главно на основата на използването на местни суровини.

При съставянето на плана за постъплението на стоките в търговията на дребно от местната и кооперативната промишленост следва да се използват : а) отчетните данни за производството и реализацията на продукцията и доставките на стоки за търговските предприятия от местната и кооперативната промишленост ; б) проектоплановите за производството и пазарните фондове на местната и кооперативната промишленост ; в) данните за продукцията на местната и кооперативната промишленост.

При планиране на постъплението на стоки от местната и кооперативната промишленост трябва да се изхожда от необходимостта за по-нататъшно увеличаване на производството, за разширяване на асортимента и за подобряване на качеството на стоките, както и за подобряване на работата на предприятията, извършващи битови услуги. Необходимо е да се потърсят възможности за увеличаване на общата продукция посредством най-пълно използване на местните ресурси и посредством съкращаване на реализацията на извън-

пазарния фонд като основа за увеличаване на доставките на търговските предприятия. Да не се допуска отклонение на суровини, които вместо за производство на стоки за населението да се използват за производство на стоки за извънпазарния фонд.

Търговските предприятия трябва да вземат активно участие в утвърждаването на техническите условия и образци за производството на местната и кооперативната промишленост. Те трябва да следят систематически за качеството, асортимента и цените на продукцията. Усилията трябва да бъдат насочени към осигуряването на такова производство, което действително се търси от трудещите се.

Главен доставчик на стоки за търговията на дребно от децентрализирания фонд са окръжните търговски предприятия.

Планиране на постъпленieto на стоки от централизирания фонд.

Планът за постъпленieto на стоки от централизирания фонд се установява, като от обема на общата потребност на стоки за търговията на дребно се извади обемът на постъпленieto на стоки от децентрализирания фонд. Този начин дава възможност да се установи тясна връзка между плана за общата потребност от стоки и плановете за постъпленieto на стоки от централизирания и децентрализирания фонд.

При използването на този метод за установяване на постъпленieto на стоки от централизирания фонд не бива да се подхожда механически. Необходимо е да се направи задълбочен анализ на получените данни и тези данни да се съпоставят с данните за потребителското търсене, за състоянието на стоковите запаси и да се обърне особено внимание на вътрешногруповите асортименти на стоките.

Безспорно стоките от централизирания фонд по своя асортимент се отличават значително от стоките от децентрализирания фонд. Видът и особеностите на стоките оказват влияние върху потребителското търсене на същите или на други стоки. Ако механически се изчисли обемът на стоките от централизирания фонд като разлика от общата потребност, може да се получи така, че получените данни да не съответствуват на потребностите на населението. От дадена група стоки от централизирания фонд може да се създаде привидно впечатление, че общо тази група съответствува на търсенето. Ако в тази група обаче липсват някои вътрешногрупови асортименти, търсенето няма да бъде задоволено. След съответния анализ това ще наложи да се предвиди постъпление на стоки от централизирания фонд за липсващите вътрешногрупови асортименти и съответно да се коригира постъпленieto на стоки от децентрализирания фонд за същата група стоки.

Освен това при използването на чисто механически начини за планиране на постъпленieto на стоки от централизирания фонд няма още никаква гаранция, че възможностите на народното стопанство ще осигурят планирания обем стоки. Ако някои стоки се окажат дефицитни, това от своя страна ще предизвика наново да се

коригира целият план за постъпленieto с оглед да се открият допълнителни източници за увеличаване на обема на тези стоки или на взаимно заместими стоки както за стоките от централизирания фонд, така и за стоките от децентрализирания фонд.

При планиране на постъпленieto на хранителни стоки трябва да се вземат под внимание данните за състоянието и перспективите в развитието на кооперативно-пазарната търговия, за размера на продуктите, които населението получава от собствени източници, както и за продажбите на хранителни продукти на организации, учреждения и предприятия. Освен това голямо значение за планирането на постъпленieto на хранителните стоки имат сезонните особености на потребителското търсене, производството и транспортните условия. За хранителните стоки от сложен асортимент трябва да се направят допълнителни изчисления за вътрешногруповия асортимент. Това ще даде възможност да се установят такива асортименти, които действително се търсят, и да не се допусне доставката на асортименти, които населението получава от собствени източници или които имат търсене в дадения район.

При планиране на постъпленieto на нехранителни стоки трябва да се вземат под внимание данните за състоянието и перспективите в развитието на потребителското търсене, на търговията, на стоките запаси, на постъпленieto на стоки от децентрализирания фонд. Особено голямо значение има изучаването на вътрешногруповия асортимент на стоките, защото някои групи наброяват до стотици артикули. Трябва да се даде оценка за състоянието на облеклото, обувките и обзавеждането на домакинството, както и за растежа на покупателната способност на трудещите се. Колкото по-малко са задоволени потребностите на населението от дадена група промишлени стоки, толкова по-голям растеж в постъпленieto на тези стоки трябва да се предвиди. Когато потребностите на населението са сравнително по-добре задоволени от известни промишлени стоки, търсенето на тези стоки ще бъде сравнително по-малко и съответно на това трябва да се планира и постъпленieto на същите стоки. При съставянето на плана трябва да се отчетат и географските, икономическите и социалните условия в района.

Въз основа на плана за постъпленieto на стоките се сключват договорите между търговските предприятия за търговия на едро и производствените предприятия и другите доставчици. По такъв начин търговията на дребно се обезпечавя с необходимите стокви ресурси по количество, асортимент и качество и се установяват сроковете за тяхното постъпление. Търговията на дребно получава необходимите стоки от окръжните търговски предприятия, без да се сключва договор.

Неизпълнението на плана за постъпленieto на стоките се отразява неблагоприятно върху изпълнението на плана за продажбите и редовното и пълно задоволяване на нуждите на населението. Затова работата, свързана с планирането на постъпленieto, в никакъв случай не бива да се подценява. Тази работа изисква и разработ-

ването на мероприятия, които да подпомогнат и осигурят изпълнението на този план.

Методика за планиране на постъплението на стоки в търговията на дребно. Тя е следната :

1. Най-напред се установява общата потребност от стоки, които следва да постъпят в търговското предприятие. За тази цел се използват вече предварително установените данни : а) обем на продажбите 16 900 хил. лв. ; б) начални стокови запаси 1426,5 хил. лв. ; в) крайни стокови запаси 1890 хил. лв. ; г) надценка за общественото хранене 138,6 хил. лв. ; д) обем на стоковите услуги 68,2 хил. лв. и е) фири 47,5 хил. лв.

На основата на формулата $P = C + 3k - 3n + L - Na - U$ се установява, че обемът на стоките, които следва да постъпят в търговското предприятие А, е следният : $16\,900 + 1890 - 1426,5 + 47,5 - 138,6 - 68,2 = 17\,204,2$ хил. лв.

По същия начин се установява и планът за постъплението на стоките по отделни стокови групи и асортименти. Понеже по стокови групи не се включват : а) надценката за общественото хранене и б) стоковите услуги, формулата за изчисляване на постъплението на стоките добива следния вид : $P = C + 3k - 3n + L$. Да вземем за пример установяването на плана за постъплението на захарта. За захарта са известни следните данни : а) план за продажбите 900 хил. лв. ; б) начални запаси 41 хил. лв. ; в) крайни запаси 56 хил. лв. и г) фири няма. При тези данни планът за постъплението трябва да възлезе на : $900 + 56 - 41 = 915$ хил. лв. Каго се раздели тази сума на среднопретеглената планова цена, се получава количеството захар, което следва да постъпи в търговското предприятие А.

2. След като се установи общата потребност от стоки, се съставя планът по източници — от централизиран и от децентрализиран стоков фонд.

Да допуснем, че са взети под внимание всички фактори, изложени по-горе, и е установено с подробни изчисления и обосновки за всяка група стоки поотделно, че от децентрализирания фонд ще постъпят стоки общо за 3791,5 хил. лв., в това число : хранителни стоки за 1146,5 хил. лв. и нехранителни стоки за 2645 хил. лв. Съставя се подробен списък за стоките от децентрализирания фонд по количество и стойност.

3. След като се направят всички изчисления, планът за постъплението на стоките се оформя по следния начин (вж. стр. 228).

7. ОБОБЩАВАНЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ ОТ ПЛАНИРАНЕТО НА СТОКООБОРОТА НА ДРЕБНО

Стоков баланс и установяване на връзка между показателите на стокооборота на дребно. Резултатите от планирането на стокооборота на дребно се обобщават посредством съставянето на стоков баланс (баланс на оборотите) на търговското предприятие.

План за постъпление на стоките на търговското предприятие А през 1967 г.
(в хил. лв.)

Стокови групи	Постъпление на стоките		
	всичко	в това число	
		от централизиран фонд	от децентрализиран фонд
<i>I. Хранителни стоки</i>			
1. Захар	915,0	915,0	—
2. Захарни изделия	1 070,9	1 079,9	—
3. Всички останали хранителни стоки	5 694,5	4 548,0	1 146,5
Всичко I	7 680,4	6 533,9	1 146,5
<i>II. Нехранителни стоки</i>			
1. Памучни тъкани	2 059,6	2 059,6	—
2. Обувки	1 239,2	1 239,2	—
3. Всички останали нехранителни стоки	6 225,0	3 580,0	2 645,0
Всичко II	9 523,8	6 878,8	2 645,0
Общо I и II	17 204,2	13 412,7	3 791,5

За съставянето на този баланс се използват следните данни: а) данните от плана за продажбите на стоките по асортиментната структура; б) данните за очакваните стокови запаси в началото на плановата година; в) данните от плана за стоковите запаси в края на плановата година; г) данните от плана за постъпленията на стоките — общо и отделно за стоките от централизирания и за стоките от децентрализирания фонд. Освен това за установяване на правилна връзка между продажбите, стоковите запаси и постъплението на стоките са необходими и данни за фирите и загубите само за тези стоки, които дават фири. Тези данни за плановия период се изчисляват, като се изхожда от планирания обем на продажбите и стокообръщаемостта и от законно установените норми за фири и загуби. Не се допуска планирането на фири и загуби извън законно установените норми.

Най-после, за да се установи връзката на данните в стоковия баланс с обема на стокооборота на дребно, са необходими данни: а) за надценката за общественото хранене и б) за обема на стоковите услуги, които се включват в стокооборота на дребно.

За да се обезпечи съпоставимост между отделните показатели на стоковия баланс, се налага всички данни да се изчислят на база на едни и същи цени. Теоретически и практически правилно е тези

данни да се изчислят по продажни цени на дребно, което осигурява тяхната връзка с обема на стокооборога на дребно.

Всички необходими данни за съставянето на стоковия баланс са установени при изучаване на въпросите за планирането на стокооборота на дребно в предходния материал. Като използваме така установените данни, се оформява стоковият баланс, както следва :

Стоков баланс на търговското предприятие А по плана за 1967 г.
(в хил. лв.)

Стокови групи	Стоков запас към 1. I. 1967 г.	Постъпление от стоки			Продажби	Фири	Стокови запаси на 31. XII. 1967 г.
		всичко	в това число				
			от централизиран фонд	от децентрализиран фонд			
<i>I. Хранителни стоки</i>							
1. Захар	41,0	915,0	915,0	—	900,0	—	56
2. Захарни изделия	50,5	1 070,9	1 070,9	—	1 058,4	—	63
3. Всички други хранителни стоки	368,0	5 694,5	4 548,0	1 146,5	5 508,0	47,5	507
Надценка в общественото хранене	—	138,6	—	—	138,6	—	—
Всичко I	459,5	7 819,0	6 533,9	1 146,5	7 605,0	47,5	626
<i>II. Нехранителни стоки</i>							
1. Памучни тъкани	275,0	2 059,6	2 059,6	—	2 055,6	—	279
2. Обувки	172,0	1 239,2	1 239,2	—	1 231,2	—	180
3. Всички други нехранителни стоки	520,0	6 225,0	3 580,0	2 645,0	5 940,0	—	805
Услуги	—	68,2	—	—	68,2	—	—
Всичко II	967,0	9 592,0	6 878,0	2 645,0	9 295,0	—	1264
Общо I и II	1426,5	17 411,0	13 412,7	3 791,5	16 900,0	47,5	1890

Посредством съставянето на стоковия баланс имаме възможност да проверим правилността в съставянето на плановете данни и връзката между продажби, стокови запаси, фири и загуби и постъпления на стоките.

Установяването на връзката между плановете показатели на стокооборота на дребно както помежду им, така и с останалите показатели на народностопанския план е доста сложен процес. Тази сложност произлиза от обстоятелството, че в крайна сметка планът за стокооборота на дребно трябва да бъде съгласуван не само с

потребителското търсене, но и с възможностите на народното стопанство. За да се обезпечи тази съгласуваност, се налага съставянето на плана да мине през няколко етапа.

Най-напред търговските предприятия (включително и съответните ведомства и органи, които ръководят търговията) трябва да съставят предварителен проектоплан (план-заявка). В този проектоплан трябва да се отрази по възможност най-точно и най-пълно задоволяването на потребностите на населението от стоки. Затова през този етап в плана следва да се включат такива стоки по вид и количество, които са съобразени с потребителското (платежоспособното) търсене. Този начин на съставяне на плана се налага, защото отделните търговски предприятия и ведомства нямат условия да се запознаят изцяло с възможностите на народното стопанство, те не разполагат с данни за плановите ресурси от стоки за потребление и не им е известно какви други нужди на страната трябва да бъдат задоволени с тези стоки. Естествено, когато за някои стоки възможностите на страната, макар и не в подробности, са известни, това трябва да намери отражение в плана. При съставянето на проектоплана голямо значение има ползуването на проектите, които подведомствените звена представят на централните звена. Тези проектопредложения обаче трябва да се анализират обстойно и да се коригират въз основа на собствени проучвания върху потребителското търсене. Това е така, защото низовите звена в търговията не са в състояние да обхванат всички фактори, някои от които понякога оказват голямо отражение върху изменението на потребителското търсене. Известно е например, че увеличаването на реалните доходи средно на глава от населението предизвиква понякога съществени изменения в търсенето. Колкото е по-голямо тяхното увеличение, толкова повече расте търсенето на промишлени стоки и особено на стоки за задоволяване на културните нужди, за обзавеждане на домакинството и др. От растежа на реалните доходи се обуславя и по-големият темп в развитието на стокооборота и измененията в неговата структура. За установяване на реалните доходи са необходими данни за покупателния фонд и за намалението на цените през планирания период. Търговските предприятия не разполагат и не са в състояние да разполагат с такива данни особено за планови периоди. С такива данни обаче разполага Държавният комитет по планиране и те могат да се използват от Министерството на вътрешната търговия.

Практиката показва, че увеличаването на доходите и намаляването на цените предизвиква стабилно търсене на едни стоки, намаляване търсенето на други стоки и води до бързото увеличаване на търсенето на трети стоки.

По-нататък планирането на стокооборота на дребно е свързано със съставянето на материалните баланси, което се извършва от Държавния комитет по планиране. Чрез тях се установява връзка между потребностите на стокооборота и възможностите на народното стопанство да задоволи тези потребности от даден вид стоки. В

процеса на тази работа се получават най-различни варианти. За едни стоки потребностите се задоволяват напълно. Това особено важи за стоките от първа необходимост. Не е изключено обаче за някои стоки ресурсите да се окажат недостатъчни, а за други стоки да се получат излишъци, т. е. в по-големи количества, отколкото е търсенето. При окончателното решаване на въпроса се подхожда конкретно към всяка отделна стока.

Най-голямо внимание трябва да се обърне на стоките, които са недостатъчни, т. е. дефицитни, и не достигат за задоволяване на потребностите. Тук трябва да се потърсят допълнителни резерви за увеличаване на ресурсите по пътя на увеличаване на производството, изкупуването или вноса. Ако не се разкрият достатъчно такива резерви, трябва да се потърсят допълнителни възможности за съкращаване на извънпазарния фонд. В случай, че и тази мярка не даде необходимия резултат, работата в никои случай не трябва да спира дотук. Този въпрос може да получи известно разрешение посредством компенсирането на дефицитните стоки с други взаимно заместими стоки. Така например, ако липсват платове от вносна вълна, те в известна степен могат да се заместят с платове от целволе или други примеси. Следва да се провери до каква степен могат да се заместят обувки от гьон с обувки от гума и пр. Накрая трябва да се даде оценка на още едно обстоятелство. Когато в стокооборота на дребно ще се планират недостатъчни количества стоки от един вид, това неминуемо ще доведе до освобождаване на част от покупателния фонд. Задачата е да се прецени към какви други стоки ще се насочи покупателният фонд и съответно с това да се нанесат корекции в плана.

Когато източниците се окажат по-големи от нуждите на потребителите, необходимо е наново да се даде оценка на факторите, които влияят върху тяхното търсене. Ако например за такива стоки се установи, че тяхното потребление е стигнало своя краен предел, ясно е, че те няма да намерят пласмент. Ако обаче търсенето се ограничава от други фактори, като лоша работа на търговските организации, неправилно съотношение в цените и др., то такива стоки се включват в плана, като едновременно с това се предвиждат и мероприятия за отстраняване на съответните причини.

Особено голямо значение за обогатяване и за увеличаване на стоковото обезпечаване има разкриването на допълнителни ресурси от стоки, които са от голямо значение за потреблението, каквито са стоките от ежедневно търсене. Важно значение има също така и откриването на допълнителни ресурси от стоки за задоволяване на културни нужди, за спорт, за обзавеждане на домакинство и др. Не бива да се забравя, че правилното построяване не само на груповите асортименти, но и на вътрешногруповите асортименти на стоките е основа за най-пълно задоволяване на потребителското търсене и за изпълнение и преизпълнение на плана.

Във връзка с различните начини, по които се решава въпросът за обезпечаване на стокооборота на дребно със стоки, се поставят и

различни задачи пред търговските предприятия. По отношение на стоките, които са достатъчни за задоволяване на потребностите на населението, търговските предприятия трябва да вземат мерки за тяхното пласиране съобразно с търсенето и да се съобразяват изцяло с търсенето. Когато обаче в плана за стоковото обезпечаване има дефицитни стоки, нови стоки, неизвестни още на купувачите, или големи количества от определени стоки, на търговските организации се поставят задачи за активно въздействие и насочване на потребителското търсене.

След свързването на ресурсите с разпределението чрез материалните баланси се установява окончателно количеството на стоките по групи и по видове в натурално изражение, предназначени за продажба на населението. Съобразно с тези данни следва да се коригира проектопланът и да се осъществи връзката между показателите на стокооборота на дребно.

Някои особености при планирането на стокооборота на дребно в магазина. Магазинът е основно звено на търговията на дребно, където завършва движението на стоките от производството до потреблението. От работата на магазина се обуславя изпълнението на плана на търговското предприятие и подобряването на обслужването на населението. Освен това от състоянието и работата на магазините в основни линии зависи решаването на такива въпроси като ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства, увеличаване на производителността на труда в търговията, намаляване на разходите за обръщение, повишаване на рентабилността на търговските предприятия и др.

Планът на магазина е съставна част от плана на търговското предприятие и по същество е свързан с цялостния план за стокооборота на дребно. Сумите от плановете на отделните магазини трябва да съвпадат с общата сума на плана на търговското предприятие. Затова качеството на плана на търговското предприятие зависи от качеството на плановете на отделните магазини, влизащи в състава на предприятието. Колкото плановете в отделните магазини са по-добре съставени и обосновани, толкова по-реален ще бъде и планът на търговското предприятие. Това изисква стокооборотът на дребно да се планира не само общо за търговските предприятия, но и по отделни магазини.

Планирането на стокооборота на дребно по отделни магазини дава възможност да се поставят точно определени задачи на всички търговски работници в съответствие с изискванията на народностопанския план и да се насочат правилно техните усилия за изпълнение и преизпълнение на плана за стокооборота на дребно в рамките на възможностите и изискванията на народното стопанство.

Основната задача на магазините е да осъществят продажбите на стоки на населението и затова усилията на всички търговски работници трябва да са насочени към изпълнението на тази задача. Поради това не бива да се допуска цялата работа по планирането на

дейността в магазина да се съсредоточи в самия магазин, защото може да се попречи на изпълнението на основната задача.

Планирането по магазини трябва да бъде съсредоточено във висшестоящото търговско предприятие. Това обаче съвсем не означава, че търговското предприятие трябва самостоятелно да съставя тези планове, защото има опасност в такъв случай да не се вземат под внимание всички условия и възможности за отделните магазини и така съставеният план да се окаже нереален. Плановете по отделни магазини трябва да се съставят от търговските предприятия съвместно с директорите, респективно с управителите на магазините, както и с участието на челниците и отличниците в търговията. Този ред на планиране трябва да се прилага за всички магазини, които не са на отделна стопанска сметка и на отделен баланс.

Магазините, които са на отделна стопанска сметка и на отделен баланс, съставят самостоятелно своите планове за стокооборота на дребно. При планирането обаче ръководството им трябва да получава помощ от висшестоящото предприятие с оглед да се осигури съставянето на добре обосновани и реални планове.

С оглед да се облекчи работата по планирането на дейността на магазините годишните планове трябва да се съставят и утвърждават само по най-важните показатели — план за обема на стокооборота на дребно в обща сума за годината и по тримесечия и план за стоките запаси в дни за годината и по тримесечия. За магазини, които имат право да извършват самостоятелно децентрализирани доставки, трябва да се утвърди план за тези доставки само в общата сума за годината и по тримесечия. За обосноваването обаче на годишния план е необходимо да се разработят материали с по-подробни планови показатели.

Тримесечните планове трябва да се съставят и утвърждават по по-широк кръг показатели поради това, че са свързани с пряката оперативна работа. Такива показатели са: планът за продажбите по групи стоки в сума, като отделно се показват продажбите на предприятията, учрежденията и организациите, ако има такива; планът за стоките запаси по групи стоки в сума и в дни; планът за постъплението на стоките по групи стоки в сума и в количество, като отделно се показват постъпленията от децентрализирани доставки, които магазинът извършва самостоятелно; планът за обема на стокооборота на дребно (общата сума на продажбите) общо за тримесечието и по месеци.

За да се състави планът за продажбите, трябва да се държи сметка за указанията на висшестоящото предприятие. Голямо значение има също така и анализът на изпълнението на плана през предходните периоди.

За обосноваването на плана за продажбите трябва широко да се използват данните за потребителското търсене и неговите особености. Голямо значение има търсенето на обслужваното население, както и измененията, които се предвижда да настъпят в неговия състав през планирания период. Трябва добре да се изучи търсе-

нето на населението, което живее в района на магазина, както и на населението, което работи в учреждения, заводи, учебни и други заведения, разположени в близост до магазина, защото търсенето на това население има сравнително по-постоянен характер. Съставът на обслужваното население може да се измени, когато в района на магазина се предвижда ново строителство, завършват се нови жилищни сгради, въвеждат се в експлоатация нови предприятия и др. Освен това съставът на купувачите се изменя и когато се предвижда откриване или закриване на еднородни магазини, разположени близко един до друг. Трябва да се вземе под внимание и разположението на магазина, неговата близост до жп. гари, главни улици, площади, развитието на градския транспорт, кооперативни пазари и др., което има голямо значение за привличането на купувачи от други райони. Необходимо е да се направи и анализ на колебанията в продажбите през различните периоди на годината с оглед правилно да се отразят тези колебания в плана.

Планът за продажбите трябва да бъде обоснован и от гледна точка на пропускателната способност на магазина. В това отношение трябва да се вземат под внимание измененията в материално-техническата база на магазина, като увеличаването или намаляването на работните места, подобряването на инвентара и съоръженията и др. Пропускателната способност на магазина може да се увеличи не само по пътя на изменяването на материално-техническата база, но и по пътя на увеличаването на работното време или повишаването на производителността на труда за сметка на внедряването на прогресивни методи на работа и обслужване на купувачите.

Планирането на продажбите в магазина трябва да започне със съставянето на плана по групи стоки и въз основа на това да се планира и обемът на стокооборота на дребно. Така установеният план трябва да се съгласува с общия план на търговското предприятие.

Планът за стоките запаси се съставя въз основа на анализа и оценката на факторите, които оказват влияние върху техните размери.

Стоките се намират във формата на стокос запас в магазина от момента на тяхното постъпване до момента на тяхната продажба. Начинът на планирането на стоките запаси е, както този за търговското предприятие. Трябва да се има пред вид обаче, че в зависимост от условията за работа установените нормативи за стоките запаси в дни по магазини не винаги съвпадат с общия норматив на търговското предприятие.

Също така и планът за постъпването на стоките се съставя, като се спазват принципните положения и изисквания, които важат и за търговското предприятие. За магазина обаче голямо значение придобива планирането на децентрализираните доставки, които то самостоятелно доставя. Те трябва да са показани в плана отделно,

за да се имат пред вид при осигуряването на магазина със стоки по линията на търговското предприятие.

Организационно-технически мероприятия за изпълнение на плана за стокооборота на дребно. За да се осигури изпълнението на плана за стокооборота на дребно, е необходимо да се разработят и проведат система от организационно-технически мероприятия. За тази цел търговските предприятия трябва да съставят отделен план за организационно-техническите мероприятия, който се утвърждава от висшестоящото предприятие или ведомство. За съставянето на този план се използва следната форма :

План за организационно-технически мероприятия

Наименование на мероприятията	Срок за изпълнение	Необходими средства	Ефект от провеждането на мероприятиято	Отговорник

На първо място, в плана за организационно-техническите мероприятия се предвиждат мероприятия, които са свързани с подобряване на материално-техническата база на мрежата за търговия на дребно. Това изисква : да се направи точен списък на работите, които трябва да се извършат във връзка с провеждането на предвидения капитален и текущ ремонт на магазините, складовете и съоръженията ; организиране на допълнителни работни места ; снабдяване на магазините с необходимия инвентар и съоръжения за механизирани процесите и за подобряване на съхраняването на стоките ; снабдяване с хладилници с цел да се подобри запазването на лесно развалящите се стоки ; правилно разпределение на търговската мрежа и разкриване на нови магазини и др.

Осъществяването на мероприятията за подобряване на материално-техническата база на търговската мрежа в по-голямата си част е свързано с разходването на средства. Тези средства трябва да бъдат включени и във финансовия план на търговското предприятие. Не се допуска планирането на мероприятия, за които не са предвидени и одобрени от висшестоящото предприятие съответни средства, защото в такъв случай планът няма да бъде реален и няма да бъде изпълнен. Това важи за всички мероприятия, провеждането на които е свързано със средства. Търговските предприятия обаче трябва да обърнат особено внимание на тези мероприятия, които не изискват средства или са свързани със сравнително малко разходи. Така например подобряването на използването на наличната материално-техническа база не изисква допълнително влягане на средства, а е свързано с подобряване на организацията на работата.

На второ място, в плана за организационно-техническите мероприятия трябва да се предвидят мероприятия, които са свързани

с подобряване на снабдяването със стоки. Тук особено голямо значение имат мероприятията, които са насочени за подобряване на изучаването на потребителското търсене и на организацията и контрола по съвременното доставяне на стоките по количество, асортимент и качество съобразно с потребностите на обслужваното население. Подобряването на снабдяването със стоки може да се постигне и по пътя на по-доброто и по-правилното: използване на транспортните средства; осигуряване на ритмичност в доставките посредством съставянето на календарни графици; издирване на местни стокови ресурси, разширяване на транзитната форма на доставка за сметка на складовата; подобряване на работата по съставянето на заявките и др.

На трето място, търговските предприятия трябва да проведат мероприятия, свързани със съхраняването и опазването на стоките, с оглед да се намалят до минимум загубите от стоки и амбалаж. Това може да се постигне не само за сметка на подобряване на материално-техническата база, но и по пътя на ускоряване на обръщаемостта на стоките, на организиране на ремонтни работилници и др.

На четвърто място, търговските предприятия трябва да насочат своето внимание към провеждането на мероприятия, които ще увеличат продажбите и ще подобрят обслужването на купувачите. В тази насока те трябва да вземат мерки за подобряване на показването и предлагането на стоките, както и за консултирането на купувачите, което изисква разширяване на познанията в областта на стокознанието. Освен това трябва да се разширят новите форми на търговия — самообслужване, открит показ и др., както и формите за допълнително търговско обслужване — организиране на подвижна търговия пред магазините, доставка на стоки в къщи, продажби по предварителни поръчки, организиране на консултации от специалисти, уреждане на консултационни изложби, демонстрации със стоки, поправка на стоки, организиране на допълнително опаковане, инсталиране на купени стоки в жилището на купувача и др. Необходимо е да се предвидят и мероприятия, които да засегнат културно-битовото обслужване на купувачите посредством организиране на справочно гише, пазене на вещи на купувачите, изпълнение на допълнителни поръчки, уреждане на кътове за отдых и почивка, на концерти, кино, детска стая и др.

За увеличаване на продажбата и за подобряване на обслужването на купувачите важна роля играе и рекламата.

На пето място, търговските предприятия трябва да предвидят мероприятия за подобряване на организацията на труда на търговските работници. В тази насока има доста широк простор на действие. От особено значение тук са: мероприятията, свързани с повишаване на квалификацията и на културно-политическото равнище на търговския персонал, правилен подбор на кадрите по делови и политически качества; мероприятията за намаляване на относителния дял на административно-канцеларския персонал за сметка на увеличаване на броя на търговските работници; мероприятията за

правилно разпределение на търговските работници по места; мероприятията за усгановяване на конкретна отговорност за възложената работа; мероприятията за широко разгръщане на социалистическото съревнование и др.

Посочените дотук мероприятия не изчерпват всички възможности в тази насока. Търговските работници в процеса на своята работа са в състояние да излязат с редица свои предложения и рационализации за подобряване на работата на търговията.

Основната задача на планирането на организационно-техническите мероприятия е да създаде такива условия, които да осигурят изпълнението на плана за стокооборота на дребно с най-малко разход на жив и овеществен труд при едновременно подобряване на работата по обслужването на трудещите се.

8. АНАЛИЗ НА СТОКОБОРОТА НА ДРЕБНО

Източници на анализа

Посредством анализа трябва да се открият не само факторите, които са оказвали положително или отрицателно отражение върху развитието на стокооборота на дребно, но да се определи и степента на тяхното влияние. В зависимост от целта на анализа не винаги е необходимо да се измерва количественото влияние на отделните фактори. В някои случаи е достатъчно да се открият само най-общите тенденции на развитието на различните явления в стокооборота на дребно и резултатите да се дадат в описателен вид. Количественото определяне на влиянието изисква задълбочени познания и е свързано с доста труд. Затова такъв анализ трябва да се прилага само в определени случаи, обикновено когато се анализират по-продължителни периоди или когато се наложи да се установят точно причините за допуснатите слабости, които дават голямо отражение върху нормалната работа на търговските предприятия.

Тук ще се покажат методите и начините за количествено определяне на степента на влияние на различните фактори върху стокооборота на дребно. За извършването на такъв анализ са необходими планови и отчетни данни за стоковия баланс на търговското предприятие за търговия на дребно. Плановите данни се вземат от статистическата отчетност: от форма № 3Т — тримесечен отчет за постъпленията, продажбите и остатъците на по-важните хранителни и нехранителни стоки в магазините и складовете на търговската мрежа и в заведенията и складовете на общественото хранене; от форма № 5Т — годишен отчет за движението на стоките в мрежата за търговия на дребно и от форма № 6Т — годишен отчет за състава на стокооборота и разхода на стоки в предприятията за обществено хранене. Докато данните от форма № 3Т са частични, данните от форма № 5Т и форма № 6Т са пълни и дават възможност за цялостен анализ. Освен това за целта

на анализа могат да се използват и данни от счетоводната отчетност.

Необходимите данни, които ще се използват за анализа, са дадени в следния стокосен баланс на търговското предприятие за търговия на дребно (вж. стр. 239).

За да се получат необходимите резултати, анализът трябва да се извърши в следната последователност: анализ на продажбите — по общ обем и по групово-асортиментна структура; анализ на постъплението на стоките и анализ на стоките запаси и стокооборотшасемотта.

Освен това при анализа винаги трябва да се започва с най-общите показатели, а след това да се върви към частните случаи.

Анализ на продажбите

Анализ на обема на стокооборота на дребно. За анализиране на изпълнението на плана за обема на стокооборота на дребно следва да се използват общите суми от стокосен баланс на търговското предприятие, които са следните (вж. стр. 240).

От тези данни могат да се направят следните най-общии изводи: плащът за продажбите е преизпълнен с 5,8%; за преизпълнението на плана за продажбите е съдействувало преизпълнението на плана за постъплението на стоките с 8,7%. Върху изпълнението на плана за продажбите са повлияли и останалите фактори — стоките запаси в началото и в края на годината, както и фирите и загубите от стоки, които са оказали отрицателно влияние.

Тези изводи дават най-обща ориентировка за факторите, които са оказвали влияние върху изпълнението на плана за продажбите. Това обаче не е достатъчно. Необходимо е да се установи влиянието на всеки един фактор поотделно. Това се извършва посредством метода на верижното заместване и метода на разликите.

При използването на метода на верижното заместване се изхожда от зависимостта, която съществува между отделните показатели на стокосен баланс на търговското предприятие. Тази зависимост се изразява чрез следната формула: $Z_n + П = С + Л + З_k$, където:

Z_n — стоките запаси в началото на отчетната година;

$П$ — постъпление на стоки;

$С$ — продажба на стоки;

$Л$ — фири и загуби;

Z_k — стоките запаси в края на отчетната година.

Връзката на отделните фактори с изпълнението на плана за продажбите се установява посредством преобразуването на формулата по следния начин: $С = Z_n + П - Л - Z_k$, т. е. сумата на продажбите се равнява на сбора от сумата на стоките запаси в началото на годината и постъплението на стоките, намален със сбора от сумата на фирите и загубите и стоките запаси в края на годината.

С Т О К О В Б А Л А Н С
на търговското предприятие за 196...г.
(в хил. лв., цифрите са условни)

№ поред	Стокови групи	Стоков запас на I. I			Постъпление на стоки			Продажба на стоки			Фирн и загуби			Стоков запас 31. XII		
		план	отчет	%	план	отчет	%	план	отчет	%	план	отчет	%	план	отчет	%
1	Олио	162,0	23,0	14,2	3 441,6	3 825,0	111,1	3 454,0	3 584	103,8	5,8	7,0	120,7	143,8	257,0	178,7
2	Масло	26,0	47,5	182,7	1 599,2	1 416,0	88,5	1 594,0	1 438	90,2	0,2	0,5	250,0	31,0	25,0	80,6
3	Сирене и кашкавал	118,0	244,0	206,8	4 504,1	4 893,5	108,6	4 487,2	4 972	110,8	10,3	9,5	92,2	124,6	156,0	125,2
4	Месни произведения	16,5	16,5	100,0	1 876,9	1 635,0	87,1	1 859,6	1 598	85,9	7,9	9,2	116,5	25,9	44,3	171,0
5	Захар и захарни изделия	543,0	389,0	71,6	6 468,6	7 673,0	118,6	6 642,0	7 247	109,1	0,6	0,3	50,0	369,0	814,7	220,8
6	Други стоки	2681,5	2328,0	86,8	11 415,7	12 418,4	108,8	11 483,2	12 379	107,8	28,3	38,4	135,7	2585,7	2329,0	90,1
	В с и ч к о	3547,0	3048,0	85,9	29 306,1	31 860,9	108,7	29 520,0	31 218	105,8	53,1	64,9	122,2	3280,0	3626,0	110,5

(в хил. лв.)

№	Приход	План	Отчет	%	Разход	План	Отчет	%
1	Стокови запаси в началото на годината	3 547,0	3 048,0	85,9	1. Продажби на стоки	29 520,0	31 218,0	105,8
2	Постъпление на стоки	29 306,1	31 860,9	108,7	2. Фирни загуби 3. Стокови запаси в края на годината	53,1 3 280,0	64,9 3 626,0	122,2 110,5
	Баланс	32 853,1	34 908,9	106,8	Баланс	32 853,1	34 908,9	106,3

Като заместим буквените означения на формулата с техния цифров израз, ще получим следните данни: а) по плана $C_0 = Z_{n_0} + П_0 - Л_0 - Зк_0 = 3547 + 29\,306,1 - 53,1 - 3280 = 29\,520$; б) по отчета $C_1 = Z_{n_1} + П_1 - Л_1 - Зк_1 = 3048 + 31\,860,9 - 64,9 - 3626 = 31\,218$ хил. лв.

Степента на влиянието на отделните фактори върху изпълнението на плана за продажбите е различна. Увеличаването на стоковите запаси в началото на годината и увеличаването на постъпленieto на стоките или намаляването на фирите и загубите и намаляването на стоковите запаси в края на годината е свързано с увеличението на продажбите. Намаляването на стоковите запаси в началото на годината и намаляването на постъпленията на стоките или увеличаването на фирите и загубите и увеличаването на стоковите запаси в края на годината е свързано с намалението на продажбите.

Използването на метода на верижното заместване дава възможност да се установи влиянието на отделните фактори върху изпълнението на плана за продажбите. Същността на този метод се състои в това, че посредством постепенното заместване на плановите с отчетните данни се създават условия за числено измерване на степента на влиянието на всеки отделен фактор върху продажбите. Това се извършва по следния начин (вж. стр. 241).

Получените в последната графа (С) суми дават възможност да се установи влиянието на всеки фактор върху изпълнението на плана за продажбите. Изчисленията се извършват по следния начин (в хил. лв.):

1. За сметка на началните стокови запаси (сумата от втория ред минус сумата от първия ред) = $29\,021 - 29\,520 = -499$.

2. За сметка на постъпленieto на стоките (сумата от третия ред минус сумата от втория ред) = $31\,575,8 - 29\,021 = +2554,8$.

3. За сметка на фирите и загубите (сумата от четвъртия ред минус сумата от третия ред) = $31\,564 - 31\,575,8 = -11,8$.

**Изчисляване влиянието на постъплението на стоките запаси
и на фирите върху продажбите
(в хил. лв.)**

Буквени означения	Цифрово значение на буквените знаци				
	З _н	П	Л	З _к	С
1. $C_0 = З_{н0} + П_0 - Л - З_{к0}$	3547	29 306,1	53,1	3280	29 520,0
2. $C + З_{н1} + П_0 - Л_0 - З_{к0}$	3048	29 306,1	53,1	3280	29 021,0
3. $C = З_{н1} + П_1 - Л_0 - З_{к0}$	3048	31 860,9	53,1	3280	31 575,8
4. $C = З_{н1} + П_1 - Л_1 - З_{к0}$	3048	31 860,9	64,9	3280	31 564,0
5. $C_1 = З_{н1} + П_1 - Л_1 - З_{к1}$	3048	31 860,9	64,9	3626	31 218,0

4. За сметка на крайните стокоси запаси (сумата от петия ред минус сумата от четвъртия ред) = 31 218 — 31 564 = — 346.

Общо (сумата от петия ред минус сумата от първия ред) = 31 218 — 29 520 = + 1698, или сумата от получените резултати (— 499 + 2554,8 — 11,8 — 346) = + 1698.

За изчисляване на влиянието на отделните фактори върху изпълнението на плана за продажбите се използва и методът на разликите, при който също се стига до тези резултати.

Изчисленията посредством използването на метода на разликите се извършват, като последователно от отчетните данни се изваждат плановете данни.

Влиянието на отделните фактори върху изпълнението на плана за продажбите се установява, както следва (в хил. лв.):

1. За сметка на началните запаси = $З_{н1} - З_{н0} = 3048 - 3547 = -499$.

2. За сметка на изменението на постъплението на стоките = $П_1 - П_0 = 31 860,9 - 29 306,1 = + 2554,8$

3. За сметка на фирите и загубите = $Л_1 - Л_0 = 64,9 - 53,1 = -11,8$.

4. За сметка на крайните запаси = $З_{к1} - З_{к0} = 3626 - 3280 = -346$.

Общо $C_1 - C_0 = 31 218 - 29 520 = + 1698$.

От получените резултати се вижда, че за увеличаване на стокооборота на дребно е съдействувало увеличеното постъпление на стоките с 2554,8 хил. лв. В същото време останалите фактори са съдействували за намаляването на обема на стокооборота на дребно общо с 856,8 хил. лв.

Използването както на метода на верижното заместване, така и на метода на разликите има добри и лоши страни.

Така например методът на разликите е сравнително по-прост и по-бърз, защото не е свързан със сложни изчисления, каквито са необходими да се правят при метода на верижното заместване. Това има голямо значение за ускоряване на анализа.

Методът на разликите обаче има съществен недостатък. При него не винаги алгебричният знак (+ или —) съвпада с икономическото значение на получения резултат. При анализа знакът плюс (+) означава, че даден фактор е оказвал положително влияние, а знакът минус (—) показва, че даден фактор е оказвал отрицателно влияние върху изпълнението на плана. В случая при използването на метода на разликите получените алгебрични знаци за влиянието на началните стокови запаси (—) и за влиянието на постъпването на стоките (+) върху продажбите съвпадат с тяхното икономическо значение. Алгебричните знаци, които се получават за фирите и загубите и за крайните стокови запаси обаче, не съвпадат с икономическото значение на резултатите. За фирите и загубите например алгебричният резултат е + 11,8 (64,9 — 53,1). Фактически обаче увеличаването на фирите и загубите през отчетния период се е отразило отрицателно върху изпълнението на плана за продажбите и затова при изчислението полученият резултат е означен — 11,8. Подобно е положението и с крайните стокови запаси.

При използването на метода за верижното заместване алгебричните знаци винаги съответствуват на икономическото значение на получения резултат. В това се състои и предимството на този метод.

За практиката се препоръчва използването на метода на разликите при условие, че е възможно да се установи икономическото значение на даден резултат и съобразно с това да се постави съответният знак (+ или —). В противен случай следва да се прибегва до метода на верижното заместване. В нашия по-нататъшен анализ ще се използва предимно методът на разликите и само по изключение методът на верижното заместване.

Получените резултати дават възможност конкретно и точно да се установи влиянието на посочените фактори върху изпълнението на плана за общия обем на стокооборота (обема на продажбите). С извършения дотук анализ обаче е разкрито влиянието само на една част от факторите и причините, които са въздействували върху стокооборота. Направени са само първите стъпки, които дават най-обща представа. С по-нататъшния анализ ще се постигне по-голямо задълбочаване.

Анализ на структурата на стокооборота на дребно. Търговските предприятия са задължени да водят борба за изпълнението на плана не само по общия обем, но и по всички останали показатели. Особено голямо значение има изпълнението на плана за стокооборота на дребно по структура, т. е. за продажбите по групи и видове стоки. Изпълнението на плана по структура дава възможност да се установи до каква степен търговските предприятия са успели да отчетат и да задоволят нуждите на трудещите се с необходимите стоки.

От данните, с които разполагаме в стоковия баланс за търговското предприятие, се вижда, че планът за обема на стокооборота на дребно общо е изпълнен в повече с 5,8%. Зад общия резултат често пъти се крият сериозни слабости в работата на търговските предприятия. Така например от данните, с които разполага-

ме, е ясно, че не е изпълнен планът за продажбите на някои групи и видове стоки. Така например планът за продажбата на масло е изпълнен 90,2% и за продажбата на месни произведения — 85,9%.

Продажбите на един или друг вид стоки зависят както от потребителското търсене, така и от уменията на търговските предприятия да обслужват културно и най-пълно потребителите, т. е. от своевременното доставяне и предлагане на потребителите търсените от тях стоки.

Трудещите се често се отклоняват от покупка на стоки от едно предприятие и купуват стоки от друго предприятие. Причините за това състояние са най-различни. Обикновено това може да се получи, когато търговските предприятия не разполагат с достатъчно богат асортимент от търсени стоки, когато те не са прецизни при подбирането на вътрешногруповия асортимент или пък когато не се осигурява ритмичност в доставката на търсените стоки.

За да се открият истинските причини за неизпълнението на плана по отделните групи стоки, е необходимо да се използват както планови и отчетни данни, така и извънотчетни материали.

Както при анализирането на общия обем на стокооборота, така и при анализирането на структурата на стокооборота се използват данните на стоковия баланс за всяка стока отделно. Чрез тези данни се установява влиянието на постъпленieto и на измененията на стоковите запаси върху продажбата на всяка стока поотделно. За тази цел можем да си послужим както с метода на верижното заместване, така и с метода на разликите.

Като се използва методът на разликите, се установява влиянието на постъпленieto на стоките и на стоковите запаси върху продажбата на олио по данни от стоковия баланс, а именно (в хил. лв) :

а. За сметка на началните стокови запаси = $Z_{к1} - Z_{к0} = 23 - 162 = -139$.

б. За сметка на постъпленieto = $P_1 - P_0 = 3825 - 3441,6 = +383,4$.

в. За сметка на фирите и загубите = $L_1 - L_0 = 7 - 5,8 = -1,2$.

г. За сметка на крайните стокови запаси = $Z_{к1} - Z_{к0} = 257 - 143,8 = -113,2$.

Общо = $C_1 - C_0 = 3584 - 3454 = +130$.

По същия начин се установяват данните и за останалите групи стоки. Получените резултати се групират в следната таблица (в хил. лв.) :

№ поред	Стокови групи	Общо отклонение	В това число за сметка на			
			Зк	П	Л	Зк
1	Олио	+130,0	-139,0	+ 383,4	- 1,2	-113,2
2	Масло	-156,0	+ 21,5	- 183,2	- 0,3	+ 6,0
3	Сирене и кашкавал	+484,8	+126,0	+ 389,4	+ 0,8	- 31,4
4	Месни произведения	-261,6	0	- 241,9	- 1,3	- 18,4
5	Захар и захарни изделия	+605,0	-154,0	+1204,4	+ 0,3	-445,7
6	Други стоки	+895,8	-353,5	+1002,7	-10,1	+256,7
Общо за търговското предприятие		+1698,0	-499,0	+2554,8	-11,8	-346,0

Общата сума на таблицата следва да съвпадне напълно с данните, които се получиха при анализа на общия обем на стокооборота. Така съставената таблица дава възможност да се даде оценка за влиянието на стоките запаси, на постъпването и на фирите и загубите от стоки върху продажбите на отделните групи стоки. Така неизпълнението на плана за продажбите на масло и месни произведения се дължи главно на неизпълнението на плана за постъпването на стоките. Освен това върху изпълнението на плана е оказало влияние и допускането на фири и загуби от стоки в повече от плановите нормативи, а за месните произведения — и увеличаването на крайните стокосни запаси.

Анализът има голямо значение не само за отделните групи стоки, но и за вътрешногруповата структура. За да се избегне огромната работа в този случай, е необходимо да се обърне особено внимание на тези асортименти, за които планът не се изпълнява.

Извършеният дотук анализ въз основа на съпоставянето на плановите с отчетните данни не е достатъчен, за да покаже напълно особеностите в изменението на структурата на стокооборота. Това се постига посредством съпоставянето на относителния дял на отделните групи стоки спрямо общия обем на стокооборота, което дава възможност да се види мястото и ролята на всяка отделна група стока в работата на търговското предприятие.

Когато търговското предприятие правилно е отчело потребителското търсене и го е отразило в плана и когато то е полагало системни грижи за ритмично пълно задоволяване на нуждите на потребителите, тогава отклоненията в относителния дял между плановите и отчетните данни ще бъдат почти незначителни.

Анализ на изпълнението на плана от низовите звена на търговското предприятие — магазините. Търговските предприятия извършват своята дейност посредством мрежата от магазини, павилиони, будки и др.

От голямо значение за анализа е да се проследят резултатите от основните видове търговска мрежа — стационарната и подвижната. Освен това голямо значение има и обособяването на данните отделно за магазинната мрежа и отделно за павилиони и будки.

От първостепенно значение за търговската организация са магазините, защото чрез тях се осигурява културно обслужване на потребителите. Посредством павилионите и будките и подвижната търговска мрежа стоките се приближават до потребителите, особено в места, които са отдалечени от магазини. Освен това тези форми успешно се използват за продажба на някои сезонни стоки.

Чрез анализа е необходимо да се проследи как търговското предприятие използва всички свои звена от търговската мрежа. Това се постига, като се установи относителният дял на различните видове търговска мрежа в общия обем на стокооборота както по план, така и по отчет. Освен това от значение е също да се установи каква част от стокооборота е извършена за сметка на населението и каква част — за сметка на ведомствата.

За получаване на по-голяма ориентация за изпълнението на плана от нивовите звена е препоръчително те да се групират според степента на изпълнението на плана.

Най-пълни и най-правилни изводи могат да се направят, когато разполагаме с данни по всички показатели на стоковия баланс за всички нивови звена. Такива данни дават възможност да се прецени какво влияние са оказали постъпленията на стоките и измененията на стоките запаси върху изпълнението на плана за всяко звено.

Въз основа на тези данни посредством метода на верижното заместване или метода на разликите за всяко нивно звено поотделно определяме влиянието на постъплението на стоките, фирите и загубите и измененията на стоките запаси върху обема на стокооборота по начин, който вече е разгледан по-горе.

Влияние на производителността на труда, на броя на работните места, на смените и на работните дни върху стокооборота на дребно. Като изучава потребителското търсене и като увеличава стокооборота, търговията е в състояние да съдействува активно за увеличаване на производството и постъплението на стоките в търговската мрежа на дребно. Освен това търговията формира стоковия поток по асортимент и качество съобразно с нуждите на населението и въвлеча нови стоки в стокооборота.

В случаите, когато постъплението на стоки по количество, качество и асортимент е съобразено с потребителското търсене, увеличението на стокооборота на дребно на дадено търговско предприятие зависи от следните основни фактори: а) от броя на работните места; б) от броя на смените; в) от броя на работните дни; г) от производителността на труда на работно място за смяна.

Връзката между тези фактори и обема на стокооборота на дребно може да се изрази чрез следната формула:

$$C = PM \times Dp \times CM \times T.$$

където:

C е обем на продажбите;

PM — брой на работните места;

Dp — брой работни дни;

T — производителност на труда на работно място.

Както се вижда, обемът на стокооборота се установява като произведение от установените четири фактора. За да се установи влиянието на тези фактори върху стокооборота, е необходимо да се установят точни отчетни и планови данни за броя на работните места на търговското предприятие, броя на смените, броя на работните дни и производителността на труда на работно място за смяна.

За търговски предприятия, на които различните работни места имат различен брой работни дни и различен брой смени, е необходимо да се установи: а) средният брой работни дни (Dc); б) коефициентът на сменността (Kc).

От данните на търговското предприятие се установява, че по плана са предвидени общо 488 работни места, а фактически са били открити 492 работни места.

Разпределението на работни места в зависимост от броя на работните дни е следното :

Група работни места според броя на работните дни	Брой на работните места		Брой на работните дни		Произведения	
	план	отчет	план	отчет	план	отчет
I група	407	—	300	—	122 100	—
II група	81	63	360	360	29 160	22 680
III група	—	275	—	290	—	79 750
IV група	—	135	—	310	—	41 850
V група	—	19	—	355	—	6 742
Средно за търговското предприятие	488	492	310	307	151 260	151 022

Средният брой работни дни за търговското предприятие (310 и 307) е намерен, като сумата от произведенията (151 260 и 151 022) е разделена на броя на работните места (488 и 492).

Разпределението на работните места в зависимост от броя на смените е дадено в следната таблица :

Група работни места според продължителността на работния ден	Брой на работните места		Продължителност на работното време през денонощието в часове		Произведения	
	план	отчет	план	отчет	план	отчет
I. Работни места на I смяна	341	220	8	8	2728	1760
II. Работни места на 1 ¹ / ₂ смяна	—	150	12	12	—	1800
III. Работни места на 2 смени	147	122	16	16	2352	1952
Всичко	488	492	10,4	11,2	5080	5512

Средната продължителност на работното време на търговското предприятие в часове (10,4 и 11,2) се намира, като сумата от произведенията (5080 и 5512) се раздели на общия брой работни места (488 и 492).

Коефициентът на сменността (K_c) се намира, като средната продължителност на работния ден на търговското предприятие се раздели на законно установеното работно време за една смяна. В случая коефициентът на сменността на търговското предприятие по плана ще бъде : $K_c \frac{10,4}{8} = 1,3$, а по отчета — $K_c \frac{11,2}{8} = 1,4$.

Средната производителност на труда на работно място се получава, като обемът на стокооборота се раздели на произведението на броя на работните места, коефициента на сменността и средния брой работни дни на търговската организация, които данни са вече известни. Получава се следният резултат :

$$а. \text{ По плана } T_0 = \frac{C_0}{PM_0 \times Kc_0 \times Dr_0} = \frac{29\,520\,000}{488 \times 1,3 \times 310} = 150,1 \text{ лв.}$$

$$б. \text{ По отчета } T_1 = \frac{C_1}{PM_1 \times Kc_1 \times Dr_1} = \frac{31\,218\,000}{492 \times 1,4 \times 307} = 147,6 \text{ лв.}$$

Получените общо за търговското предприятие данни се групират в следната таблица :

№	Показатели	Мярка	План	Отчет
1	Брой на работните места	бр.	488	492
2	Коефициент на сменността	бр.	1,3	1,4
3	Среден брой работни дни	бр.	310	307
4	Производителност на труда на работното място	лв.	150,1	147,6
5	Стокооборот	хил. лв.	29 520	31 218

Посредством метода на верижното заместване се изчислява влиянието на отделните фактори върху обема на стокооборота.

№ поред	Буквени обозначения	Цифров израз на буквените знаци				
		PM	Kc	Dr	T (лв.)	C (хил. лв)
1	$C_0 = PM_0 \times Kc_0 \times Dr_0 \times T_0$	488	1,3	310	150,1	29 520,0
2	$C = PM_1 \times Kc_0 \times Dr_0 \times T_0$	492	1,3	310	150,1	29 761,2
3	$C = PM_1 \times Kc_1 \times Dr_0 \times T_0$	492	1,4	310	150,1	32 050,6
4	$C = PM_1 \times Kc_1 \times Dr_1 \times T_0$	492	1,4	307	150,1	31 740,4
5	$C_1 = PM_1 \times Kc_1 \times Dr_1 \times T_1$	492	1,4	307	147,6	36 218,0

Въз основа на тези данни се установява влиянието на отделните фактори, а именно (в хил. лв.) :

Видове фактори	Условен стокооборот	Размери на влиянието
Общо отклонение	31 218,0—29 520,0	+ 1698,0
в това число за сметка :		
а) на увеличаване на работните места	29 761,2—29 520,0	+ 241,2
б) на увеличаване на смените	32 050,6—29 761,2	+ 2289,4
в) на намаляване на работните дни	31 740,4—32 050,6	— 310,2
г) на намаляване на производителността на труда	31 218,0—31 740,4	— 522,4

Въпреки че търговското предприятие е преизпълнило плана, в своята работа то е допуснало и сериозни слабости.

Увеличаването на броя на работните места е съдействувало за преизпълнение на плана с 241,2 хил. лв., а увеличаването на смените — с 2289,4 хил. лв. Поради това, че са провеждани инвентаризации и ремонти в работни дни, е намален броят на работните дни, което е оказало отрицателно влияние върху изпълнението на плана с 310,2 хил. лв. Голяма слабост е намалението на производителността на труда, което също така се е отразило отрицателно върху изпълнението на плана с 522,4 хил. лв. Поради противодействието на последните два фактора планът, вместо да бъде преизпълнен с 2530,6 хил. лв., фактически е преизпълнен с 1698 хил. лв. (2530,6—310,2—522,4).

По същата методология се извършва анализът по отделни магазини.

Анализ на постъплението на стоки

От ритмичното и срочно постъпление на стоките по количество, качество и асортимент зависи и изпълнението на плана за стокооборота.

Стоките постъпват в търговската организация от следните основни източници: от централизирания и от децентрализирания фонд.

Най-напред трябва да се провери как се изпълнява планът за постъплението на стоките по източници от централизирания и от децентрализирания фонд.

Независимо, че планът общо и по източници е преизпълнен, чрез анализа следва да се разкрие до каква степен търговската организация е използвала всички възможности за привличане на стокови ресурси. Това налага да се анализира постъплението на стоките общо и по видове стоки. За тази цел се използва следната таблица (в хил. лв.)

Стокови групи	Постъпление на стоките			Отклонение от плана (2—3)
	план	отчет	%	
I. От централизиран източници				
1. Олио	3 441,6	3 825,0	111,1	+ 383,4
2. Масло	1 599,2	1 416,0	88,5	— 183,2
3. Сирене и кашкавал	4 504,1	4 893,5	108,6	+ 389,4
4. Месни произведения	1 876,9	1 635,0	87,1	— 241,9
5. Захар и захарни изделия	6 468,6	7 673,0	118,6	+1204,4
6. Други стоки	8 192,0	8 593,1	149,0	+ 401,1
Всичко	26 082,4	28 035,6	107,5	+1953,2
II. От децентрализиран източници	3 223,7	3 825,3	118,7	+ 601,6
Общо I и II	29 306,1	31 860,9	108,7	+2554,8

От данните се вижда, че планът за постъплението не е изпълнен за всички видове и групи стоки. Така например планът за постъплението на масло е изпълнен 88,5% и на месни произведения — 87,1%. Това е указание, че търговското предприятие не е осигурявало редовна доставка на стоки от всички асортименти.

Неизпълнението на плана за постъплението на стоки по видове може да се дължи на най-различни причини. Основните причини обаче могат да бъдат следните :

По вина на доставчика : а) несвоевременно сключване на договора, б) нарушаване на сроковете за доставката на стоките, в) неизпълнение на договора по количество, г) връщане на стоката поради несъответствие с качеството, уговорено в договора, д) връщане на стоката поради несъответствие с асортимента, установен в договора, е) предсрочно анулиране на договора.

По вина на купувача : а) несвоевременно сключване на договора, б) недостатъчно точно определяне на количествените и качествените показатели на стоките, в) липса на календарни срокове за извозването, г) несвоевременно изпращане на спецификацията на доставчика, д) нарушаване на сроковете и условията за заплащане на постъпващите стоки, е) предсрочно анулиране на договора.

До каква степен тези фактори са оказали влияние върху неизпълнението на плана, може да се установи въз основа на оперативната отчетност, както и въз основа на документацията, свързана със сключването и изпълнението на договора. След като се проучи преписката по изпълнението на договора, получените данни се групират съобразно с причините и се обобщават в отделна таблица. Проучванията се извършват само за тези стоки, за които не е изпълнен планът за постъплението. В нашия пример след проучването на документацията по изпълнението на договора за доставката на масло и месни произведения се установяват причините за неизпълнението на плана за постъплението, посочени подробно в следната таблица (в хил. лв.) (вж. стр. 250).

Въз основа на така групираните данни е възможно да се разкрият факторите и да се определи тяхното влияние върху изпълнението на плана за постъплението на стоките.

Както се вижда от данните, поради това, че доставчикът не е сключил своевременно договора, нарушил е сроковете на превозването, не е изпълнил договора по количество, изпращал е некачествена стока, която е върната, не е изпълнил задълженията си по доставката на масло в размер на 12,6 хил. лв. и на месни произведения за 89,7 хил. лв. В същото време обаче планът за постъплението не е изпълнен и по вина на търговското предприятие, което също така е допуснало несвоевременно сключване на договора, не е съставило календарен график за превозването на стоките, закъсняло е с изпращането на спецификациите и е нарушило сроковете и условията за доставката. По вина на търговското предприятие не е постъпило масло за 57,6 хил. лв. и месо за 152,2 хил. лв.

Причини за неизпълнението на плана за постъпленето	Видове стоки, за които не е изпълнен планът за постъпленето		
	масло	месни произведения	всичко
постъпление :			
план	1599,2	1876,9	
отчет	1416,0	1635,0	
Сума на неизпълнението на плана за постъпленето	-183,2	-241,9	-425,1
В това число			
1. По вина на доставчика :			
а) несвоевременно сключване на договора	34,5	—	34,5
б) нарушаване на сроковете на превозването	2,8	8,4	11,2
в) неизпълнение на договора по количество	73,6	64,5	138,1
г) връщане поради несъответствие в качеството	14,7	6,2	20,9
д) връщане поради несъответствие на асортимента	—	10,6	10,6
Всичко	125,6	89,7	215,3
2. По вина на търговското предприятие :			
а) несвоевременно сключване на договора	—	64,8	64,8
б) липса на календарни срокове за превозване	—	47,9	47,9
в) несвоевременно изпращане на спецификация	39,8	24,6	64,4
г) нарушаване на сроковете и условията на заплащането	17,8	14,9	32,7
Всичко	57,6	152,2	209,8
Общо 1 + 2	183,2	241,9	425,1

Необходимо е също така да се провери изпълнението на договорите и за тези стоки, за които планът е преизпълнен. Това ще даде възможност да се открие до каква степен всички доставчици изпълняват своите задължения и дали преизпълнението на плана не е станало за сметка на преизпълнението на договора с едни доставчици, а други доставчици да не изпълняват своите задължения.

Анализът върху изпълнението на плана за постъпленето на стоките трябва да се извърши не само общо за търговското предприятие, но и за отделните магазини.

Анализ на стоките запаси и на стокообръщаемостта

Анализ на стоките запаси. Чрез анализа на стоките запаси се установява степента на отклоненията на наличните запаси от планираните количества и се разкриват причините за тези отклонения. Отклоненията на фактическите стокови запаси от планираните в търговското предприятие се виждат по следните данни (в хил. лв.) :

Стокови групи	Стоков запас на края на отчетния период		Отклонение
	план	отчет	
Олио	143,8	257,0	+113,2
Масло	31,0	25,0	- 6,0
Сирене и кашкавал	124,6	156,0	+ 31,4
Месни произведения	25,9	44,3	+ 18,4
Захар и захарни изделия	369,0	814,7	+445,7
Други	2585,7	2329,0	-256,7
Всичко	3280,0	3626,0	+346,0

От данните се вижда, че за едни стоки запасите са в повече в сравнение с норматива, а за други те са по-малко. Така например за маслото и за други стоки запасите са намалени, а за останалите стоки са увеличени спрямо плана. Общо запасите в края на годината са с 346 хил. лв. в повече от плана.

Намалението на запасите в края на планирания период може да бъде за сметка на следните фактори: неизпълнение на плана за постъпването и преизпълнение на плана за продажбите в по-голям процент, отколкото е изпълнен планът за постъпването и за началните стокови запаси.

За да се определи влиянието на тези фактори, се анализират само тези стоки, които показват намаление на стоковите запаси — масло и други стоки. Чрез метода на разликите въз основа на данните от стоковия баланс на търговското предприятие се разкриват основните фактори, които са повлияли върху изменението на запасите, а именно (в хил. лв.):

Стокови групи	Общо отклонение	В това число за сметка на			
		Зи	П	С	Л
1. Масло	-6,0	+ 21,5	- 183,2	+156,0	- 0,3
2. Други стоки	-256,7	-353,5	+1002,7	-895,8	-10,1
	-262,7	-332,0	+ 819,5	-739,8	-10,4

Забележка. Със знака + са обозначени факторите, които са съдействували за увеличаване на запасите, а със знака — тези, които са съдействували за тяхното намаляване.

От тези данни се вижда ясно, че главен фактор за намаляване на запасите от масло е неизпълнението на плана за постъпването на стоките, а главен фактор за намаляване на запасите от други стоки е преизпълнението на плана за продажбите в по-голям темп,

отколкото е изпълнен планът за постъплението и за началните стокни запаси, взети заедно.

Увеличението на стокните запаси може да се предизвика от следните фактори: а) от изменението на обема на стокооборота; б) от неравномерността в доставката на стоките; в) от създаването на сезонни доставки; г) от увеличаването на запасите с целево назначение и д) от фактори, влияещи за залежаването на стоките.

Данните за влиянието на тези фактори са систематизирани в следната таблица:

(в хил. лв.)

Стокови групи	Сума на увеличението СЗ на	В това число за сметка на				
		изменение на обема на стокооборота	неравномерност в доставките	създаване на сезонни запаси	увеличаване запаса за целево назначение	залежаване на стоките
1	2	3	4	5	6	7
Олио	+113,2	+ 5,4	—	+20,4	+87,4	—
Сирене и кашкавал	+ 31,4	+13,4	+18	—	—	—
Месни произведения	+ 18,4	— 3,6	—	+22,0	—	—
Захар и захарни изделия	+ 445,7	+33,5	—	—	—	+412,2
Всичко	+ 608,7	+48,7	+18	+42,4	+87,4	+ 412,2

Данните от графа 3 отразяват влиянието, което е оказвало изменението на обема на стокооборота върху изменението на стокните запаси. Увеличаването или намаляването на обема на продажбите в случаите, когато не се изменя скоростта на обръщението, предизвиква съответно увеличаване или намаляване на стокните запаси. Влиянието, което оказва изменението на обема на продажбите върху стокните запаси, се установява, като процентът на изпълнението или неизпълнението на плана на продажбите се умножи на плановия размер на стокните запаси и полученото произведение се раздели на 100.

Пример. Планът за продажбата на олиото е изпълнен с 3,76%. По план стокните запаси е следвало да бъдат 143,8 хил. лв. За сметка на увеличението на стокооборота стокните запаси са се увеличили, както следва:

$$\frac{3,76 \times 143,8}{100} = \frac{540,7}{100} = 5,4 \text{ хил. лв.}$$

т. е. поради увеличаването на продажбите стокният запас е следвало да се увеличи с 5,4 хил. лв., а фактически е увеличен с 113,2 хил. лв.

По същия начин се изчислява влиянието на увеличението на продажбите върху размера на запаса за останалите стоки — сирене и кашкавал и захарни изделия.

За месни произведения планът за продажбите е изпълнен 85,93%. За да се намери влиянието, работи се с процента на неизпълнението — 14,07% (100%—85,93%), както следва: $\frac{14,07 \times 25,9}{100} = - 3,6$

хил. лв., т. е. поради намаление на продажбите спрямо плана стокният запас е трябвало да бъде с 3,6 хил. лв. в по-малко от плановия, а фактически той е с 18,4 хил. лв. в повече.

При неизпълнение на плана за продажбите влиянието е отрицателно.

Данните от графа 4 отразяват влиянието на неравномерното доставяне на стоките върху стокните запаси. Те са установени въз основа на данни за постъпленията и продажбите на сирене и кашкавал по оперативната отчетност, а именно:

(в хил. лв.)				
Срокове	Постъпления	Продажби	Стоков запас	
			дата	сума
Общо за 9 месеца	3564,2	3746,5	1. I	244,0
Октомври	397,8	389,6	1. X	61,7
Ноември	428,6	432,2	1. XI	69,9
1 — 10 декември	138,1	132,4	1. XII	66,3
11 — 20 декември	126,6	129,6	11. XII	72,0
21 — 31 декември	228,7	141,7	21. XII	69,0
			31. XII	156,0
Всичко за годината	4884,0			
Фири и отбиви	9,5			
Общо отчет	4893,5	4972,0	31. XII	156,0
Общо план	4804,1	4487,2	31. XII	124,6

От таблицата се вижда ясно неравномерната доставка на сирене и кашкавал. Така от 1 до 20 декември доставката възлиза почти на такова количество, каквото е доставено през последните 10 дни на същия месец. Това дава отражение и върху крайния запас.

Влиянието, което е оказало неравномерното доставяне на стоките, се измерва по следния начин:

Натрупани запаси в повече от плана	+ 31,4 хил. лв.
в това число: за сметка на увеличаване на стокооборота	— 13,4 „ „
за сметка на неравномерно доставяне	+ 18,0 хил. лв.

Данните за сезонните запаси (+42,4) се вземат от оперативната отчетност и първичните документи, въз основа на които са създадени тези запаси. По същия път се установяват и данните за целевите запаси (+87,4).

Стоковите запаси залежават под влиянието на най-различни причини

След като се установи количеството на залежалите стокони запаси (+412,2), се пристъпва към откриването на причините. По-важни причини за залежаване на стоките са: а) доставяне на стоки в количества, по-големи от търсенето; б) нарушаване на срока на доставката; г) некомплектуваност на стоките; д) несъответствие на качеството на стоката с нейната цена; е) недостатъчна реклама на наличните стоки; ж) влошаване на качеството на стоките поради лошо съхраняване.

Стоковите запаси следва да се анализират не само общо за търговската организация, но и по асортиментни групи, защото размерът на запаса до голяма степен зависи от структурата на стокооборота. Освен това анализът на стоките запаси следва да се провежда не само за търговската организация, но и за магазинна.

Методиката за анализиране на стоките запаси на магазинна е същата, както и на търговската организация.

Анализ на стокообръщаемостта. За анализиране на стокообръщаемостта е необходимо да се използват данните за стоките запаси в дни, изчислени на база среден стокон запас.

Чрез използване на формулата $O = \frac{Зс \times Д}{С}$ се изчислява стокообръщаемостта (скоростта на обръщението) общо за търговското предприятие по следния начин:

$$а. \text{ По плана } O_0 = \frac{3195,3 \times 360}{29\,520} = \frac{1\,150\,308}{59\,520} = 39 \text{ дни.}$$

$$б. \text{ По отчета } O_1 = \frac{3643,4 \times 360}{31\,218} = \frac{1\,311\,624}{31\,218} = 42 \text{ дни.}$$

От тези данни се вижда, че търговското предприятие е забавило стокообръщаемостта общо с 3 дни.

По същия начин се изчислява скоростта на обръщението на отделни видове и групи стоки. Всички тия данни се обобщават в следната таблица:

Стокони групи	Годишен стокооборот (хил. лв.)		Среден стокон запас (хил. лв.)		Стокообръщаемост в дни		
	план	отчет	план	отчет	план	отчет	отклонение
Олио	3 454,0	3 584	155,0	265,0	16,2	26,6	+ 10,4
Масло	1 594,0	1 438	28,0	21,0	6,3	5,2	- 1,1
Сирене и кашкавал	4 487,2	4 972	122,0	162,0	9,8	11,7	+ 1,9
Месни произведения	1 859,6	1 598	27,0	38,0	5,3	8,5	+ 3,2
Захар и захарни изделия	6 642,0	7 247	423,0	815,0	22,9	40,5	+ 17,6
Други стоки	14 483,2	12 379	2440,3	2342,4	76,5	68,1	- 8,4
Всичко за търговското предприятие	29 520,0	31 218	3195,3	3643,4	39	42	+ 3

По-нататък въз основа на тези данни трябва да се открият факторите, които са оказали влияние за забавянето на стокообръщаемостта. Върху стокообръщаемостта оказват влияние голям брой фактори. Количествено обаче може да се измери влиянието, което са оказали: а) продажбите на стоките — както по общ обем, така и по структура; б) размерите на стоките запаси.

За да се определи влиянието на тези фактори, се използва следната таблица:

Стокови групи	Структура на стокооборота по отчета в %	Обръщаемост по плана в дни	Обръщаемост по отчета в дни	Обръщаемост при фактически оборот и планов запас (в дни)	Преизчисление на фактическата структура с плановата обръщаемост (2×3)	Обръщаемост, коригирана с фактическата структура — съгласно общите резултати (6 : 3)
1	2	3	4	5	6	7
Олио	11,5	16,2	26,6	15,7	187	—
Масло	4,6	6,3	5,2	7,0	29	—
Сирене и кашкавал	16,0	9,8	11,7	8,8	151	—
Месни произведения	5,2	5,3	8,5	6,1	28	—
Захар и захарни изделия	23,3	22,9	40,5	21,0	534	—
Други стоки	39,4	76,5	68,1	71,0	3015	—
Всичко	100,0	39,0	42,0	36,8	3950	39,5

Забележка. Данните в графа 2 са получени, като данните по отчета за продажбите по групи стоки са преизчислени в процент към общата сума на продажбите

Данните в графа 3 са изчислени по формулата $O_0 = \frac{3c_0 \times D}{C_0}$ и са взети от предходната таблица. Също оттам са взети и данните в графа 4.

Данните в графа 5 са изчислени по формулата $O = \frac{3c_0 \times D}{C_1}$.

Данните от тази таблица дават възможност да се установи какво влияние са оказали обемът на стокооборота, структурата на стокооборота и размерът на стоките запаси върху стокообръщаемостта. Резултатите се обобщават, както следва (вж. стр. 256).

От тези данни се вижда, че стокообръщаемостта е ускорена с 2,7 дни за сметка на увеличението на обема на продажбите и е забавена с 5,7 дни (5,2+0,5) за сметка на увеличение на размера на стоките запаси и изменението на структурата на стокооборота. В резултат на това стокообръщаемостта е забавена общо с 3 дни.

По аналогичен път се анализира стокообръщаемостта по магазини.

Причини за отклонението	Начин за намиране величината на отклонението		Величина на отклонението в дни
	№ на графата от предходната таблица	обща цифрови данни	
1. За сметка на изменение на обема на стокооборота	5—7	36,8—39,5	-2,7
2. За сметка на изменение на структурата на стокооборота	7—3	39,5—39,0	+0,5
3. За сметка на изменение на размера на стоките запаси	4—5	42 —36,8	+5,2
Общо отклонение	4—3	42 —39	+3

Обобщаване на резултатите от анализа на стокооборота на дребно

За да се направят необходимите изводи от анализа на стокооборота на дребно, би следвало основните показатели от анализа да се обобщят. Такова примерно обобщение е направено в следната таблица (вж. стр. 257).

На основание на така обобщените сводни показатели, както и на основата на данните от подробния анализ могат да се направят следните най-обща изводи за работата на търговското предприятие през предплановия период :

1. Търговското предприятие е преизпълнило значително плана — главно за сметка на преизпълнението на плана за постъпването на стоките.

2. Въпреки значителното преизпълнение на плана търговското предприятие не е използвало всички резерви и е допуснало редица слабости :

а) увеличение на фирите и стоките загуби ;

б) не е изпълнен планът за всички видове стокени групи (масло и месни произведения) ;

в) не е изпълнен планът от всички низови звена — магазините ;

г) не са използвани всички възможности за увеличаване на производителността на труда, в резултат на което планът за производителността не е изпълнен ;

д) поради инвентаризация в работно време средният брой работни дни е намален ;

е) увеличението на постъпването на стоките, особено на стоките от децентрализирания фонд, е положително явление ; по отделни стоки обаче не е изпълнен планът за постъпването на масло и месни произведения — неизпълнението се дължи и на сериозни причини, допуснати от търговското предприятие ;

ж) стоките запаси са увеличени значително ; част от тях са увеличени за сметка на изменение на обема на стокооборота, съз-

Основни показатели от анализа на стокооборота на дребно

Показатели	План	Отчет
1. Обем на стокооборота на дребно в хил. лв. Процент на изпълнение на плана	29 520,0	31 218,0 105,8
2. Общо отклонение на отчетните данни от плановите в хил. л.		+ 1 698,0
3. В това число за сметка на :		
а) постъплението на стоките		+ 2 554,8
б) изменението на стоките запаси		— 845,0
в) увеличението на фирите и загубите		— 11,8
4. Постъпление на стоките — всичко в хил. лв. Процент на изпълнението на плана В това число :	29 306,1	31 860,9 108,7
а) стоки от централизиран фонд Процент на изпълнението на плана	26 082,4	28 035,6 107,5
б) стоки от децентрализиран фонд Процент на изпълнението на плана	3 223,7	3 825,3 118,7
5. Стокови запаси в края на отчетния период в хил. лв. Процент на изпълнение на плана	3 280,0	3 626,0 110,5
6. Общо отклонение на отчетните запаси от планираните запаси (в края на годината) в хил. лв. В това число за сметка на :		346,0
а) превишение на плана за продажбите		— 262,7
б) неизпълнение на плана за постъплението		— 6,0
в) изменение обема на стокооборота		+ 48,7
г) неравномерност в доставката		+ 18,0
д) създаване на сезонни запаси		+ 424
е) увеличаване на целевите запаси		+ 874
ж) залежаване на стоките		+ 4 122
7. Размер на средния стоков запас в хил. лв. Процент на изпълнение на плана	3 195,3	3 643,4 114
8. Стокообръщаемост в дни	39	42
9. Общо отклонение на обръщаемостта по отчет в сравнение с плановата обръщаемост (в дни) В това число за сметка на :		+ 3
а) изменение на обема на стокооборота		— 2,7
б) изменение на структурата на стокооборота		+ 0,5
в) изменение на стоките запаси		+ 5,2

даване на сезонни запаси и увеличаване на запасите с целево назначение, което намира оправдание; търговското предприятие обаче е допуснало неравномерност в доставката на стоките, а освен това голяма част от стоките запаси (за 412,2 хил. лв. от всичко 608,7 хил. лв.) поради различни причини са залежали; това явление е отрицателно и трябва да се вземат бързи мерки за неговото ликвидиране;

з) търговското предприятие е допуснало забавяне в стокообръщаемостта главно за сметка на увеличаване на размера на стоките запаси и сравнително по-малко за сметка на структурата на продажбите.

Въз основа на тези изводи следва да се обмислят и внедрят конкретни мероприятия за подобряване на работата на търговското предприятие.

ГЛАВА VII

ОБЩЕСТВЕНО ХРАНЕНЕ

1. МЯСТО И ЗНАЧЕНИЕ НА ОБЩЕСТВЕНОТО ХРАНЕНЕ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКАТА ИКОНОМИКА

Приготвянето на храната, необходима за поддържане на човешкия живот, винаги е изисквало изразходването на известно количество труд, материални и технически средства. През всички обществени формации в една или в друга форма обществото е принудено да отделя част от обществения труд за приготвяне на храната до степен на годност за непосредствено потребление. На определена степен от развитието на общественото производство започват да си пробиват път тенденции на обобществяване на приготвянето на храната. Тези тенденции се утвърждават едва в условията на капиталистическото производство и са свързани, от една страна, с концентрацията на производството, а, от друга страна, с необходимостта от осигуряване на по-висока производителност и по-висока степен на експлоатация на труда. Върху основата на едрото капиталистическо производство възниква и се утвърждава обобществяването на производството на храна и храненето на хората. При капитализма предприятия за производство на храна и предприятия за масово (съвместно) хранене се появяват със следните цели: да се съкрати времето на работника, необходимо за хранене; да се засили интензивността на труда; да се повиши производителната сила на труда. В крайна сметка целта на капиталистическите предприятия за производство на храна и масово хранене е да се увеличи степента на експлоатацията на труда от капитала.

Една от целите на предприятията за производство и продажба на храна при капитализма е да се откъсне жената от домашното стопанство и се включи в производителната армия на труда. Чрез развитието на предприятията за съвместно хранене капиталистите осигуряват освобождаването на женския труд от домашното стопанство, като по този начин увеличават ресурсите от евтина работна сила, разширяват армията от безработни, която увеличава предлагането на работна сила, и с това се създават условия за намаляване на работната заплата на заетите работници и за повишаване на степента на експлоатация. Чрез подобряване на храненето в заводските столове и чрез механизизиране на производството в заведененията за

хранене капиталистите повишават производителността на труда в заводите и фабриките и върху тази основа увеличават експлоатацията на работниците. Разходите за минимални подобрения в храненето на работниците се компенсират многократно от увеличаването на производителността на труда и от степента на експлоатацията в основното производство.

Големи печалби получават капиталистите и от фалшифициране на храната в заводските столове. В по-голямата част от заводските столове се практикува продажба на храна на кредит срещу работната заплата. Това дава възможност на капиталистите да осигуряват постоянна работна сила, допълнителна експлоатация на наетите работници и по-рационално използване на капитала, тъй като при системата на хранене на кредит срещу работната заплата може да се освободи част от оборотния капитал, предназначен за работна заплата, и да се използва за разширяване на основното производство.

Развитието на заведенията за хранене при капитализма открива допълнителна сфера за прилагане на капитала.

Частните капиталистически фирми и монополи развиват производството и продажбата на храна чрез откриване на ресторанти и гостилници. Успоредно с това обаче те откриват и значително голям брой питейни заведения — аперитиви и пивници, кафенета и нощни заведения, като барове, локали, кабарста и кафенета, където се създават условия за хазартни игри, за полова разпуснатост и чрез високите цени в тях капиталистите натрупват огромни печалби.

Наред с крупните предприятия за съвместно хранене в капиталистическите страни съществуват и голям брой дребни заведения — гостилници, странноприемници, павилиони и други, принадлежащи на дребни собственици, които използват труда на членовете на своето семейство и в малка степен наеман труд. Тези предприятия съществуват или поради все още недостатъчното развитие на крупния капитал в областта на храненето, или като агенти на крупни промишленници и търговци на хранителни стоки, които ги подчиняват икономически. В тези заведения хигиената и качеството на храната са под всякакви нормални изисквания. Развитието на дребнособственически заведения за хранене крупният капитал обикновено допуска в малките градове, където броят на хранещите се е малък и създаването на големи предприятия за хранене е икономически неизгодно. С това се обяснява и наличието на голям брой дребни заведения за хранене в отделните страни.

Предприятията за хранене при капитализма проникват и в селата. На село те се организират от селски чорбаджии и кулаци. При това характерно за селските заведения е продажбата на спиртни напитки. Откъснатостта от центровете за снабдяване, липсата на редовен транспорт и други условия дават възможност за силно увеличаване на цените в тях и за осигуряване на високи печалби за чорбаджиите и кулаците.

Известна роля в условията на капитализма играят и кооперативните заведения за хранене. За да се защитят от експлоатацията

на капитала и да подобрят храната, работниците от отделни предприятия и отрасли на народното стопанство създават свои кооперативни заведения за хранене. В буржоазна България например се създаваха работнически, чиновнически и ученически кооперативни столове. Те обаче не можаха да просъществуват дълго. Те или биваха задушавани от отделните капиталисти, или биваха забранявани като „гнезда“ за прогресивни идеи. В борбата срещу кооперативните столове капиталистите използваха всякакви средства — икономически, административни и полицейски.

Използването на общественото хранене в интерес на трудещите се се постига само в условията на социализма. Единствено социалистическата стопанска система осигурява ликвидирането на експлоатацията на човек от човека и използване на общественото хранене за подобряване на храната и на бита на трудещите се.

При социализма предприятията за производство на храна и масово хранене се превръщат в предприятия за обществено хранене, основани върху обществената (държавната и кооперативната) собственост върху средствата за производство и обръщение. При нашите социалистически условия предприятията за обществено хранене изразяват, от една страна, процеса на по-нататъшна специализация на общественото производство, а от друга страна, представляват обществена форма за организиране на личното потребление. Основната характерна особеност на предприятията за обществено хранене се състои в съчетаване обикновено на едно място на производството, търговията и личното потребление.

Предприятията за обществено хранене осъществяват следните основни функции:

- а) производство на хранителни продукти до степен, подходяща за непосредствено потребление;
- б) дообработване на продукцията на хранителната промишленост и на селското стопанство до степен за непосредствено потребление;
- в) търговия на дребно с хранителни стоки и готова храна;
- г) организиране на храненето на населението;
- д) създаване на условия за отпих и почивка на населението (допълнителна функция).

Особеностите на предприятията за обществено хранене обуславят и тяхното голямо народностопанско значение, което се изразява в следното:

- а. Освобождаване на значителна маса от трудови ресурси за нуждите на материалното производство. При съвременното разработено домашно стопанство се разходва огромно количество човешки труд за приготвяне на храната и за организиране на храненето. Всяко домакинство отделя труда на един от своите членове за приготвяне на храна и за обслужване на останалите членове от семейството. Обобществяването на храненето води до освобождаване на голямо количество труд (предимно жен-

ски), който може да се използва в сферата на непосредственото материално производство или в сферата на услугите и по този начин да се увеличи обемът на обществения продукт и на националния доход.

б. Освобождение на големи количества материално-технически средства. За приготвяне на храната и за обслужване на храненето се употребяват различни домашни съдове, стоплителни средства, прибори и др. Чрез развитието на общественото хранене тяхната употреба се намалява в домашното стопанство, а това води и до съкращаване на разходите на домакинствата за придобиването им, благодарение на което покупателната способност на населението се повишава.

в. Подобряване на използването на производствените ресурси на страната. Раздробеното домашно стопанство не позволява да се създадат условия за рационално използване на продуктите — те се разпиляват, увеличава се обемът на потребителните запаси у населението, и не създава добри възможности за използване на полезните отпадъци от храна.

Развитието на общественото хранене ликвидира тези недостатъци, като концентрира запасите от продоволствени стоки и осигурява възможност за оползотворяване на отпадъците.

Възможностите за освобождение на трудовите ресурси, за икономично и целесъобразно използване на суровините и материално-техническите средства посредством развитието на общественото хранене са отбелязани от Фр. Енгелс още през 1845 г. в неговите всеизвестни Елберфелдски речи, където той пише, че при общественото приготвяне на храната и при общественото обслужване лесно би могло да се освободят две трети от заетите в тази работа работници, при което останалата трета би могла по-добре и по-внимателно да изпълнява своята работа, отколкото това става в настояще време.¹

г. Преустройство на домашния бит. При домашното приготвяне на храната се използва предимно трудът на жената. В резултат на това тя се лишава от възможностите да участва активно в общественото производство. Това обстоятелство пречи за ликвидиране на създалата се вековна зависимост на жената от мъжа. Посредством широкото развитие на общественото хранене се постига постепенно откъсване на жената от работата в домашната кухня и включването ѝ в общественото производство. Благодарение на това се създават обективни условия за по-голямо развитие на творческите възможности на жената. Освобожданието на жената от грижите за приготвяне на храната, за покупка на продукти, за чистене на съдове и други работи, свързани с храненето на членовете на семейството, позволява тя да насочи своето внимание към възпитанието на децата, към повишаване на своята култура и квалификация, към участие в обществения живот и в общественото производство.

¹ К. Маркс и Ф. Енгелс, Соч., т. II, изд. второе, Москва, 1955 г., стр. 542—543

Наблюденията в СССР показваха, че домакинята губи средно по 2,30 часа дневно от почивката си за приготвяне на храната. Това време сериозно може да се намали чрез развиване на столовете и другите форми на обществено хранене.

Обществените столове наред с детските ясли и градини В. И. Ленин нарича най-прости и общодостъпни средства, които на дело са способни да освободят жената, на дело са способни да намалят и унищожат нейното неравенство с мъжа по нейната роля в общественото производство и в обществения живот.¹

д. Изграждане на храненето на научни основи. Дребното домашно стопанство за приготвяне на храната не дава възможност за прилагане на научните постижения. Съвременната наука за рационално и лечебно хранене и научните постижения в областта на технологията и техниката по приготвяне на храната могат да се приложат само при създаване на достатъчно крупни предприятия за хранене, но не и в домашната кухня. Ето защо развитието на общественото хранене разкрива широк път както за използване на науката, така и за осигуряване на условия за нейното по-нататъшно развитие.

е. Осигуряване на условия за по-висока производителност на труда. Повишаването на производителността на обществения труд чрез развитието на общественото хранене се постига, от една страна, чрез организиране на храненето на трудещите се в заводите, фабриките, при строежите, мините, МТС, ДЗС и особено в селското стопанство през периодите на усилена селска работа (сеитба, жътва, вършитба, събиране на реколтата и др.) и, от друга страна, чрез внедряване на техниката в самите предприятия за обществено хранене при изготвяне на храната.

Народностопанският ефект от развитието на общественото хранене се проявява тогава, когато то достигне достатъчна степен на развитие. Реализирането обаче на изгодите от развитието на общественото хранене до най-голяма степен зависи от характера на обществения строй.

Огромните икономии на труд и материални средства, осъществявани чрез развитието на общественото хранене, при социализма се използват в интерес на цялото общество. Изграждането на общественото хранене в единна система върху базата на обществената собственост върху средствата за производство позволява икономии да се увеличат многократно в сравнение с капитализма и да се внедрят големите постижения на науката в производството на храната и в обслужването на трудещите се.

Това обстоятелство още повече повишава ролята на общественото хранене в социалистическата икономика. Посредством развитието на общественото хранене нашата народнодемократична държава осигурява качествена храна за трудещите се и подобрява техния бит. Развива се също така висока производителност на труда и рационално се използват суровините и материалите.

¹ В. И. Ленин, Великият почин, Съч., т. 29.

Всичко това най-благоприятно се отразява върху жизненото равнище на народа. При социализма изгодите от развитието на общественото хранене са в полза на трудещите се. Всички икономически резултати от развитието на общественото хранене — икономии, научно хранене и повишаване заетостта на населението, се използват пряко и косвено от народа.

2. ЗАДАЧИ И ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ОБЩЕСТВЕННОТО ХРАНЕНЕ

В самото начало на революционния период на прехода от капитализма към социализма В. И. Ленин разкри действителните предимства на общественото хранене и неговата роля в строителството на комунистическия обществен строй. В. И. Ленин нарече обществените столове „кълнове на комунизма“ и ги определи като един от важните фактори за социалистическото преустройство на бита на народа.

Българската комунистическа партия през всички етапи на развитие на икономическия живот на страната е отделяла голямо внимание на развитието на общественото хранене. Особено голямо значение се отдава на развитието на общественото хранене през периода след Априлския пленум на ЦК (1956) и VII конгрес на БКП — период на развитие на българската икономика с ускорени темпове.

Основните проблеми на развитието на общественото хранене изпъкват във връзка с поставената от партията задача „с оглед в перспектива всички граждани на нашата страна да получават готова, евтина и питателна храна“¹. Задачата за подобряване и всестранно развитие на общественото хранене изпъква сега като „важна държавна, партийна и профсъюзна задача, която има не само практическо, но и политическо значение“².

Политическото значение на задачата за всестранно развитие на общественото хранене произтича от ленинската класификация на ролята на обществените столове като „кълнове на комунизма“, както и от последователно провежданата от БКП и народната власт политика на мирно съревнование и съвместно съществуване между социалистическата и капиталистическата обществена система.

Политическото значение на развитието на общественото хранене се състои в следните три обстоятелства :

а. Развитието на общественото хранене дава възможност да се издигне храненето на народа на такава висота, каквато не е достигала нито една капиталистическа държава — хранене по научно обосновани норми и в съответствие с изискванията на науката за рационалното хранене. Това ще бъде голяма победа на социалистическия строй, негово естествено предимство пред капиталистическия експлоататорски строй.

¹ Т. Живков, За по-нататъшното провеждане в живота на програмата за ускорено икономическо развитие на нашата страна, Изд. на БКП, 1959 г., стр. 41.

² Пак там.

б. Развитието на общественото хранене дава възможност за реално освобождаване на жената от непосилния домашен труд, за издигане на нейната роля в общественото производство и в обществения живот, за преустрояване на битата на народа на социалистически релси. Това е също голяма победа на социализма като обществено-икономическа система пред капитализма. Навлизането на жената в общественото производство „ще помогне и за нейното социалистическо превъзпитание, за преодоляване на еснафските дребнобуржоазни отживелици в битата и труда, дребнобуржоазното отношение към труда и държавата, ще създаде нова, здрава обстановка в семейството, която ще способствува за комунистическото възпитание на младежта“¹.

в. Разкрива се път за сериозно повишаване на материалното и културното равнище на народа.

Чрез развитието на общественото хранене се създават условия всеки работоспособен член на семейството да постъпи на работа и да получава доход, благодарение на което се повишава покупателната способност на народа.

В светлината на тези три обстоятелства ЦК на БКП формулира и основните перспективи на общественото хранене през следващите периоди от развитието на страната.

Тези перспективи се състоят в следното :

а. Постепенно с оглед на възможностите на народното стопанство да бъдат организирани обществени кухни и столове навсякъде в кварталите, в предприятията, учрежденията, училищата и висшите учебни заведения, а също така и в ТКЗС, за да може основната част от населението да получава готова, евтина и питателна храна.

б. Да се развие производството и продажбата по ниски цени на полуготова храна, която с малко труд и бързо би могла да бъде окончателно приготвена.

На съвместното заседание на ЦК на БКП и МС през юли 1960 г. обстойно беше обсъдено състоянието и бяха формулирани задачите на общественото хранене у нас. Главната констатация на съвместното заседание се състоеше в това, че общественото хранене сериозно изостава от растящите потребности на населението, че неговото състояние не е задоволително. За тази цел на заседанието се прие съответно постановление за коренно подобряване на общественото хранене. Изпълнението на набелязаните мероприятия с постановлението има за задача да ликвидира изоставането на общественото хранене, да подготви неговото развитие с перспектива на утвърждаването му като един от важните отрасли на социалистическата икономика, който ще играе важна роля при по-нататъшното развитие на социализма и при строителството на комунизма в нашата страна.

Основните задачи на общественото хранене, набелязани от ЦК на БКП и МС, се свеждат до следното :

¹ Т. Живков, За по-нататъшното провеждане в живота на програмата за ускорено икономическо развитие на нашата страна, Изд. на БКП, 1959 г., стр. 41.

1. Подобряване на качеството и разнообразяване на асортимента на кухненската продукция.

2. Намаляване на себестойността на кухненската продукция и посветняване на храната.

3. Подобряване и разширяване на материално-техническата база на общественото хранене и съоръжаването му с нова техника.

4. Подготовка на кадри за общественото хранене, повишаване на квалификацията на наличните кадри, обмяна на положителния опит.

5. Подобряване на планирането, организацията и заплащането на труда в общественото хранене.

Ликвидирането на недостатъците и изпълнението на задачите, поставени от партията и правителството, ще позволят общественото хранене да се подготви за успешна работа през следващите етапи на строителство на социализма и комунизма у нас. По този начин до 1980 г. общественото хранене у нас ще стане преобладаващо в сравнение с домашното приготвяне на храна. В Програмата на КПСС се чертае следната перспектива за развитието на общественото хранене, която се възприе и от нашата партия: разширяване на мрежата от заведения за обществено хранене до пълно задоволяване на нуждите на населението от висококачествена, питателна и евтина храна; коренно подобряване на обслужването на потребителите, подобряване на качеството на продукцията, намалението на цените в общественото хранене да изпревари намалението на цените на хранителните стоки в търговската мрежа; за 20—25 г. общественото хранене да стане преобладаващо пред домашната кухня; през 1970—1980 г. да се пристъпи към отпускане на безплатни обеда за заетите работници в предприятията, учрежденията и колхозите.

3. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБЩЕСТВЕННОТО ХРАНЕНЕ

Обща схема за изграждане на общественото хранене. Предприятията за обществено хранене са производствено-търговски предприятия. От една страна, те осъществяват производство на храна, а, от друга — търговия. По своята икономическа същност те могат да се отнесат преди всичко към сферата на материалното производство, където се създават съвкупният обществен продукт и националният доход. Обаче предприятията за обществено хранене осъществяват и функции по реализацията на стойността при обслужването на потребителите, присъщи на сферата на нематериалното производство.

Производството на храна и обслужването на потребителите с храна е главната функция на предприятията за обществено хранене. В процеса на изпълнението на тази функция общественото хранене осъществява част от стокооборота на страната. Поради това организационно у нас то е включено в системата на вътрешната търговия.

Общественото хранене в нашата страна е част от общата система на вътрешната търговия и се осъществява от държавния и от кооперативния сектор, които създават организации и предприятия за обществено хранене.

Общото ръководство на общественото хранене се осъществява от Министерството на вътрешната търговия. За целта при него е създадено управление Обществено хранене. Неговите задачи са преди всичко функционално-методологични: проучване и подготовка на документи, насочващи развитието на общественото хранене; подработване на нормативи за строителство, обзавеждане, организация на труда, технология на производството и др.; контролиране на държавните задачи, поставени за изпълнение от предприятията за обществено хранене. Управлението няма оперативни функции за ръководство на общественото хранене.

Оперативното ръководство на заведенията за обществено хранене се осъществява от управленията на предприятията, които се намират на местно или на централно подчинение. Основната част от общественото хранене се намира на местно подчинение, а само малка част от него е на централно подчинение.

Основна организационна единица е предприятието за обществено хранене.¹ Предприятията са две групи: а) местни и б) републикански.

Местните предприятия се делят на две основни групи: държавни и кооперативни.

Държавните предприятия се подразделят на предприятия от търговски тип и на предприятия за организиране на производството на храна и на храненето на работниците, служителите и учащите се (столове). Държавните предприятия от търговски тип са специализирани или смесени и са на подчинение към градските народни съвети. Специализирани търговски предприятия за обществено хранене са ГТП „Здрава храна“, каквито са създадени в почти всички по-големи градове. Смесени търговски предприятия са ГТП „Градска търговия“. Те осъществяват не само обществено хранене, но и търговия на дребно с хранителни и нехранителни стоки. Държавните предприятия за организиране на производството на храна и на храненето на работници, служители и учащи се са създадени под наименованието столове към отделни предприятия, учреждения и учебни заведения. Тяхното оперативное ръководство се осъществява от управлението на съответното предприятие или учреждение съдействието на профорганизацията.

В рамките на отделни ведомства столовете са обособени организационно и финансово в отделни предприятия. Такива са ДСП „Студентски столове“ при Министерството на просветата и културата, отделите за работническо снабдяване (ОРС) към някои министерства, които ръководят столовете от тяхното ведомство (транспорта и др.).

¹ В практиката основната организационна единица на общественото хранене неправилно се нарича предприятие. По-правилно е да се нарича организация за обществено хранене, защото осъществява не само оперативно-производствено-търговски функции, но и управителни (И В).

Основната част от столовете са без обединено оперативно-финансово ръководство.

Съществен недостатък на организацията на общественото хранене у нас е липсата на уточнена схема на обединение и ръководство на столовете при предприятията и учрежденията. Това, от една страна, спомага за подобряване на организацията на общественото хранене и за повишаване качеството на храната, но, от друга страна, пречи за правилното планиране на цялото обществено хранене и за осъществяване на икономии.

Това е и една от организационните проблеми на общественото хранене — да се намери най-ефективна форма за всестранно ръководство на столовете, при която да се съчетае най-добре държавното ръководство на общественото хранене с грижата на предприятията, учрежденията, учебните заведения и техните колективи за подобряване на общественото хранене.

Предприятията за обществено хранене на централно подчинение са тези на ДСО „Турист“ при ГУ по туризма при Министерския съвет и ДСП „Спални вагони и ресторанти“ при Министерство на транспорта и съобщенията.

ДСО „Турист“ има свои клонове на стопанска сметка, които стопанисват ресторанти, сладкарници и др. заведения за обществено хранене, главно при големите хотели и обекти за международен туризъм.

ДСП „Спални вагони и ресторанти“ е републиканско предприятие, пряко подчинено на Министерство на транспорта и съобщенията. То организира и стопанисва ресторанти, бюфети, павилиони, вагон-ресторанти по линиите на БДЖ.

Кооперативният сектор в областта на общественото хранене се представлява от потребителните кооперации — ГПК „Наркооп“ и СПК „Селкооп“, а също и от ТПК, които произвеждат безалкохолни напитки и сладкарски изделия и имат своя търговска мрежа от сладкарници.

Потребителните кооперации „Селкооп“ организират и стопанисват заведения за обществено хранене на село — гостилници, ресторанти, сладкарници, пивници, павилиони и др. Потребителните кооперации „Наркооп“ организират и стопанисват заведения за обществено хранене — гостилници, ресторанти, сладкарници, закувални и др., в градовете. През 1955 г. се проведе реорганизация на общественото хранене, при която в населените места, където има държавни търговски предприятия и ГПК „Наркооп“, основната част от заведенията се предадоха на държавните предприятия. По изключение в тези градове на ГПК „Наркооп“ бяха оставени минимален брой заведения. ГПК организира общественото хранене в 53 града, където няма държавни предприятия.

В системата на трудово-производителните кооперации съществуват отделни ТПК, които са специализирани в областта на общественото хранене. Тяхната търговска мрежа от заведения за обществено хранене съответно се съкращава и се предава на държавните пред-

приятия. ТПК се насочват към производство на сладкарска продукция и на някои безалкохолни напитки.

През последните години започват да се появяват все по-масово особен род форми на организация на общественото хранене — столове и кухни към ТКЗС. По-голямата част от тях произвеждат и отпускат храна на кооператорите и на техните семейства по линията на натуралното разпределение срещу изработени трудовни. Поради това и тяхното включване в системата на търговските предприятия, осъществяващи стокооборота на дребно от обществено хранене, не е решено. Разработени са вече и основните принципи за тяхното организиране и функциониране. Постепенно според конкретните условия тези форми на обществено хранене ще се развият и ще покажат най-подходящите форми на организационно управление. Необходимо е да се отбележи, че повите форми на обществено хранене при ТКЗС имат изключително голяма перспектива за развитие.

Заведенията за обществено хранене от нетърговски тип се създават в рамките на бюджетни средства при болници, курорти, санаториуми, детски учреждения, въоръжените сили и др. При организирането на някои от тях се използват и средства от населението (вноски за карти за почивка, за настаняване на деца в детските домове и пр.).

Типове предприятия за обществено хранене. Общественото хранене осигурява задоволяването на потребностите на населението с готова храна по всяко време на деня, като създава предприятия в близост с мястото на работата или нощуването, при транспорта, на стадионите и др. Освен това общественото хранене има за цел да създаде подходящи условия за посрещане на национални, трудови и семейни празници, за почивка и отдых на трудещите се през свободното им време, с което напълно да могат да се заместят условията, съществуващи при домашния бит.

Наред с организиране на производство и продажба на основна и допълнителна храна общественото хранене трябва да организира и заведения за игри, за танци, за почивка, за продажба на сладкарски и спиртни изделия и други, за да може да се осигури най-пълно задоволяване на изискванията на всички трудещи се.

Изпълнението на многобройните задачи, стоящи пред общественото хранене, изисква определена специализация на отделните заведения съобразно с различните потребности на хората. Това се постига чрез установяване на типовете заведения за обществено хранене, всеки от които е предназначен да задоволява една или група потребности на населението.

Отделните типове заведения за обществено хранене могат да се обединят в няколко групи :

1. Заведения за основно хранене. Тук спадат столовете и гостилниците. Тяхното предназначение е да осигурят производство и продажба на храна за обяд и вечеря (основно хранене).

2. Заведения за допълнително хранене. Към тези заведения спадат закувалниците, шкембеджийниците, бюфетите, павилионите и др.

Чрез тях се осигурява продажбата на закуски (допълнително хранене) сутрин или следобед и вечер, при народни тържества, на стадионите, в парковете и другаде.

3. Заведения за продажба на захарни изделия, безалкохолни напитки и за осигуряване на място за почивка. Това са сладкарниците и бозаджийниците.

4. Заведения за продажба на спиртни напитки и за осигуряване място за почивка. Това са пивниците и аперитивите.

5. Заведения, съчетаващи функциите на тези от трета и четвърта група. Това са кафе-сладкарниците, кафе-закусвалните и др.

6. Заведения за почивка и отдых чрез създаване на условия за игри, танци и др. Тук спадат кафенетата, игралните, а в отделни случаи и кафе-сладкарниците.

Особена група са ресторантите, които съчетават функции за основно хранене, продажба на напитки и сладкарски изделия, място за почивка и празненства.

Отделните типове заведения за обществено хранене се установяват от Министерството на вътрешната търговия. Някои от типовете предприятия за обществено хранене се разделят на категории в зависимост от материално-техническата им база и допълнителните удобства. Във връзка с обзавеждането и с условията, които се създават от отделните категории предприятия, техните разходи се повишават, поради което за тях се установяват и по-високи цени.

Основни типове предприятия за обществено хранене у нас са столовете, гостилниците и ресторантите.

Столовете са предприятия за обществено хранене, създадени и ръководени от заводите, фабриките, ДЗС, МТС, учебните заведения и държавните и обществените учреждения. Тяхното предназначение е да произвеждат и продават храна и готови стоки на работниците, служителите и учащите се при предприятията, учрежденията и учебните заведения, където се създават. Столовете са закрити заведения (външни лица не се допускат освен членове на семейства на работниците и служителите). Поради това броят на хранещите се в тях обикновено е постоянен. Храната в столовете се продава по цени на едро, а готовите купени стоки — по цени на дребно. Разходите за производството и обръщението се покриват от предприятието или учреждениято, към което са създадени столовете. Обзавеждането на кухнята и на залата за хранене в столовете е опростено, обикновено типизирано, но отговарящо на изискванията на хигиената. Асортиментът от ястия не се отличава с голямо разнообразие. Към столовете се създават и бюфети за продажба на готови стоки — хляб, цигари, безалкохолни напитки.

Обслужването на посетителите като правило се изгражда на принципа на самообслужването, а в отделни случаи и чрез специални лица — сервитьори.

Столовете разполагат с кухня, търговска зала, складове и др., които по размери и съоръжения са съгласувани с броя на хранещи-

те се и осигуряват правилна технология, хигиена и култура на обслужването.

Към столовете се отнасят и подвижните кухни, снабдяващи с храна работниците и служителите от горските обекти, строителните и проучвателните групи, МТС и др. Столовете не се категоризират.

Гостилниците са общодостъпни предприятия за обществено хранене. Те се откриват както в градовете, така и в селата. Предназначението им е да произвеждат и продават храна и готови стоки на населението. Гостилниците се откриват в промишлени квартали, при гарии и автостанции, при пазарите, в близост с учреждения, на оживени улици и площади. Броят на хранещите се в гостилниците е непостоянен. Асортиментът на ястията и на стоките в тях е ограничен, технологичското обзавеждане на залата е опростено и еднотипно. Посетителите се обслужват от сервитьори. Гостилниците имат широки възможности за прилагане на самообслужването. Освен храна и безалкохолни напитки в гостилниците се допуска и продажба на спиртни напитки с решение на съответния народен съвет. Гостилниците се категоризират във втора категория. Част от тях могат да бъдат диетични.

Столовете и гостилниците обикновено са отворени в обедните и вечерните часове. Работното им време обаче задължително се съгласува с работното време на обслужваните посетители и с разписанието на транспорта.

Столовете и гостилниците трябва да имат складово, подготвително, производствено, умивално отделение и търговска зала.

Ресторантите са най-представителните и общодостъпни заведения за обществено хранене. Те се откриват в близост до хотелите и гарите, на централните улици и площади, при театрите и стадионите, в парковете и в курортните местности. Ресторантите се откриват и в специално приспособени вагони (вагон-ресторанти), прикачени към пътническите влакове за дълги разстояния, както и на параходите при речното и морското плаване. Броят на хранещите се в ресторантите е непостоянен. Кухните им са обзаведени с модерни технически средства, съоръжения и инвентар. В тях се произвежда най-широк асортимент от ястия, сладкарски изделия, закуски и др. Готови се и по индивидуални поръчки на клиентите. В ресторантите се сервира също най-широк асортимент от купени готови стоки — колбасни изделия, консерви, напитки и др. Храната, закуските и напитките в тях се поднасят в специални съдове и от специални лица — сервитьори.

Ресторантите разполагат с търговски зали, обзаведени с първокачествена мебел в определен стил и в обща хармония с цялото вътрешно оформяване на залата. Търговската зала обикновено се разделя на отделения, всяко от които е художествено оформено. Има общо отделение, изолирани стаи за банкети и за другарски и семейни срещи. При ресторантите се организират и бюфети. В ресторантите свирят оркестри, има площадки за танци и естради за изнасяне на концерти. Всички ресторанти са снабдени с гардероби, телефонни,

тоалетни и други удобства за клиентите. Готварският и сервитьорският персонал е високо квалифициран.

Ресторантите се делят на екстра и първа категория.

Обществениите кухни са нов тип заведения за обществено хранене, открити през 1959 г. след Мартенската сесия на Народното събрание. Те бяха посочени в доклада на др. Тодор Живков като нов тип заведения, чието най-широко разпространение има за задача да създаде материално-технически предпоставки за пълно обхващане на населението от общественото хранене и да преустрои домашния бит. Обществениите кухни се създават с цел да осигурят производство на готова храна и полуфабрикати за продажба на населението по домовете. Обществениите кухни са особено подходящи за силно застроените жилищни квартали в градовете и за селата. В селата обществените кухни трябва да разполагат и с лек транспорт и термофорни казанчета за доставка на храна на полето. Ролята на обществени кухни могат и трябва да изпълняват и голяма част от столовете, гостилниците и ресторантите, които имат излишна производствена мощност.

Обществениите кухни се категоризират в най-ниска категория — трета категория, а в отделни случаи и във втора категория.

Обществениите кухни се устройват така, че да разполагат със следните помещения: а) зала за отпускане на храната с добре уредена витрина за излагане на дневния асортимент от ястия и полуфабрикати; б) складови помещения; в) подготвителни помещения; г) производствен цех; д) умивалня; е) помещение за персонала.

Магазините за готова храна и полуфабрикати са също нов тип заведения за обществено хранене, които се появиха и разпространиха у нас след 1959 г. Те се създават към ресторанти и гостилници и в тях се продават готова храна, полуфабрикати и сладкарски изделия, произведени в ресторантите. Магазините за готова храна и полуфабрикати дават възможност да се повиши сериозно ефективността на използването на техниката, топлината и труда на работниците от кухните на ресторантите, а също да се подобри снабдяването на населението. Магазините се отнасят обикновено към втора категория заведения и работят с ниски надценки.

Столовете, гостилниците, ресторантите, обществените кухни и магазините за готова храна и полуфабрикати са заведения за основно хранене — обед и вечеря. Затова те са и най-важните типове заведения за обществено хранене.

Закусвалните са предназначени за продажба на населението на широк асортимент топли и студени закуски, скара, сладкарски изделия, както и на безалкохолни напитки и бира. В някои случаи по предложение на потребителите в тях се допуска и продажбата на спиртни напитки. Закусвалните се откриват обикновено на шумни улици и площади, в места за разходка и отдих на трудещите се, при ежедневните и седмичните пазари и при гарите.

Кухнята на закусвалните трябва да има най-много четири отделения: подготвително, производствено, умивално и складово. Залата

се обзавежда със следните съоръжения: високи маси и полици по стените, удобни за консумация на крак. В нея се разполага бюфет за продажба на студени закуски, сладкарски изделия и напитки. В закувалниците е въведено самообслужване на потребителите. В зависимост от големината и от вътрешната уредба закувалниците се категоризират на първа и втора категория.

Подобни на закувалниците са шкембеджийниците. В тях се произвеждат и продават супи от месни субпродукти и закуски на скара. Те се категоризират на втора и трета категория. От рода на закувалниците са кебапчийниците, млечните и диетичните закувалници и др.

Бюфетите, будките и павилоните са предназначени за продажба на студени закуски, сладкарски и захарни изделия, спиртни напитки и др. Те се различават от закувалниците по това, че нямат търговски зали и производствени помещения. Тези заведения получават готова продукция от складовете на търговските организации, от общи работилници, а често и от кухните на ресторантите и гостилниците. Те се разполагат на кръстопът, при гарите, пазарите, в парковете и стадионите. Бюфетите биват постоянни и временни.

Сладкарниците и бозаджийниците са заведения за обществено хранене, предназначени за продажба на сладкарски и захарни изделия и на безалкохолни напитки — плодови и газирани сокове, боза, бира, чай, кафе и др. В тях се създават условия за почивка и за другарски срещи. Подобни на тях са кафе-сладкарниците, в които освен горните стоки се продават и подсладени спиртни напитки. В кафе-сладкарниците се играят шах, карти, табла, домино, бiliarд, тенис на маса и др. Сладкарниците и бозаджийниците се разполагат в близост до театрите, кината, на оживени улици и площади, в местата за отдих. При тези заведения стоките се поднасят от сервитьори или от самите потребители (самообслужване). В зависимост от площта, вътрешната уредба и от асортимента на стоките сладкарниците биват втора и трета категория, а кафе-сладкарниците — екстра и първа категория.

Пивниците и аперитивите са заведения за продажба на спиртни напитки. Пивниците се обзавеждат, както гостилниците. Те имат кухненско помещение за приготвяне на закуски и мезета и търговска зала с бюфет. Аперитивите се обзавеждат, както закувалниците. Пивниците и аперитивите се разполагат далеч от учебни и детски заведения при паркове, градини и на оживени места. Обслужването в тях се извършва от келнери или от самите потребители.

Създаването на заведения за обществено хранене с различни функции — за основно хранене, за допълнително хранене, за продажба на сладкарски и спиртни изделия, дава възможност най-пълно да се задоволяват изискванията на всички категории от населението. Във връзка с това трябва да се отбележи, че съществуването на универсални заведения за обществено хранене, които да задоволяват всички изисквания на потребителите, не е рационално поради следните обстоятелства:

а. Универсалните заведения нарушават нормалните условия за хранене. Организирането в една и съща зала на хранене на населението, на употреба на спиртни напитки, създаването на условия за игри, танци и развлечения противоречи на изискванията за нормални условия за хранене.

б. Универсалните заведения изискват големи капитални вложения и представляват известна концентрация на общественото хранене, като го отдалечават от потребителите.

в. Универсалните заведения предполагат обслужване от голям брой работници през всички часове на работата — както през часовете на усилен покупателен поток, така и през часовете, когато той значително намалява, а това неминуемо води до увеличаване на разходите по обслужване на потребителите и до намаляване на икономическата ефективност на общественото хранене.

В големите консумативни центрове и при местата за масов туризъм, курорт и летуване се изграждат големи комбинирани заведения за обществено хранене — комбинати. В тях се устройва система от търговски зали с различно предназначение: зала-ресторант, зала кафе-сладкарница, банкетни зали, танцувални зали, бюфети и др. Главното условие за създаване на комбинати за обществено хранене е наличието в района им на достатъчен брой потребители.

В по-малки населени места комбинирано може да функционират и отделни заведения за обществено хранене. Така в сутрешните часове на деня те могат да функционират като закувални, в обедните и ранните вечерни часове — като ресторанти или гостилници, а в междинните часове (преди и следобед и в късните вечерни часове) — като кафе-сладкарници или пивници.

Значение на типизирането на заведенията за обществено хранене. Типизирането на отделните заведения за обществено хранене според тяхното предназначение е най-целесъобразно. То дава възможност:

а. Да се създадат във всеки отделен тип най-подходящи условия за хранене или за почивка и увеселение.

б. Да се осигури необходимата разпространеност на общественото хранене и според изискванията на потребителското търсене да се разположат отделните типове заведения, като се приближат до потребителя — до неговото жилище или място на работа (жилищни квартали, фабрики, учреждения, учебни заведения), до местата на часовия транспорт (гарн и пристанища), до местата за масово посещение (кина, театри, паркове, стадиони).

в. Да се намалят разходите за производство и обръщение.

г. Да се съгласува търговският асортимент с потребителското търсене.

Типизирането на заведенията за обществено хранене поставя за всяко населено място необходимостта от разрешаване на няколко важни технико-икономически проблеми, от които зависят икономическата ефективност на общественото хранене и борбата за най-пълно задоволяване на потребителското търсене.

Първата важна проблема, която произтича от типизирането на заведенията за обществено хранене, е да се установи правилно съчетание (съотношение) между отделните типове заведения така, че най-пълно да се задоволяват потребителските нужди. Неправилно в отделни градове се развиват преимуществено ресторанти от екстра и първа категория, а се отбягват такива типове като гостилници и закусвални. Неправилно в много села се развиват пивници, а се пренебрегват сладкарниците. Необходимо е да се правят икономически проучвания за потребителското търсене и да се откриват достатъчен брой от отделните видове заведения, без да се допуска пренасищане на селищата с едни видове и недостиг от други видове. При това правилно съотношение трябва да се изгражда не само между броя на отделните типове заведения, но преди всичко и между броя на местата за сядане в тях. Особено внимание трябва да се обърне на развитието на дребната търговска мрежа (бюфети, павилиони и др.), която допълва и подпомага работата на по-големите заведения.

Правилното съчетаване на отделните типове заведения в отделните населени места има голямо значение не само за задоволяване на потребителското търсене и за развитие на стокооборота върху тази основа, но то има и голямо икономическо значение за осигуряване на нормални разходи, производителност и рентабилност на общественото хранене.

Втората важна проблема, която произтича от типизирането, е тази за разположението на заведенията за обществено хранене на територията на населените места. Всеки отделен вид заведения има свое предназначение и свое, така да се каже, естествено положение на територията на населеното място. Столовете би трябвало да се разполагат на територията им в близост до промишлените предприятия, учрежденията и учебните заведения. Мястото на гостилниците е в близост до учреждения, на пазарите, при гарите и пр. Ресторантите се разполагат при хотелите, при гарите, в местата за отдих, на централните площади и улици. Закусвалните трябва да се разполагат на най-оживените улици и кръстопътища. Кафе-сладкарниците и сладкарниците се разполагат в близост до кината, театрите, в градините и парковете, при стадионите и др. Дребната търговска мрежа трябва да се разполага в места, където липсват други заведения за обществено хранене.

Третата проблема, свързана с типизирането, е определяне на точния производствено-търговски профил на отделните видове заведения. В това отношение строго трябва да се спазват указанията на МВТ за технико-икономическата характеристика на отделните видове заведения. Неправилна е практиката в отделни населени места да се допуска превръщането на гостилници в пивници. Някои управители на заведенията ограничават изкуствено асортимента от ястия, разширяват търговията със спиртни напитки и с това изменят предназначението на заведенията. Тази слабост се допуска и за сладкарниците, където продажбата на спиртни напитки така се засилва, че по същество те се превръщат в пивници.

Типизирането на всяко отделно заведение е процес на специализирането му за задоволяване на определени потребности на хората (основно хранене, допълнително хранене и др.). В същото време типизирането е процес на устройване на асортимента, вътрешната уредба, оборудването и обзавеждането. Под типизиране на заведенията за обществено хранене следователно трябва да се разбира процесът на специализация и устройство на отделните заведения. При общественото хранене типизирането включва едновременно двата самостоятелни процеса, осъществявани при устройство на търговската мрежа, а именно: специализация и типизация. Това типизиране е от голямо икономическо и техническо значение за икономиката и организацията на общественото хранене.

Производствена мощност на кухнята и пропускателна способност на залата на предприятията за обществено хранене. Като производствени предприятия заведенията за обществено хранене имат определена производствена мощност, а като търговски предприятия — определена пропускателна способност.

Под производствена мощност на кухнята на предприятията за обществено хранене се разбира обемът на продукцията, която може да се произведе или преработи за определено време (ден, месец) при наличните технически съоръжения и средна производителност на работниците. Производствената мощност се измерва в натурални показатели, чрез които се измерва и обемът на продукцията. Поради това, че основната част от продукцията се предлага в порции, производителната мощност на кухнята също се измерва главно в порции.

Порцията е единицата основна продукция, по която храната се продава на потребителите — супа, готвено и десерт, взети поотделно. Тя има определено тегло и е съвкупност от задължително установени продукти, преработени по съответен технологичен режим в храна, готова за непосредствено потребление.

Да се изрази производствената мощност на кухнята ще рече да се установи броят на порциите, които могат да се произвеждат в нея през отделен период от време.

Производствената мощност бива: теоретическа, практическа и фактическа. Теоретическата мощност се определя от броя на порциите, които могат да се произведат при непрекъснато действие на производствените мощности през определен период от време. Практическата мощност пък се определя от броя на порциите, които могат да се произведат за определен период от време, като се имат пред вид и необходимите престои в работата, свързани с подготовката на суровините, с технологията на производството, с почистването и подготвянето на инвентара и съоръженията и с дневното работно време на предприятието. Фактическата мощност се определя от броя на порциите, които действително са произведени и реализирани през определен период от време. В общественото хранене показателят теоретическа производствена мощност почти не се използва.

Ефективността за използване на мощността на кухнята на предприятията за обществено хранене се изразява като отношение на фактичката производствена мощност към практическата. Това отношение се нарича коефициент и то изразява степента на използването на производствената мощност на кухнята. Коефициентът се намира по формулата

$$K = \frac{\text{ФПМ}}{\text{ППМ}}$$

където :

K е коефициентът на използване на производствената мощност на кухнята ;

ФПМ — фактичката производствена мощност ;

ППМ — практическата производствена мощност.

Например кухнята на работнически стол при един завод може да произвежда ежедневно (за 1 смяна) 1800 порции готова храна. Поради недостатъчно използване на стола от работниците кухнята фактически произвежда 1200 порции. При това положение коефициентът на използване на производствената мощност ще бъде равен на $0,66 \left(\frac{1200}{1800} \right)$.

Производствената мощност на кухнята зависи от вместимостта на казаните и тенджерите, от полезната топлинна площ на печките, от организацията на труда, от степента на механизацията на подготвителните работи и от времето, необходимо за подготвителни и заключителни операции (разливане на храната, измиване на съдовете и др.).

Степента на използване на производствената мощност на кухнята при заведенията за обществено хранене може да се повиши :

а. Чрез съкращаване на производствения топлинен оборот чрез правилно поддържане на топлината на печките, чрез въвеждане на нови технологически схеми на производство, чрез внедряване на електричеството и др.

б. Чрез съкращаване на времето за подготвителни операции — измиване, почистване, нарязване и студена обработка на продуктите, което може да стане чрез подобряване на организацията на труда, чрез внедряване на машини за чистене на зеленчуци, за обработка на месо, на яйца и др.

в. Чрез въвеждане на двусменна работа за цялото заведение за обществено хранене и чрез осигуряване на продажба на сутрешни закуски, на обед и вечеря, на храна за в къщи, чрез приемане на столуващи в ресторантите и др.

г. Чрез съкращаване на времето за заключителните операции — разливане на храната, измиване на съдовете и др.

д. Чрез снабдяване с продукцията от кухнята на подвижната търговска мрежа, на бюфети и павилиони извън заведението и чрез откриване на кулинарни магазини.

Под пропускателна способност на залата на заведението за обществено хранене се разбира броят на посетителите, които мо-

гат да се обслужват за определен период от време — за една смяна, за един работен ден и т. н.

Пропускателната способност на залата зависи от броя на местата за сядане, от времето, употребено за обслужване на един посетител, от дневния фонд на работното време, от организацията на труда на сервитьорите и от начините за продажба и др. Ето защо пропускателната способност на залата за хранене може да се увеличи чрез правилно разполагане на масите и на местата за сядане. Това може да стане чрез откриване на градини при ресторантите през летния сезон, чрез внедряване на рационални методи за продажба, чрез правилно организиране на труда на келнерите, чрез съкращаване на времето за обслужване на един потребител и чрез удължаване на времето за работата на заведението през деня. Пропускателната способност на заведението за обществено хранене бива планова и фактическа. Плановата пропускателна способност се характеризира с планово възможния брой хранещи се, които могат да се обслужват за определен период от време при конкретните условия на работа в дадено заведение. Фактическата пропускателна способност на дадено заведение за обществено хранене се характеризира с фактически обслужвания брой хранещи се за определен период от време. Отношението на фактическата пропускателна способност на заведенията за обществено хранене към плановата представлява коефициентът K на използване на пропускателната способност.

Производствената мощност на кухнята и пропускателната способност на залите на предприятията за обществено хранене са технико-икономически показатели. Те са свързани както с техническата съоръженост на предприятията за обществено хранене, така и с тяхната икономическа ефективност.

Показателите производствена мощност на кухнята и пропускателна способност на залата имат голямо значение при организирането и изграждането на заведенията за обществено хранене. Правилното изграждане и организиране на общественото хранене изискват:

а. При проектиране на строителството и реконструкцията на заведенията за обществено хранене производствената мощност на кухнята трябва да се съгласува с пропускателната способност на залата. Залата на заведенията за обществено хранене трябва да има достатъчна пропускателна способност, която да осигури реализацията на продукцията на кухнята и реализацията на стоките на бюфета.

б. Да се осигури пълно използване на производствената мощност на кухнята и пропускателната способност на залата в заведенията за обществено хранене, което води към намаляване на разходите за обръщение.

в. Пропускателната способност на залата да се съгласува и със стокооборота. Стокооборотът в заведенията за обществено хранене не може да бъде по-голям от плановата пропускателна способност на залата, умножена на средната стойност на консумацията от един посетител.

4. СТОКООБОРОТ НА ОБЩЕСТВЕННОТО ХРАНЕНЕ

Състав на стокооборота в общественото хранене. Предприятията за обществено хранене извършват част от стокооборота на страната, като продават собствена продукция и готови стоки на населението.

Под състав на стокооборота на общественото хранене се разбират видовете продажби, които се включват в него. Чрез формирането на състава на стокооборота за различните форми на търговия на дребно се цели да се организира тяхното разграничено отчитане, с което се създават предпоставки за правилно изучаване и задоволяване на потребителското търсене, а следователно и за диференцирано планиране на стокооборота на дребно. Съставът на стокооборота на общественото хранене трябва точно да се формулира и поради това, че у нас има различни форми на обществено хранене, които не осъществяват продажби на храна и готови стоки (кухните и столовете при казарми, болници, санаторнуми и др.). У нас е възприет организационният принцип при изграждане на класификацията на всеки вид продажби. Поради това продажбите от търговията на дребно, която е в състава на предприятията за обществено хранене, се включват в стокооборота на общественото хранене независимо от характера на продаваните стоки. Обратно, стоки от типа на руските салати, майонези и други, продавани от магазините, се включват в стокооборота на търговската мрежа независимо от това, че по своя характер са готова храна.

Съставът на стокооборота на общественото хранене се установява с инструкции на ДКП и ЦСУ и строго се следи за спазване на тези инструкции при планиране и отчитане на продажбите. Това е абсолютно необходимо условие за създаване на предпоставки и единство на методологията за планиране и отчитане на стокооборота на дребно.

Съставът на стокооборота на общественото хранене обхваща следните видове продажби :

а. Продажбата на храна, напитки, закуски и други продукти на населението от заведенията за обществено хранене (ресторанти, гостилници, столове, бюфети, сладкарници и др.).

б. Продажбата на стоки от мрежата за търговия на дребно, организирана от заведенията и предприятията за обществено хранене (павилиони, будки, подвижна търговия и др.).

в. Продажбата на храна, закуски и други продукти от мрежата на предприятията за обществено хранене на държавни, кооперативни и други организации и учреждения (ведомствен стокооборот).

г. Продажбата на храна, закуски и други от мрежата на предприятията за обществено хранене на детски домове, детски ясли, лечебни заведения, почивни станции, детски градини, училища и други за храна на обслужваните от тях лица, на банкети и пр.

д. Стойността на храната, отпускана безплатно на работниците от заведенията за обществено хранене, която се заплаща от пред-

приятнето, а необходимите суми се предвиждат в плана за фонда на работната заплата.

е. Приходите на заведенията за обществено хранене, придобити от изготвяне на хранителни изделия с продукти на клиента,

ж. Продажбата на хранителни продукти — мляко, захар и др., и на газирани напитки на промишлени предприятия от столовете за даване на работниците като противоотрови.

Храната, отпускана на деца, болни, почиващи, пенсионери, войници, курсанти и др. от кухните на детски ясли и домове, болници, санаториуми, почивни станции, сиропиталища, пансионери, казарми и др., не се включва в стокооборота на общественото хранене.

Развитието на стокооборота на общественото хранене у нас. Стокооборотът на общественото хранене у нас постоянно се развива. В основата на това развитие лежи непрекъснатото увеличаване на покупателния фонд и покупателната способност на трудещите се, увеличаването на броя на работниците и служителите, както и грижите на партията и правителството за подобряване и поевтиняване на храната и за повишаване на организацията и културата на обслужване в заведенията за обществено хранене.

Следните данни показват динамиката на развитие на стокооборота на общественото хранене :

Показатели	Мярка	1953 г.	1960 г.	1963 г.
1. Общ стокооборот на общественото хранене (цели за съотв. години)	хил. лв.	201,7	455,2	656
2. Индекс на общия стокооборот на обществ. хранене	%	100	237,4	310
3. Стокооборот на глава от населението	лв.	26,2	56,9	82

Данните за развитие на стокооборота на общественото хранене, като се съпоставят с развитието на общия обем на стокооборота на дребно (търговска мрежа и обществено хранене), показват някои тенденции, а именно :

а. Стокооборотът на общественото хранене като обща стойност се развива по-бавно от развитието на стокооборота на търговската мрежа. Това произтича от бързото развитие на продажбите на нехранителните стоки.

б. Стокооборотът на общественото хранене се развива с по-бързи темпове от стокооборота на търговската мрежа за хранителни стоки.

Стокооборотът на общественото хранене в града показва по-високи темпове на развитие, отколкото на село.

Стокооборотът на общественото хранене има характерна сезонна особеност, която се състои в големия дял на стокооборота през третото тримесечие в общия годишен стокооборот, а също и в бързо

увеличаващия се дял на стокооборота през второто тримесечие.

Средно за няколко години първото тримесечие заема около 22% от годишния стокооборот на общественото хранене, второто — около 27%, третото — около 28,5% и четвъртото — около 22,5%.

Сезонните колебания на стокооборота на общественото хранене се обясняват със сезонността на предлагането на хранителни стоки и ястия от суровини на селското стопанство (зеленчуци, плодове и пр.), със сезонността на търсенето на някои стоки и напитки (безалкохолни напитки, бира и др.), с разкриването на допълнителна търговска мрежа от пролетно-летни заведения, с развитието на курортното дело, на почивките и пътуванията, както и с някои други фактори.

Сезонните колебания на стокооборота на общественото хранене се отличават от сезонността на продажбите в магазинната търговска мрежа, където около 53% от годишния стокооборот се реализира през третото и четвъртото тримесечие, а само делът на четвъртото тримесечие е над 28%.

Една от най-важните особености на стокооборота на общественото хранене е неговата структура, изразена като отношение между продажбите на храна, произведена от кухните, и продажбите на готови стоки, които не са претърпели преработка. Тази структура отразява степента на изпълнение на най-главната задача на заведенията за обществено хранене — да произвеждат и продават готови ястия.

Средно за няколко години малко по-малко от $\frac{1}{4}$ от стокооборота на общественото хранене е от предмети на кухненска продукция и около $\frac{3}{4}$ от продажба на готови стоки.

Разкрива се тенденция на постепенно намаляване на дела на продажбите на кухненска продукция до 1957 г., включително и известно увеличаване на този дял след 1958 г. Делът на кухненската продукция се е намалил, защото с по-високи темпове са увеличени продажбите на някои готови храни — консерви, млечни произведения, захарни изделия и др., а също силно са се увеличили продажбите на бира, безалкохолни напитки и тютюневи изделия.

В тази връзка с развитието на стокооборота на общественото хранене трябва да се отбележи следното :

а. През последните години в структурата на стокооборота все по-забележимо място заемат продажбите на полуфабрикати и полуготови храни, изработени в кухните на заведенията за обществено хранене, а също и в специални работилници, които се разрастват като малки и средни индустриални предприятия.

б. Увеличава се мрежата от бюфети, павилонни, подвижна търговия, които се откриват от предприятията за обществено хранене и търгуват главно с готови стоки и с напитки.

Перспективата на развитие на икономиката на страната до 1980 г. показва, че стокооборотът на общественото хранене ще се развива с високи темпове, така че да обхване както основната част от трудещите се, така и основната част от техните разходи за

храна. От друга страна, общественото хранене все повече ще се развива върху индустриална основа.

Структура на стокооборота в общественото хранене. Предприятията за обществено хранене продават собствена продукция и стоки, които не преминават през термична обработка в кухните. Това са така наречените готови купени стоки.

Собствената продукция се състои от ястия, топли напитки, закуски, скара, тестени изделия и др. Готови стоки са спиртните, безалкохолните напитки, хлябът, цигарите, кибритът, колбасите, млечните изделия, консервите и др.

Включването на продажбите от собствена продукция и на тези от готови стоки в състава на стокооборота на общественото хранене позволява да се изрази по особен начин структурата на стокооборота — като съотношение между сумата на продажбите на собствена продукция и сумата на продажбите на готови стоки за определен период от време.

Собствената продукция от своя страна се дели на две групи — основна продукция, в която се включват различните видове ястия, и допълнителна продукция, в която се включва цялата друга продукция.

По такъв начин структурата на стокооборота в общественото хранене ще се изрази по начин, даден в следната примерна таблица:

Вид на продукцията, включена в стокооборота	Сума (хил. лв.)	Относителен дял от общия стокооборот
I. Собствена продукция,	829	45
в т. ч: а) основна продукция	405	22
б) допълнителна продукция	424	23
II. Готови стоки	1014	55
Всичко (I и II)	1843	100

В основата на този начин на изразяване на структурата на стокооборота лежи видът на продукцията (собствена или купена), която се продава в заведенията за обществено хранене и представлява една съществена особеност за общественото хранене в сравнение с мрежата за търговия на дребно. Предприятията за търговия на дребно нямат собствена продукция. Те продават изключително стоки, които не преминават през допълнителна термична преработка. Поради това и структурата на стокооборота в мрежата за търговия на дребно се изразява като съотношение между стойността на продажбите на отделни видове стоки и общия стокооборот.

Особената структура на стокооборота от общественото хранене има голямо икономическо значение. Тя дава преди всичко икономическа характеристика на общественото хранене във връзка с неговото предназначение да произвежда и продава на населението готова храна. Увеличаването на относителния дял на сумата на про-

дажбите от собствена продукция в сравнение с относителния дял на сумата на продажби от готови стоки е израз на успешно изпълнение на основната функция на общественото хранене — да продава готова храна. И, обратно, увеличаването на дела на продажбите на готови стоки спрямо общия стокооборот е израз на отклонение на общественото хранене от неговата функция и на доближаване на неговия характер до характера на мрежата за търговия на дребно.

Структурата на стокооборота на общественото хранене по вида на продукцията зависи преди всичко от състава на заведенията по типове. За такива заведения като столове, шкембеджийници, гостилници и закусвални със собствени кухни е характерна структура на стокооборота с голям относителен дял на продажбите от собствена продукция. В сравнение с тях ресторантите имат по-малък дял на собствена продукция в общия стокооборот. Най-малък относителен дял на собствената продукция в общия стокооборот имат пивниците, сладкарниците, аперитивите, павилионите и всички останали заведения за обществено хранене.

Важен фактор, от който зависи структурата на стокооборота в общественото хранене, е съотношението между цените на собствената продукция и цените на готовите стоки и преди всичко на спиртните напитки, които заемат основен дял от общата сума на готовите стоки. В резултат на правилната политика на партията и правителството в нашата страна е постигнато сравнително благоприятно съотношение между цените на хранителните стоки и спиртните напитки. Цените на спиртните напитки са значително по-високи от цените на хранителните стоки. Поради това структурата на стокооборота в общественото хранене се характеризира с един значително по-голям относителен дял на продажбите от готови стоки във връзка с продажбите от собствена продукция. По-нататък структурата на стокооборота в общественото хранене зависи от състава на населението в различните райони на страната. Значително по-малкият относителен дял на стокооборота от продажбата на собствена продукция в предприятията на потребителната кооперация в сравнение с тези на държавната търговия се обуславя от това, че потребителната кооперация обслужва преди всичко селското население, което като правило приготвя храната в своето домашно стопанство и ползува общественото хранене главно за консумация на спиртни напитки и други готови стоки.

Структурата на стокооборота в общественото хранене зависи от материалната заинтересуваност на предприятията и работниците при развитие на продажбата на собствена продукция или на готови стоки. Стопанската сметка и системата на заплащане на труда на работниците от общественото хранене при една или друга форма на приплащане могат да съдействуват или да спъват увеличаването на продажбите от собствена продукция. Например приблизително еднаквото равнище на рентабилност, получавана от реализацията на собствена продукция и на готови стоки, не стимулира производството и продажбата на собствена продукция в общественото хране-

не. По същия начин заплащането на труда на работниците само въз основа на общия реализиран стокооборот също не съдействува за увеличаване на производството и на продажбата на собствена продукция.

Структурата на стокооборота в общественото хранене оказва влияние върху всички по-важни показатели на търговско-финансовия план и особено върху производителността на труда, равнището на разходите за обръщение, рентабилността, скоростта на обръщението на оборотните средства и др. При други равни условия и като общо правило увеличаването на относителния дял на продажбите на собствена продукция в стокооборота на общественото хранене води до:

а. Намаляване на производителността на труда поради това, че производството на собствената продукция изисква допълнителен труд за приготвяне на храната, и поради значително по-ниските цени на храната в сравнение със спиртните напитки.

б. Увеличаване на разходите за обръщение, тъй като изготвянето на храната изисква допълнителни разходи за труд, за гориво и други.

в. Ускоряване на обръщаемостта. Суровините, използвани за приготвяне на храната, имат по-бърза обръщаемост в сравнение с по-голямата част от готовите стоки, продавани в общественото хранене (напитки, цигари, консерви, трайни колбасни изделия и др.).

г. Повишаване на рентабилността, тъй като предприятията за обществено хранене от собствената продукция получават по-голям брутен доход.

Естествено е, че тези изводи са общопринципни, а при конкретни условия на работа, при изменение на вътрешната структура на ястията и готовите стоки могат да се получат обратни резултати.

Така например увеличаването на производството и разширяването на асортимента на собствената продукция при по-добро използване на топлинните площи, оборудването и труда на работниците дават възможност да се привлекат повече потребители и да се увеличи стокооборотът, без да са необходими допълнителни разходи за производството и обръщението. Това ще повиши и рентабилността от работата. Когато пък увеличаването на производството на собствена продукция не може да се достигне за сметка на наличната техника, топлина и работна сила, необходимо е да се потърсят други пътища за поевтиняване на общественото хранене — преминаване към работа с полуфабрикати, подобряване на организацията на труда, механизирани на трудоемките процеси, изменение на технологичския режим, преминаване към по-ефективни видове енергия (електрификация, газификация и др.).

Ето защо е необходимо да се наблюдава и анализира структурата на стокооборота и неговото влияние върху качествените показатели на общественото хранене.

Освен по вида на продукцията структурата на стокооборота в общественото хранене може да се изрази и по елементите на ценообразуването, каго се има пред вид особенният начин на образуване

на цените в общественото хранене. Схемата на структурата на стокооборота по елементите на ценообразуването в общественото хранене е показана в следната таблица :

№	Елементи на цената	Сума (хмл. лв.)	Относителен дял в общия стокооборот
1	Покупна стойност на суровините и материалите за производство на собствена продукция	600	32,5
2	Покупна стойност на готовите стоки	900	48,8
3	Отстъпка от цената на дребно в полза на общественото хранене	135	7,3
4	Надценка върху продукцията и купените стоки	210	11,4
Всичко		1845	100

Тази структура на стокооборота има значение при анализа и планирането на отстъпките и надценките в общественото хранене, които подробно се разглеждат в главата Цени и ценообразуване в търговията.

5. СЪДЪРЖАНИЕ НА ПЛАНА НА ОБЩЕСТВЕННОТО ХРАНЕНЕ

Особеностите на общественото хранене в сравнение с особеностите в мрежата за търговия на дребно намират отражение и в системата от показатели в плана на организациите и на заведенията за обществено хранене. Производствената дейност на общественото хранене обуславя съществуването на производствена програма в общия план на организациите и предприятията.

Производствената програма е един от основните раздели на плана за общественото хранене. Тя обхваща плановите задачи на организациите и предприятията за общественото хранене в областта на производството на собствена продукция. Производствената програма на общественото хранене включва плана за производството на основна продукция и плана за производството на допълнителна продукция. И в двете части производствената програма се съставя общо и по асортимент.

Производството на основна продукция се планира в следния асортиментен разрез : а) първи порции — супи ; б) втори порции — готвени (от тях месни и безмесни порции) ; в) трети порции — десерти.

Производството на основна продукция се планира стойностно и натурално. Натурален показател за планиране на основната продукция е броят на порциите. При планирането сборът от броя на порциите за всяка асортиментна група, умножен на средната планова цена, трябва да е равен на плановата стойност на основната продукция. Допълнителната продукция също се планира по обща стойност и по количество или по стойност на отделни асортименти

сладкарски изделия, кафе, чай, сладолед и т. н. При това допълнителната продукция, въпреки че се продава на порции, натурално тя се планира в литри, в килограми или в порции.

Основен раздел на плана за общественото хранене е планът за стокооборота. Планът за стокооборота представлява планова задача на организациите и предприятията за обществено хранене, за продажба на собствена продукция и готови стоки. Планът за стокооборота се изгражда само в стойностни показатели, при което се установяват общият обем на стокооборота и неговата структура. Трябва да се отбележи, че структурата на стокооборота в общественото хранене в различните организации и предприятия се планира в различни схеми. Едни организации планират структурата на стокооборота само като съотношение на собствена (кухненска) продукция и готови стоки, други организации разделят собствената продукция общо на основна и допълнителна.

По такъв начин планът за стокооборота на общественото хранене има две части: а) продажби на собствена продукция, произведена въз основа на производствената програма (кухненска продукция), и б) продажби на готови стоки. И двете части на плана се съставят в асортиментен разрез — по видове собствена продукция и стокови групи на готовите стоки.

В раздела собствена продукция отделно се посочва плановият брой порции.

Планът за стокооборота с включената в него в стойностен израз производствена програма е основен раздел на плана за общественото хранене. Той характеризира обема на стопанската дейност на организациите и предприятията за общественото хранене. Наред с това той служи за материална основа при разработване и обосноваване на останалите раздели от плана, каквито са: планът за необходимите суровини и стоки, планът за материално-техническата база, планът за труда, работната заплата и кадрите, планът на разходите за обръщение и финансовият план. Разделите на плана за общественото хранене на отделните организации и предприятия взаимно се обвързват в единен търговско-финансов план.

По своята икономическа същност разделите на търговско-финансовия план на общественото хранене не се отличават съществено от тези на плана на търговските организации за търговия на дребно. Различното тук се свежда до някои особености, обусловени от особеностите на общественото хранене като отрасъл. Например планът за материално-техническата база на общественото хранене се различава от плана на търговията на дребно по това, че той характеризира развитието не на магазини, а на особено специализирани обекти, присъщи на общественото хранене, каквито са ресторантите, столовете, пивниците и др.

Планът за труда, работната заплата и кадрите има тези особености, че в общественото хранене има производствено-търговски персонал и особена организация на труда. Планът за развитие об-

хваща не само търговската страна, но и производствената страна на общественото хранене.

Финансовият план на общественото хранене от своя страна се отличава от плана на търговската мрежа по допълнителните форми на постъпление на доходи наред с търговските отстъпки — надценките и др. В настоящата глава се разглеждат само въпросите, свързани с раздела за стокооборота от плана на общественото хранене, включващи производствената програма. Въпросите на останалите раздели на плана се разглеждат в съответните глави на учебника.

Пълен търговско-финансов план на общественото хранене се разработва само в рамките на отделните специализирани организации за обществено хранене, каквито са ГТП „Здрава храна“, ДСП „Балкантурист“ и др.

6. ОБОСНОВАВАНЕ НА ОБЩИЯ ОБЕМ НА СТОКООБОРОТА ЗА ОБЩЕСТВЕННО ХРАНЕНО В НАЦИОНАЛЕН МАЩАБ

От системата показатели за стокооборота на дребно в национален мащаб за общественото хранене се изчислява само планът за общия обем на стокооборота. Планове за структурата на стокооборота, за стоковите запаси и за постъпленията на суровини и стоки в общественото хранене в национален мащаб не се разработват.

Общата сума на стокооборота на общественото хранене в национален мащаб се обосновава заедно с общата сума на стокооборота на мрежата за търговия на дребно. В основата на обосновката се залагат популателният фонд на населението и плановият размер на ведомствения стокооборот. По-нататък от сумата на целия стокооборот на дребно се отделя сумата на стокооборота за общественото хранене, която се обосновава по икономически път както за цялата страна, така и за всеки окръг поотделно.

При обосноваване на обема на стокооборота от общественото хранене общо за страната, по окръзи и системи, за годината и по тримесечия се вземат пред вид :

а. Политиката на партията и правителството за непрекъснато увеличаване на стокооборота на общественото хранене и за разширяване на мрежата от заведения за обществено хранене.

б. Развитието на продоволствените фондове на страната и възможностите за подобряване на снабдяването на общественото хранене със суровини и стоки.

в. Тенденциите на развитието на стокооборота за обществено хранене в сравнение с развитието на стокооборота за търговската мрежа за търговия на дребно. При непрекъснато и задълбочено анализиране на тенденциите в развитието на стокооборота на общественото хранене и на търговската мрежа се разкрива съотношението между тях в общия стокооборот на страната. Това съотношение и тези тенденции на неговото развитие се използват при планиране на стокооборота за общественото хранене.

г. Степента на обхващане на населението от общественото хранене. Тя зависи от увеличаването на броя на работниците и служителите в страната и в отделните райони, от разпръснатостта на заведенията за обществено хранене, от тяхната организация и култура на обслужване и от равнището на цените в общественото хранене. В това отношение голяма роля играе политиката на партията.

д. Икономическите показатели на отделните райони — брой на работници и служители, производствено направление, климатични условия, развитие на курортното дело и туризма и други условия, от които зависи обемът и развитието на общественото хранене за отделни райони.

е. Сезонът на работа — летен, есенен, зимен, пролетен, има също така значение при разработване на тримесечните планове.

Влиянието на всяко едно от тия обстоятелства върху обема на стокооборота на общественото хранене се разкрива посредством задълбочен икономически анализ на условията на работа както през отчетни периоди с цел да се разкрият тенденциите и закономерностите в развитието на общественото хранене, така и за бъдещи периоди с цел да се преценят възможните изменения в условията на работата на общественото хранене и да се обоснове стокооборотът на същото. Въз основа на всички тези обстоятелства се изработва годишен и перспективен темп на нарастване на стокооборота за общественото хранене, който е различен (като правило по-висок) от темпа на нарастване на стокооборота на търговската мрежа.

Разликата между обосноваването на районния и на националния план за стокооборота на общественото хранене не се състои в методологията, а в силата и значението на отделните фактори, от които зависи развитието на общественото хранене. В национален мащаб се вземат под внимание окрупнени средни характеристики на отделните фактори, докато в районен (окръжен и местен) мащаб се взема под внимание конкретното проявление на всеки отделен фактор, при това не само в рамките на окръга, а по отделни предприятия (които са малко на брой) или по отделни селски и градски общини.

При обосноваването на общия обем на плана за стокооборота в национален и районен разрез особено значение има изучаването на следните по-важни показатели (в районен мащаб те се изучават общо за окръга и по отделни общини) :

1. Динамиката на нарастване на стокооборота на общественото хранене, изразена чрез базисни и верижни индекси общо за стокооборота, за кухненската продукция и за готовите стоки.

2. Абсолютния годишен и средногодишен прираст, изразен както в текущи, така и в съпоставими цени.

3. Стокооборота на глава от населението (левове) и темповете на неговото изменение.

4. Съотношението между стокооборота на общественото хранене и стокооборота на търговската мрежа за хранителни стоки, изразено като дял на стокооборота на общественото хранене от об-

шата сума на продажбите на хранителни стоки. Този показател трябва да се изучава и по основни групи хранителни стоки.

5. Разпространеността на мрежата от заведения за обществено хранене чрез изучаване на динамиката на броя на заведенията по видове, на местата за сядане у тях, на броя на населението, падащо се на едно заведение (от даден вид) или на едно място за сядане.

6. развитието на продажбите на отделни групи хранителни стоки, на ресурсите за тях и на организацията на снабдяване.

Обосноваването на плана за стокооборота на общественото хранене в национален и районен мащаб изисква наред с използването на данните от статистическата отчетност непрекъснато да се изучават и условията на работа на общественото хранене, на неговите слабости и постижения.

7. ПЛАНИРАНЕ НА ПРОИЗВОДСТВОТО И НА СТОКООБОРОТА НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ ЗА ОБЩЕСТВЕНО ХРАНЕНО

В организациите за общественото хранене (ДСП „Балкантурист“, ГТП „Здрава храна“, ГТП „Градска търговия“, ГПК „Наркооп“ и СПК „Селкооп“) планът за производството и стокооборота се съставя по най-разгънатата номенклатура от показатели, балансово свързани помежду си.

Планът за производството се изработва в два основни показателя: обем на производството на кухненската продукция в стойност по продажни цени и брой на порциите.

В отделни случаи в плана се вписва и обемът на производството по някои по-важни видове допълнителна продукция.

Планът за стокооборота се съставя под формата на баланс в структурен разрез. При това балансът на стокооборота в общественото хранене има една особеност. Тази особеност се заключава в това, че в приходната част на баланса фигурира перото Сума на надценките, обусловено от това, че продукцията и част от готовите стоки се продават по цени на дребно, увеличени с определен процент надценки.

При това положение плановият баланс на стокооборота в общественото хранене ще има следния вид (вж. стр. 289).

Планът за производството също се разработва за годишната и по тримесечия както общо за организацията, така и по отделни заведения.

Планът за организациите и заведенията за обществено хранене се разработва от плановите отдели на организациите, съгласувано с всички останали отдели и с ръководствата на заведенията.

При разработването на плана за производството и стокооборота на организациите за обществено хранене се използват два метода за организиране на планово-икономическата работа: разработване на плана по отделни заведения за обществено хранене и върху тази основа обобщаване на плана за организацията; разработ-

Показатели	Приход (хил. лв.)	Показатели	Разход (хил. лв.)
1. Запаси от суровини, стоки и кухненска продукция в нача- лото на периода по цени на дребно	274	1. Стокооборот, в т. ч : а) от продажба на кухненска продукция	830
2. Постъпления на суровини и стоки по цени на дребно	1614	б) от продажба на готови стоки	1015
3. Сума на надценките върху продажбите	210	2. Липси и фири	3
		3. Запаси от суровини, стоки и кухненска продукция в края на периода по цени на дребно	250
Баланс	2098	Баланс	2098

ване на плана общо за организацията и разпределението му по пред-
приятния (заведения).

Правилната организация на планирането на стокооборота в
организациите за обществено хранене изисква използването и съ-
четаването на двата метода.

Работата по съставянето на плана за производството и продаж-
бите в организациите за обществено хранене се осъществява в след-
ната последователност :

а. Събиране и обобщаване на данни за развитието на икономи-
ката в района и за измененията на условията за работа.

б. Обобщаване и анализиране на отчетните данни.

в. Обобщаване и анализиране на данните, получени в резул-
тат на изучаване на потребителското търсене.

г. Проучване на указанията на висшестоящата организация и
даване на указания на ръководителите на предприятията (заведен-
ията) за разработване на проектопланове (план-заявка).

д. Анализиране и обсъждане на проектоплановете, представени
от ръководителите на предприятията.

е. Съставяне на плана за мрежата от заведения за обществено
хранене по типове и категории с установяване на производствената
мощност на кухните и на пропускателната способност на залите.

ж. Изработване на плана на организацията за обществено хра-
нене и разпределението му по отделни заведения.

Изучаването на условията в района, в който извършват
дейност организациите за обществено хранене, има изключително
важно значение при планиране на тяхната стопанска дейност. Оче-
мът на стокооборота на организациите за обществено хранене за-
виси преди всичко от характера на района, който обслужват : голям
административно-промишлен център, промишлен център, промишле-
но-селски център, селски център, курортен център и т. н. Основни-
те данни, характеризиращи икономиката на района и необходим
за правилното изграждане на плана за производството и за стоко-
оборота на организациите за обществено хранене, са : данните за

броя на работниците, служителите и учащите се ; данните за средната работна заплата на работниците и служителите по категории и за нейния растеж ; данните за групирането на работниците и служителите по брой на членовете на семействата им и по брой на заетите лица от тях ; данните за започването на ново строителство ; данните за средния брой на прихода на командировани, курортисти и туристи ; данните за провеждането на мероприятия, привличащи масово стичане на хора от други райони (спортни тържества, конференции и съвещания, панаири и празненства) ; данните за развитието на търговията с хранителни стоки и полуфабрикати ; данните за възможностите за подобряване на снабдяването на общественото хранене със суровини и особено със суровини от местно производство.

Наред с изучаването на икономическите показатели на района за правилно обосноваване на плана за производството и за стокооборота на общественото хранене голямо значение има и обобщаването и анализирането на отчетните данни за стопанската дейност на организациите за общественото хранене. За целите на анализа се използват отчетните данни, получени чрез използването на всички видове отчетности : счетоводна, статистическа и оперативна.

Анализът за изпълнението на плана за производството и за стокооборота в общественото хранене е важен етап на планирането.

В процеса на анализа преди всичко се дава оценка на степента на изпълнението на плана за общия обем на стокооборота, на неговата динамика в сравнение с минали години, като се разкриват тенденциите в развитието на стокооборота. Успоредно с това се анализират структурата на стокооборота и обемът на производството и техните тенденции на изменение за няколко периода.

Необходимо е чрез анализа да се разкрие степента на изпълнението на плана за стокооборота и неговата структура и динамика по отделни предприятия и по групи предприятия. При това отделните предприятия се групират по типове (ресторанти, столове, пивници и т. н.), по местоположение (райони на града), по големина на средномесечния стокооборот, по брой на работниците, по брой на местата за сядане и по други икономически признаци.

По-нататъшният анализ трябва да обхване измененията в асортимента на ястията и готовите стоки. Причините за измененията на асортимента могат да се дължат на три обстоятелства :

- а) на изменението на потребителското търсене ;
- б) на изменението на стоковите ресурси, които се отпускат на общественото хранене ;
- в) на работата на търговските организации по обогатяване на асортимента

Съществено значение за правилното оценяване на работата на общественото хранене по увеличаване на стокооборота има анализът на работата по обезпечаване на предприятията със суровини и

готови стоки. Чрез анализа трябва да се разкрие дали са достатъчни доставяните суровини и стоки, дали те съответствуват с планираната асортиментна структура на производството и на стокооборота. Освен това анализът трябва да обхване задоволяването на потребителското търсене, сроковете и методите на доставяне и др.

Цялостни изводи от анализа на производството и на стокооборота могат да се получат, като данните от този анализ се съпоставят с данните от анализа на мрежата от заведения за обществено хранене. Чрез този анализ трябва да се разкрие :

а) съответствието на производствената мощност на кухните на отделните заведения с пропускателната способност на залите и обема на програмата и стокооборота ;

б) съответствието на тиловете и категориите на отделните заведения с потребителското търсене ;

в) разположението на заведенията във връзка с разположението на населението и движението на покупателните потоци.

— За планирането на отделните предприятия голямо значение има и откриването в процеса на анализа на следните икономически показатели : среднодневен брой на хранешите се през отделните дни на седмицата и през отделни сезони ; средна цена на една порция при отделно посещение ; оборот на подвижната мрежа ; оборот в предпразнични и празнични дни ; оборот от продажба на случайни групови посетители (конференции, физкултурни, туристически групи и др.) ; оборот на едно място за сядане ; средно време за обслужване на един потребител и т. н. Данните на тези показатели създават база за планирането и те могат да се получат чрез системни записвания, чрез избрани периодични наблюдения и чрез изчисления посредством други показатели.

Например среднодневният брой посетители може да се установи чрез преки наблюдения (преброявания) през отделни типични дни на работа, а получените резултати да се разпространят за продължителни периоди от време. Но среднодневният брой хранещи се може да се изчисли и посредством броя на вторите ястия или посредством количеството на консумирания хляб, или в отделни случаи посредством броя на използваните прибори.

Опитът показва, че всички потребители консумират обикновено по едно второ ястие (готвено), така че разликата между броя на реализираните втори ястия и броя на обслужените потребители е минимална. Ако отношението между броя на вторите порции и броя на потребителите наречем коефициент на вторите ястия, то този коефициент може да се използва при изчисляване на броя на хранещите се. Така, ако в резултат на изборни наблюдения е установено, че коефициентът на вторите ястия е $0.94 \left(\frac{480}{510} \right)$, където

480 е среднодневният брой на реализираните втори ястия за изследваните дни, а 510 е среднодневният брой на посетителите), то този коефициент по-нататък може да се използва за изчисляване на

среднодневния брой на хранещите се. Например, ако по отчета на предприятието за един ден са продадени 570 втори ястия, приблизителният брой на хранещите се през деня ще бъде $570:0,94 = 606$. Установеният по този начин брой на хранещите се е достатъчно точен за целите на планирането.

По същия начин може да се изчисли броят на хранещите се, ако чрез изборни наблюдения се установи средното количество хляб, консумирано от един посетител за един обед. В заведенията, където приборите за храна предварително се комплектуват на отделни салфетки и табли, броят на хранещите се ще бъде равен приблизително на броя на употребените прибори. Най-лесно броят на хранещите се се установява в заведенията, където храната се отпуска въз основа на абонаментни карти и купони, както е при столовете.

Средната цена на една порция се получава като частно от оборотите на продажбите от ястия по видове и броя на реализираните порции. Средната стойност на една покупка (един обед, вечеря и др.) се получава, като се раздели стокооборотът през определен период на броя на посетителите през същия период.

Изводите от анализа трябва да дадат необходимия материал за обосноваване на плана за производството и стокооборота през бъдещи периоди.

Трябва да се има пред вид, че редица аналитични показатели, необходими за планирането, могат да се получат само в резултат на непрекъснати наблюдения при добре организирана отчетност — статистическа, счетоводна и оперативна.

Необходима предпоставка за правилно обосноваване на плановете на организациите и предприятията за обществено хранене е обобщаването и анализирането на данните, получени в резултат на изучаване на потребителското търсене. Потребителското търсене се изучава както в предприятията за обществено хранене, така и в организациите. Изучаването му в общественото хранене може да стане чрез общуване на работниците от заведенията за обществено хранене с потребителите и чрез оперативната и статистическата отчетност.

Основните и най-разпространени методи за изучаване на потребителското търсене чрез общуване на работниците на общественото хранене с потребителите са:

а. Приемане на предварителни поръчки от потребителите. Този метод се практикува особено широко в столовете, където потребителите един ден преди консумацията купуват купони за определени ястия и стоки.

б. Беседи на келнерите, готвачите и управителите с потребителите по време на обедите. След тези беседи потребителските нужди се вписват в специална тетрадка.

в. Попълване на специални анкетни форми от потребителите по време на обедите.

г. Конференции с потребителите за обсъждане на плановете меню.

д. Устройване на изложби на ястия и други кухненски изделия с изпробване и разпродажба.

Статистическото изучаване на потребителското търсене се основа на изследване на данните от статистическите и оперативните отчети и разкриването на постоянни нови тенденции в изменението на търсенето. За тази цел се систематизират отчетни данни за броя на реализираните порции по видове през отделни типични дни на работа и през отделни сезони, данни от частични наблюдения за броя на хранещите се, за средния размер на една покупка, за доходите на обслужваното население и други.

Изучаването на потребителското търсене може да стане и чрез анализиране на покупателната способност на обслужваното население, като се изчисли размерът на покупките на един столуващ за определен период от време, например за един месец. За тази цел обслужваното население се разделя на групи по размера на месечната заплата. По-нататък средната месечна заплата се разделя на броя на членовете на семейството и се получава частта от заплатата, полагаща се на един член на семейството.

Месечният планов или отчетен стокооборот се дели на броя на столуващите и се изчислява средният размер на месечната покупка на храна от един столуващ.

Отношението на средния размер на месечната покупка към частта от заплатата, полагаща се на един член за всяка група хранещи се и общо за всички групи, ще представлява частта на разходите от заплатата на обслужваното население за покупка на храна в общественото хранене.

Тоя начин за определяне на търсенето може да даде резултат само за заведения, които обслужват относително постоянен брой хранещи се — столовете при големи промишлени предприятия, учреждения, учебни заведения и др. За другите предприятия е достатъчно да се познава характерът на покупателната способност на обслужваното население, средният брой посетители през отделни дни на седмицата и средният размер на покупката от един посетител.

Съществено значение при планирането на стокооборота за общественото хранене има изучаването на указанията на висшестоящата организация, която отразява директивата на партията и правителството по съставянето на перспективните и текущите планове. Директивните указания трябва не само добре да се разучават, но трябва и да се положат всички усилия за тяхното спазване и изпълнение. Важен принцип на планирането е разработваните планове да съгласуват по обем и структура с директивните указания, за да не се допусне нарушаване на народностопанските пропорции.

Характерът на планирането изисква пълна мобилизация на всички вътрешни ресурси при изработването и изпълнението на стопанските планове. Това обстоятелство налага планът за производството и стокооборота на общественото хранене да се подлага на най-ши-

роко обсъждане от колективите на предприятията и организациите.

Правилното отчитане на всички предпоставки, от които зависи стокооборотът на общественото хранене, създава възможност за изграждане на обоснован и реален план, което осигурява използване на възможните резерви за непрекъснатото развитие на стокооборота в общественото хранене.

Планът за производството и стокооборота на организациите за обществено хранене се разработва по следната форма (вж. стр. 295).

8. ПЛАНИРАНЕ НА ПРОИЗВОДСТВОТО И НА СТОКООБОРОТА В ЗАВЕДЕНИЯТА ЗА ОБЩЕСТВЕНО ХРАНЕНЕ

Основните показатели, по които се разработва планът за производството и стокооборота в заведенията, са същите основни показатели, както в организациите за обществено хранене. Разликата се състои в това, че всеки отделен показател се разработва с много по-конкретни подробности. При това в планирането на заведенията за обществено хранене намират значително по-широко приложение натуралните показатели. В плана за производството на основна (обедна) продукция в заведенията за обществено хранене се установява плановият брой на порциите, разделени на групи. Освен това в него се установяват и вторите ястия по видове (месни и безмесни), средната цена по видове порции и общата сума на оборота също по видове порции.

Планът за производството на допълнителната продукция и планът за реализацията на готови стоки се установяват по видове стоки в натурални и стойностни показатели.

В по-големите заведения планът за стокооборота се разработва и по части на заведението: кухня, бюфет, кулинарен магазин, зала, дребна търговска мрежа и др.

Плановете на заведенията за обществено хранене се установяват общо за годината и по отделни тримесечия. Въз основа на утвърдените тримесечни планове се изработват месечни, а месечните планове се разпределят по десетдневки. По-правилно е обаче месечните планове да се разпределят по седмици, като в тях се установява общият стокооборот по дни на седмицата. Такова разпределение на месечните планове дава възможност за по-точно отчитане на колебанията на потребителското търсене по дни на седмицата както по обем, така и по асортимент.

Преди да се изработи планът за производството и стокооборота на отделните заведения, необходимо е да се извърши известна подготовка и работа за събиране и обобщаване на данните, нужни за обосноваване на плана. Данните за обосноваване на плана трябва да характеризират основните предпоставки, от които зависят обемът и структурата на плана за стокооборота. Тези предпоставки са: указанията на управлението за организацията; характерните

П Л А Н
за производството и стокооборота на ГТП „Здрава храна“ за 1966 г.¹

№ поред	Показатели	Мярка	1964 г.	1965 г.		1966 г.		Относ. дял		Годишен план в % към очакваното изпълнение
				план	очаквано изпълнение	план	в т. ч. I тримесечие	очаквано изпълнение 1965 г.	план 1966 г.	
	I. Общ стокооборот	хил. лв.	15 240,0	16 320,0	16 500,0	18 450,0	4 050,0	100	100	111
	В това число:									
1	от основна продукция	хил. лв.	4 960,0	5 150,0	5 310,0	7 059,0	1 364,5			—
2	от допълнителна продукция	хил. лв.	980,0	1 020,0	1 040,0	1 243,8	372,5		—	—
	1 + 2	хил. лв.	5 940,0	6 170,0	6 350,0	8 302,5	1 787,0	45	45	132
3	от готови стоки	хил. лв.	9 300,0	10 150,0	10 230,0	10 147,5	2 287,5	55	55	99
	II. Брой на порциите	хил. бр.	1 076,3	1 166,6	1 216,9	1 486,2	320,2	×	×	122
	III. Средна цена	лв.	0,28	0,27	0,27	0,27	0,27	×	×	100

¹ Данните са примерни.

особености на обслужвания район; потребителското търсене и постиженията и недостатъците в работата през отчетния период, установени чрез анализ.

Материалите, събрани и обобщавани в процеса на подготвителната работа по съставяне на плана, трябва да дават възможност за характеризирание на показателите: среднодневен брой на хранещите се по дни на седмицата; реализация на порции, допълнителна продукция и стоки по видове; фонд на работното време през планирания период, изразено в дни или часове; производствена мощност на кухнята и пропускателна способност на залата; характер на обслужвания район; средна стойност за покупка на храна от един хранещ се и средни цени на ястията и на допълнителната продукция по видове; установен асортимент минимум за заведението във връзка с неговата типова категоризация; особености на потребителското търсене и др. По такъв начин в процеса на подготвителната работа се събират и обобщават достатъчно конкретни данни, необходими за съставянето на плана.

Планиране на продажбите от основната (обедната) продукция. Продажбата на ястия (порции) е най-важната част на плана за стокооборота на отделното заведение за обществено хранене. Делът на основната продукция от общия стокооборот дава характеристика на типа на отделното заведение за обществено хранене. За отделните типове заведения (столове, гостилници, ресторанти и др.) могат да се прилагат различни методи за планиране на стокооборота от продажбата на основна продукция (порции). По-важните от тези методи са следните:

а. Планиране на производството и продажбата на основна продукция чрез използване на данните за броя на хранещите се. За използване на този метод са необходими данни за среднодневния брой на хранещите се, данни за дневния порцион на един хранещ се и данни за средните цени на порциите. Планът за производството на порции ще се получи, като се умножи среднодневният брой хранещи се по среднодневния брой порции на едно лице и полученото произведение се умножи по дните в плановия период. Например, ако едно заведение за обществено хранене обслужва средно дневно по 250 души при среднодневна консумация по 5 порции (три на обед и две на вечеря) от едно лице, плановият брой порции за тримесечното ще бъде: $112\,500 (250 \times 5 = 1250 \text{ порции на ден}; 1250 \times 90 \text{ (дни)} = 112\,500 \text{ порции за тримесечието})$.

Плановият обем на продажбите от основната (обедната) продукция по стойност ще се намери, като се умножи плановият брой на порциите по средната цена на една порция. В горния пример, ако средната планова цена на една порция е 0,16 лв., обемът на продажбите ще бъде 18 000 лв. ($112\,500 \times 0,16$).

По-нататък плановият брой на порциите трябва да се разпредели по видове порции: първи, втори и трети, а вторите порции да се разпределят по асортименти на месни и на безмесни. Общият

планов брой на порциите по видове се разпределя въз основа на установеното съотношение между тях през отчетния период, на изискванията на потребителите и на възможностите за снабдяване със суровини. Планът за общия обем на продажбите е по-правилно да се изчисли, като се умножи плановият брой на порциите по видове на средната цена за всеки вид.

Този метод за определяне на плана за производството на порции и на плана за продажбите най-успешно може да се използва в заведенията с относително постоянен брой посетители, каквито са столовете и гостилниците. Но той може да се използва и в ресторантите. За целта е необходимо да се изучават чрез обследвания среднодневният брой хранещи се и средният брой реализирани порции на един хранещ се. Тук може да се приложи коефициентът на вторите ястия.

б. Определяне на производството и стокооборота на основната продукция чрез използване на данните за очакваното изпълнение през изтеклия период. За използване на този метод са необходими уточнени данни за очакваното изпълнение на плана през отчетния период и директивно указание на висшестоящата организация на предвидения темп на нарастване на производството и продажбите. Трябва да се отбележи, че крайно неправилна е практиката на някои търговски организации да установяват еднакъв директивен темп на нарастване на стокооборота за всяко заведение. Директивните темпове трябва да бъдат диференцирани за всяко заведение за обществено хранене.

По-нататък планът за производството и продажбите на основната продукция се установява, като се увеличи уточненото очаквано изпълнение на плана за отчетния период с директивен темп за нарастване на производството и стокооборота.

Например очакваното изпълнение на плана за производството през отчетната година на ресторант е 450 хил. порции, а средната цена на една порция е 0,16 лв. Предвижда се в плана да се увеличи производството на порции с 12%, като се намали средната цена с 10% вследствие на изменение на асортимента на ястията и на използване на възможностите за поевтиняване на храната. При този случай планът за производството на порции ще бъде: $450 + 52 \left(\frac{450 \times 12}{100} \right) = 504$ хил. броя, плановата средна цена ще бъде $0,16 \times 0,90 (100 - 10) = 0,14$ лв., за продажбите — $504\,000 \times 0,14 = 70\,560$ лв.

По-нататък планът по видове порции се разпределя, както при първия метод за планиране.

Методът за очакваното изпълнение може да даде най-добри резултати в заведенията, които нямат постоянен контингент от хранещи се и при които производството и реализацията на продукцията силно се колебаят по периоди и по дни на седмицата. Най-успешно този метод може да се използва в ресторантите, гостилниците, закусвалните и други подобни заведения за обществено хранене.

в. Определяне на производството и продажбите чрез използване на материалите от изучаване на потребителското търсене. В случая трябва да се има пред вид задоволеното търсене с ястия и тенденциите на неговото развитие. Важно условие за използване на този метод е организирането на ежедневно отчитане на произведените и реализираните порции по видове, като се вземат под внимание изискванията на потребителите към качеството и асортимента на ястията от книгата за предложенията, анкетните листове, беседите, конференциите и др.

Данните за задоволеното търсене се нанасят в специална ведомост, в която се отбелязват групите или видовете ястия, дните на седмицата и броят на реализираните порции. Въз основа на тези данни и материалите от изучаване на потребителското търсене се установява плановият среднодневен брой на порциите, а въз основа на него и на дните от плановия период се изчислява общият планов брой на порциите.

Този метод на планиране е най-подходящ при откритите заведения с непостоянен контингент от посетители и е показан в следната ведомост-разчет :

Ведомост-разчет

Видове порции	Отчет						П л а н					
	дни на реализацията						продадено през седмицата	среднодневен брой на продадените порции през седмицата	среднодневен брой на порциите	общ брой на порциите за тримесечното	средна планова цена	сума на стокооборота
	1	2	3	4	5	6						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Първи	150	140	135	155	160	150	890	148	150	11 400	0,1	1140,0
Втори, в т. ч.	130	120	130	110	120	130	740	123	140	12 600	0,25	3150,0
месни	90	85	90	75	110	100	490	82	95	8 550		
постни	40	35	40	35	50	50	250	42	45	4 050		
трети	50	60	55	45	60	65	335	56	60	4 560	0,09	410,4
Общо порции :	330	320	320	310	340	345	1965	327	350	26 600	0,17	4700,4

г. Определяне на производството и продажбите по основна (обедна) продукция посредством съставяне на план-менюто. Този метод се смята за един от най-подходящите. План-меню се съставя, като се вземат под внимание броят на хранещите се, очакваното изпълнение на плана и резултатите от изучаването на потребителското търсене. Това дава възможност

за съставяне на най-реален план за производството на основна продукция. Планът трябва да бъде съобразен и с изискванията на потребителите към асортимента и качеството на ястията, с възможностите за получаване на суровини и с наличните производствени мощности.

Плановото меню се разработва за седмица или месец, а въз основа на месечните планове се изграждат тримесечните и годишните планове. План-менюто е списък на ястията, които ще се приготвят в течение на седмицата или месеца, с указание за планирания брой и за средна цена на всяко ястие или група от ястия и за обема на продажбите по стойност. Въз основа на него се изработват ежедневните менюта (листът за ястията).

При съставяне на план-менюто трябва да се осигури спазване на следните по-важни условия: изпълнение на установения за заведението асортиментен минимум; равномерна заетост за всички производствени работници (готвачи, сладкари, кебапчии и други); пълно използване на всички видове машини, печки и инвентар; правилно отчитане на сезонността на търсенето; правилно съчетаване на различните ястия през дните на седмицата както от гледище на тяхното разнообразие, така и от гледище на техните цени с оглед на превръщане на заведенията за обществено хранене в общодостъпни.

Както се отбелязва вече, най-добри резултати в планирането могат да се постигнат чрез използване на метода за съставяне на план-менюто в съчетание с всички останали методи. При това могат да се използват и някои други методи за контролиране и проверяване на резултатите, получени при използване на посочените методи. Получените резултати при планирането по който и да било метод или методи трябва задължително да се обвързват с производствената мощност на кухнята и с пропускателната способност на залата на заведението за обществено хранене, чиято дейност се планира.

Планиране на допълнителната продукция. Вторият важен раздел на плана за производството и стокооборота на заведенията за общественото хранене е планът за производството и продажбата на допълнителната продукция (често наричана в практиката друга продукция). В допълнителната собствена продукция се включват сладкарските изделия, прясното и киселото мляко, варените яйца, чайт, кафето, сладоледът и други. Производството на допълнителна продукция се планира и отчита в натурални и стойностни показатели. Допълнителната продукция в заведенията за обществено хранене се произвежда с цел да се разшири асортиментът на храната, да се оползотворят някои отпадъци и да се осигури по-добро използване на производствените мощности, на суровините и на работната сила.

При планиране на обема на производството на допълнителната продукция се вземат под внимание указанията на управлението на търговската организация, изискванията на потребителите, изво-

дите от анализа на изпълнението на плана през отчетни периоди, производствената мощност на кухнята и възможностите за снабдяване със суровини и материали.

Планиране на готовите стоки. Наред със собствената продукция заведенията за обществено хранене продават и готови стоки — хляб, колбаси, консерви, захарни и сладкарски изделия, спиртни напитки, безалкохолни напитки, цигари, кибрит и др. Готовите стоки за голямата част от заведенията за обществено хранене са допълнителен асортимент от стоки. В някои типове заведения за обществено хранене — сладкарници, пивници, павилиони, аперитиви и др., готовите стоки са основен асортимент. Продажбите на готови стоки се планират преди всичко по отделни стоки в натурални и стойностни показатели и въз основа на това се изчислява общата сума на продажбите. Най-общият метод за планиране на продажбите на готови стоки е сходен с практикувания метод за определяне на продажбите в магазините за хранителни стоки. Продажбите на някои стоки се планират в непосредствена връзка с производството и продажбата на основна продукция. Например на хляб от един хранещ се или с едно първо, или с едно второ ястие. Планирането на продажбата на такива готови стоки като сирене, кашкавал, колбасни изделия, някои консерви и други може да се свързва с плана за продажбата на спиртни напитки, особено в пивниците.

Планът за производството и продажбите на основна и допълнителна продукция и планът за продажбата на готови стоки се обобщават в общ план за производството и продажбите на предприятията (заведенията) за обществено хранене и служат както за ръководство на действие, така и за обосноваване на останалите части от плана — на плана за необходимите суровини, на плана на материално-технически средства и гориво, на плана за стоковите запаси, на плана за труда и работната заплата, на плана за издръжката и т. н. Планът за производството и продажбите на заведенията за обществено хранене се съставя по следната примерна форма (вж. стр. 302.)

9. ПЛАНИРАНЕ НА СНАБДЯВАНЕТО НА ОРГАНИЗАЦИИТЕ И ПРЕДПРИЯТИЯТА

Планът за производството и продажбите на организациите и предприятията за обществено хранене се обезпечават с плана за снабдяването със суровини, стоки, гориво и други материали. В народностопанския план обезпечаването на общественото хранене със суровини и стоки се планира общо в плана за стоковото обезпечаване на целия стокооборот на дребно за страната. Отделни планове за обезпечаването на общественото хранене със суровини и стоки се съставят само по предприятията. Предприятията разработват своите заявки въз основа на плановете за производство и продажби и въз основа на намиращите се у тях стокови запаси.

Планът за снабдяването се разработва така, че да осигури съблюдаването на установения асортиментен минимум от ястия и стоки, изпълнението на плана за производството и продажбите по асортимент и непрекъснатост в работата на заведенията за общественото хранене. Този план се изработва в следните части :

а) необходимост от суровини през планирания период в зависимост от производствената програма ;

б) необходимост от готови стоки в зависимост от плана за продажбите :

в) необходимост от текущи стокови запаси (среден запас) ;

г) необходимост от сезонни запаси от суровини и стоки.

При това планът за снабдяването се разработва по източници на постъпления, като се установят и сроковете за доставка. Основните източници за снабдяване на общественото хранене със суровини са :

а) централизираните стокови фондове, които постъпват по плана за разпределението им чрез организациите за търговия на едро или пряко от промишлеността и изкупвателните организации ;

б) собствените производствени предприятия (свиноугодилни, зеленчукови градини и други), включително и общите работилници за полуфабрикати ;

в) покупките от кооперативните пазари на ТКЗС ;

г) собственото изкупуване.

Предприятията за обществено хранене се снабдяват със суровини въз основа на заявки. Снабдяването може да бъде пряко от доставчика до предприятието с транспорт на доставчика. В този случай се изработват и план-графици за снабдяване на заведенията със суровини и стоки. Транзитът се практикува за спиртните и безалкохолните напитки, за хляба, месото и някои други стоки и суровини. Вторият начин на снабдяване е доставката на стоки и суровини от централни или районни складове на организациите за обществено хранене до заведенията с транспорт на самите организации. Стоките в централния склад постъпват от доставчика съгласно сроковете, установени в заявките, а от централния склад заведенията за обществено хранене се снабдяват по план-график.

Потребността от суровини, необходими за осигуряване на производствената програма, се изчислява въз основа на разходни норми за единица продукция. Разходните норми за суровини в общественото хранене се наричат разкладки. Чрез тях се определят количеството суровини, които трябва да се изразходват за производството на една порция от определено ястие. Разкладките се утвърждават от Министерството на вътрешната търговия и са задължителни за спазване от организациите за обществено хранене.

Разкладките биват бруто и нето. Разкладки-бруто са тези, в които разходната норма е установена в тегло, без да се вземат под внимание отпадъците. В разкладките-нето нормите са установени в чисто тегло, т. е. като се приспадат отпадъците. В разкладките се установяват и естествените загуби (фирите).

П Л А Н¹

за производството и продажбата на ГТП „Градска търговия“ за 1966 г.

Наименование на производството и готовите стоки	Отчет за изтеклата година					План за следващата година					
	план		очакв. изпълнение			за годината			в това число		
	количество порции	продажби	количество порции	средна цена	продажби	количество порции	средна цена	продажби	за I тримесечие		
									количество порции	средна цена	продажби
хил. бр.	хил. лв.	хил. бр.	лв.	хил. лв.	хил. бр.	лв.	хил. лв.	хил. бр.	лв.	хил. лв.	
I. Основна продукция											
1. Първи порции	60	6,0	6,5	0,10	6,50	68	0,10	6,80	14	0,10	1,40
2. Втори порции	75	17,4	7,4	0,24	17,84	82	0,23	19,03	18	0,25	4,58
3. Трети порции	15	2,3	1,7	0,16	2,72	19	0,15	2,85	4	0,15	0,60
Всичко	150	25,7	15,6	0,17	27,06	169	0,18	28,68	36	0,18	6,58
II. Допълнителна продукция											
1. Хлебни изделия	×	0,2	×	×	0,25	×	×	0,26	×	×	0,06
2. Сладкарски изделия	×	0,5	×	×	0,60	×	×	0,65	×	×	0,16
3. Топли напитки	×	0,8	×	×	0,80	×	×	0,90	×	×	0,22
4. Други	×	0,4	×	×	0,40	×	×	0,42	×	×	0,13
Всичко	×	1,9	×	×	2,05	×	×	2,23	×	×	0,57
III. Готови стоки											
1. Хляб	×	3,6	×	×	3,80	×	×	3,85	×	×	0,92
2. Колбаси	×	1,5	×	×	1,70	×	×	1,80	×	×	0,40
3. Консерви	×	0,4	×	×	0,60	×	×	0,65	×	×	0,15
4. Спиртни напитки	×	20,5	×	×	20,80	×	×	21,50	×	×	5,05
5. Безалкох. напитки	×	1,0	×	×	1,10	×	×	1,30	×	×	0,30
6. Бира	×	2,6	×	×	2,80	×	×	3,00	×	×	0,73
7. Захарни изделия	×	0,2	×	×	0,25	×	×	0,26	×	×	0,08
8. Други	×	0,4	×	×	0,44	×	×	0,49	×	×	0,10
Всичко	×	30,2	×	×	31,49	×	×	32,79	×	×	7,73
Общ стокооборот	×	57,8	×	×	60,60	×	×	63,7	×	×	14,88

¹ В настоящия план допълнителната продукция и готовите стоки са планирани само в стойностни показатели. Не е показан и асортиментът на вторите ястия (месни и безмесни).

Потребността от всеки вид суровина се изчислява, като се умножи плановият брой на порциите за всеки вид ястия, установен в план-менюто, с разходната норма. Този метод се практикува при определяне на ежедневната потребност от суровини. Неговото прилагане за изчисляване на нуждата от суровини за по-продължителен период от време е възможно само при наличността на предварително разработено план-меню. При липса на план-меню нуждата от суровини се изчислява, като се умножи броят на планираните порции по видове със средните разходни норми. Средните разходни норми могат да се използват само при планиране, но не и при отчитане на производството. Те се изработват от плановите отдели на организациите за обществено хранене въз основа на анализ на отчетни данни. Но средните разходни норми могат да се съставят и въз основа на конкретните норми, установени с разкладките и с предвидения планов брой на порциите по метода на средната аритметична претеглена. За тегло в случая се използва относителният дял на отделните видове ястия в общия брой на порциите за дадена група.

Потребността от готови стоки се планира по балансовия метод подобно на изчисляването на постъпленията на стоки в търговията на дребно.

Разходът на суровини за производството, продажбата на стоки, стокосни запаси и постъпленията на суровини и стоки и фирите се посочват в баланс на оборота в общественото хранене, в който се посочват и източниците на постъпленията на суровини и стоки.

Планирането на потребността от гориво и електроенергия. В организациите и предприятията за общественото хранене се планира и потребността от гориво и електроенергия за производствени нужди. По този начин производствената програма се обезпечава с важни елементи на производството. Планирането на потребността от гориво и електроенергия е необходимо и за целите на планирането на разходите за обръщение по съответните елементи. Разходите за гориво в общественото хранене се нормират. Нормите се утвърждават от Министерството на вътрешната търговия. При това нормите могат да се установяват стойностно и натурално. У нас се практикуват стойностни норми. Практиката на натуралните норми е поправилна, тъй като се обезпечава един по-резултатен контрол върху разходите за гориво, които заемат голям дял в общата сума на разходите за производство и за обръщение в общественото хранене. Но тяхното прилагане в нашата практика се затруднява поради голямото разнообразие на топлинните съоръжения (печки, фурни и др.).

Същността на методите за изчисляване на потребните количества гориво при натурални и стойностни норми се заключава в следното.

При метода на натурални норми планът за необходимите количества гориво се установява в условни топлинни единици, а след това с помощта на преводни коефициенти се привеж-

да в натурално гориво. Условно гориво се нарича горивото, което в 1 съдържа 7000 калории топлина. Натурално гориво са различните видове въглища, дърва и други, които съдържат различни количества топлинни калории в един килограм. Така 1 кг въглища, които се добиват в рудниците на гр. Перник, съдържат от 3000 до 4280 топлинни калории, в мина „Пирин“ — от 4710 до 5000 калории и т. н. Един килограм дъбови дъски с 20% влажност съдържат 3400 калории, а буквите дърва със същата влажност — 3330 калории.

Преводният коефициент представлява отношение между количеството калории в 1 кг условно гориво и калориите в 1 кг натурално гориво. Например кафявите въглища тип Смес, получени от ДМП „Г. Димитров“, съдържат 3750 калории; за тях преводният коефициент ще се получи, като се раздели количеството калории в 1 кг условно гориво на количеството калории в 1 кг кафяви въглища тип Смес, или $\frac{7000}{3750} = 1,86$.

Натуралните норми за разход се установяват за 1000 обеды (1 обеды съдържа 2 порции ястия независимо от техния вид). При това нормите се диференцират по предприятия в зависимост от обема на тяхното производство. Например за предприятия, които произвеждат от 100 до 300 обеды дневно, нормата за разход на гориво е 283 кг условно гориво. За предприятия с дневно производство от 300 до 500 обеды — 241 кг условно гориво, а за предприятия с дневно производство от 500 до 700 обеды — 233 кг и т. н.

С увеличаването на обема на дневното производство нормите за разход на гориво се намаляват до определен предел, тъй като в крупните предприятия има условия за по-пълно използване на топлината на печките и фурните. Нуждата от гориво се изчислява, като се умножи планираното годишно производство на обеды (всеки по 2 порции) с разходната норма на условно гориво. Например, ако планът на ресторант X предвижда производството на 156 000 порции, които се равняват на 78 000 обеды $\left(\frac{156\,000}{2}\right)$, потребното количество условно гориво ще бъде равно на $\frac{78\,000 \text{ об.} \times 241}{1000 \text{ об.}} = 18\,798$ кг условно гориво.

По-нататък с помощта на преводни коефициенти условното гориво се превръща в натурално. Ако от цялото количество условно гориво 14 500 кг са въглища с преводен коефициент 1,86 и 4298 кг са дърва с преводен коефициент 2,91, необходимото количество натурално гориво ще бъде:

въглища $145\,000 \times 1,86 = 26\,970$ кг натурално гориво;

дърва $4\,298 \times 2,91 = 12\,507$ кг натурално гориво.

При метода на стойностни норми нормите се установяват в зависимост от обема на дневния стокооборот на кухненската продукция, изразен в стойност. Например до 100 лв. дневен стокообо-

рот от кухненската продукция предприятието може да изразходва 3,5% от стойността на стокооборота за горивни материали; при стокооборот от 100 до 150 лв. — 3% и т. н. Най-ниската разходна норма е 1,7% от стойността на стокооборота за кухненската продукция.

Нуждата от гориво при съществуването на стойностни разходни норми се определя, като най-напред се изчисли общата стойност, полагаща се за покупка на гориво, и тази стойност се раздели на цената на 1 т гориво. Например ресторант има план за производството на кухненска продукция на стойност 18 000 лв. за годината. Нормата за разход на гориво е 3,5% от стойността на кухненската продукция, равна на 630 лв. $\left(\frac{18\,000}{100} \times 3,5\right)$.

При стойност на 1 т гориво 9,5 лв. необходимото количество гориво за обезпечаване на производствената програма ще бъде 66,3 т $\left(\frac{630}{9,5}\right)$.

Нуждата от електроенергия за технологични нужди се определя, като се умножи мощността на електроуредите, изразена в киловати, по времето за работа през плановия период, изразено в часове, по стойността на 1 квт по установени тарифи.

Една от особеностите на заведенията за обществено хранене в сравнение с мрежата за търговия на дребно се състои в това, че те осъществяват производствената си дейност с помощта на голямо количество и различни по вид материално-технически средства: а) отоплително оборудване — различни видове печки, нагреватели и др.; б) съдове за студена и топлинна обработка на суровините — тави, казани, тенджери, тигани и др.; в) машини за студена и топлинна обработка на суровините и машини за почистване на съдовете и инвентара — месомелачки, тестомесачки, машини за мнене на съдове, машини за пране на бельото, термуси и термити, хладилници и др.; г) прибори за сервиране на храна и напитки — чинии, тъжници, вилици, ножове, чаши и др.; д) измерителни уреди; е) бельо, работно облекло и т. н.

Част от материално-техническите средства се отнасят към групата на основните средства, а друга част — към малоценните и малотрайните предмети.

В процеса на производството, търговията и съхраняването средствата за производство и особено малоценните и малотрайните предмети, които преминават често през кухнята, потребителите, умивалните, сушилните и пр., се похабяват, изнасят се. Това налага тези средства непрекъснато да се попълват с нови. От друга страна, с цел да се повишава производителността на труда и културата и хигиената на общественото хранене е необходимо да се полагат грижи за техническия прогрес на общественото хранене: заменяне на един вид оборудване с друг, по-съвършен вид, електрификация и механизация на заведенията за обществено хранене, усъвършенстване на технологиите на производството, специализиране и коопери-

ране на заведенията за обществено хранене в областта на производството на полуфабрикати и суровини.

Потребността от материално-технически средства се планира по отделни заведения. Най-правилно е потребността от малоценни и малотрайни предмети да се планира по норми, установени от МВТ за всеки вид заведения. Такива норми се разработиха по указание на МС и ще влязат в сила постепенно до 1965 г. При липса на норми материално-техническите средства (трайните и малоценните) се планират така: вземат се под внимание производствената програма и стокособоротът на дребно, както и задачата за повишаване на производителността на труда и културата на обслужването и след това се изчислява потребността от всеки вид материално-технически средства за отделните заведения. От общата потребност от материално-технически средства се приспадат тези, които са налични и годни за употреба. Годността на наличните средства се определя от комисия, в която се включват като правило управителят на заведението, главният готвач, домакинът или представителят на отдел снабдяване при управлението на предприятието. Годността на наличните материално-технически средства се преценява както от гледище на физическото им износване, така и от гледище на моралното им износване. Едновременно с това се определят и средствата, подлежащи на ремонт. В резултат на това се установява нуждата от доставка на нови материално-технически средства, необходими за осигуряване на изпълнението на плана за производството и стокооборота.

Процесът на планиране на материално-техническите средства е едновременно и процес, при който се анализират съхраняването и използването на наличните средства, величината на запасите от малоценни и малотрайни предмети, осигуряването на материалната отговорност и отчитането на средствата.

В резултат на анализа е необходимо да се провеждат мероприятия, осигуряващи пълно използване на наличната техника и на материално-техническите средства.

ГЛАВА VIII

КООПЕРАТИВНО-ПАЗАРНА ТЪРГОВИЯ

I. Същност и роля на кооперативно-пазарната търговия

Кооперативно-пазарната търговия е една от формите на социалистическата вътрешна търговия. Тя е част от вътрешния пазар на страната.

Основната част от стоквата продукция на ТКЗС и на кооператорите се реализира организирано чрез системата на изкупуването. Селскостопанските продукти и суровини се изкупуват в съответствие с държавния план от държавните и кооперативните изкупвателни, търговски и производствени предприятия.

Останалата част от стоквата продукция на ТКЗС и на кооператорите се реализира направо на населението чрез различните форми на кооперативно-пазарната търговия. При това ТКЗС и кооператорите сами организират продажба на стоки на населението или правят това, като използват посредничеството на държавните търговски предприятия и на потребителните кооперации (комисионна търговия) ТКЗС и кооператорите реализират стокова продукция чрез кооперативно-пазарната търговия по цени, които се образуват в процеса на търсенето и предлагането.

Следователно кооперативно-пазарната търговия е продажбата на собствена продукция от ТКЗС, от кооператорите и от частните стопани по цени, образувани се на пазара, направо на населението или чрез търговски предприятия и потребителните кооперации на комисионни начала.

Кооперативно-пазарната търговия се осъществява от :

I. Трудово-кооперативни земеделски стопанства. Те изнасят за продажба чрез кооперативно-пазарната търговия част от стоквата продукция, като за целта създават собствен апарат от търговски работници от самите кооператори. ТКЗС продават стокова продукция както в района на своята територия, така и извън него. Всички търговски операции — сортиране, амбалиране, опаковане, транспортиране, продаване и др., се осъществяват от ТКЗС и за негова сметка.

2. Отделни членове на ТКЗС — кооператори. Кооператорите участвуват в кооперативно-пазарната търговия с продукция, получена при натурално разпределение от ТКЗС срещу отработени трудовини, или с продукцията, получена от личните им стопанства. Кооператорите са длъжни да извършват сами продажбите и всички търговски операции, без да имат право да използват наемна работна ръка или частни посредници.

3. Частни стопани и жители на градове — работници и служители. Те участвуват в кооперативно-пазарната търговия с продукти от своите лични стопанства. Частните стопани са длъжни да осъществяват лично всички търговски операции, без да имат право да използват наемна работна ръка.

4. Търговски предприятия — държавни и кооперативни. В случая предимство се дава на потребителните кооперации. Те участвуват в кооперативно-пазарната търговия с продукти, приети на комисионни начала от ТКЗС, кооператорите и частните стопани. Освен това те участвуват на тези пазари и с изкупена по свободни цени надпланова селскостопанска продукция.

В кооперативно-пазарната търговия не могат да участвуват частни прекупчици, посредници и спекуланти. На кооперативните пазари може да се купуват стоки само от населението за задоволяване на лични потребности. Покупки могат да извършват и предприятията за обществено хранене с цел да се снабдят с липсващи продукти, необходими за производството на готова храна.

На кооперативните пазари с продажбата на селскостопанските продукти на населението процесът на тяхното обръщение завършва. По този начин продуктите постъпват в сферата на личното потребление и престават да са стоки. Затова оборотите на кооперативно-пазарната търговия са стокооборот на дребно.

Продажбата на селскостопански произведения чрез кооперативно-пазарната търговия се допуска само след като селскостопанските производители са изпълнили договорите за изкупуването.

По своята социално-икономическа природа кооперативно-пазарната търговия коренно се отличава от пазарната търговия на селскостопански произведения при капиталистическото общество. Пазарната търговия е основна форма за реализация на стоквата продукция на селското стопанство при капитализма. Тя е сфера за широко прилагане на търговския капитал. Към селската пазарна търговия при капитализма насочват своите експлоататорски пипала различни спекуланти — монополисти, едри и дребни търговци, джамбазии, прекупчици, агенти на едрия капитал, кулаци и посредници. На арената на селската пазарна търговия при капитализма се разиграва ожесточена конкурентна борба, извършват се различни машинации и игри с цените, които в крайна сметка водят до усиляване на експлоатацията и до ограбване на селскостопанските производители. В резултат на това усред селскостопанските производители се извършва процес на силна икономическа диференциация — оформят се ярко отличаващи се по своята икономическа мощност

селски стопанства : на бедни, на средни и на богати (кулаци). При това първите две групи, които са икономически слаби, непрекъснато се разоряват и се пролетаризират. Само малка част от средните стопанства успяват да прераснат в кулашки.

След освобождението на България от турско робство „в селото нахлу частният капитал със своите най-отвратителни форми на експлоатация и грабеж, разви се в широки размери лихварството и зеленичарството.

Селските и градските търгаши изкупуваха селскостопанските произведения на безценица, а продаваха на селяните промишлените произведения на баснословно високи цени. Лихварският и търговският капитал душеха селячеството, изсмукваха жизнените му сокове.“¹

Кооперативно-пазарната търговия се разви у нас по примера на съветската колхозно-пазарна търговия, след като се развиха в достатъчна степен и обуславящите я икономически предпоставки — социалистическите форми на стопанисване на земята (ТКЗС) и възстановяването на разрушеното от фашистката окупация селско стопанство.

Основен правителствен документ, който урежда организацията и управлението на кооперативно-пазарната търговия, е 678-о постановление на МС от 18. VIII. 1952 г. и допълващото го 625-о постановление на МС от 28. IX. 1953 г.

За кратък период от време кооперативно-пазарната търговия у нас бързо се разви. Това развитие обаче продължи до 1956 г., след което оборотите на кооперативно-пазарната търговия започнаха да намаляват, което се вижда от развитието на оборотите на кооперативно-пазарната търговия в 46 града на страната.

**Продажби на селскостопански произведения
на кооперативните пазари в 46 града**

Години	Продажби (млн. лв.)	Индекси	
		1953 г. = 100, верижни индекси	
1953	30,62	100	100
1954	41,37	135,1	135,1
1955	53,38	174,3	129,0
1956	57,67	180,7	103,6
1957	56,17	162,9	90,3
1958	54,68	154,9	95,0
1959	39,97	130,5	73,0
1960	35,05	114,4	87,6
1963	40,14	135,1	118,5

Както се вижда от данните в таблицата, при развитието на продажбите на селскостопански произведения се наблюдават два перио-

¹ Т. Живков, Доклад пред Петата републиканска конференция на ТКЗС, в. Работническо дело от 3. XII. 1957 г.

да : а) от 1953 до 1956 г. и б) след 1956 г. През първия период продажбите на кооперативните пазари непрекъснато нарастват.

Най-силното нарастване се наблюдава през 1953, 1954 и 1955 г. — средно по 10 млн. лв. годишен прираст. През 1956 г. прирастът е минимален — 5 млн. лв., а от 1957 г. започва процес на намаляване на оборотите на кооперативните пазари, за да достигнат през 1960 г. 35 млн. лв. През първия период оборотите на кооперативно-пазарната търговия изпреварват в своето развитие общия стокооборот на дребно на страната, а през втория период има спадане на оборотите.

Тази динамика на кооперативно-пазарната търговия протича в условия на непрекъснато увеличаване на стокооборота на държавната и кооперативната търговия, в условия на повишаване на покупателната способност на населението и най-после в условия на непрекъснато увеличаване на селскостопанското производство.

Факторите, ограничаващи развитието на кооперативно-пазарната търговия след 1956 г., са следните :

1. Мероприятията на партията и правителството в областта на селското стопанство, които бяха проведени след историческия Априлски пленум на ЦК на БКП през 1956 г. Априлският пленум и Септемврийският пленум на ЦК на БКП дадоха нов тласък за развитието на селското стопанство и за неговото коопериране. През 1956 и 1957 г. партията и правителството разшириха чувствително своята помощ на селското стопанство, предприеха сериозни мерки за засилване на материалната заинтересуваност на кооператорите и на ТКЗС, подобриха планирането и ръководството на селското стопанство, повишиха изкупните цени на редица селскостопански произведения, отмениха държавните доставки на голям брой произведения, освободиха от зърнодоставки планинските и полупланинските райони и др. През 1959 г. задължителните държавни доставки бяха напълно отменени. В резултат на това кооперативният строй непрекъснато укрепваше и окончателно победи.

Победата на кооперативния строй на село не можеше да не се отрази и върху развитието на формите за реализация на селскостопанските произведения. Кооперативно-пазарната форма за реализация на част от селскостопанските произведения постепенно започна да отстъпва пред държавното и кооперативното изкупуване. Уедреното кооперативно стопанисване на земята изисква уедряване и на реализацията на стоковата продукция. Дребната търговия, каквато е кооперативно-пазарната, започна да отстъпва място на едрата търговия — на държавното и кооперативното изкупуване по план и по твърди държавни цени. Това е главната причина за намаляване на оборотите от продажба на селскостопански произведения след 1956 г. По-нататъшното пълно коопериране на селското стопанство и новото укрепване на ТКЗС през 1959 г. отново даде отражение върху развитието на кооперативно-пазарната търговия, която продължи да намалява.

2. Коренното подобряване на системата и организацията на изкупуване на селскостопански произведения също ограничи развитието на кооперативно-пазарната търговия. В това отношение особено важно значение имат: а) преходът от задължителни държавни доставки към планово-договорно изкупуване на стоковата продукция от държавата; б) изграждането на нова организационна структура на изкупвателния апарат на държавната търговия; в) насочването на потребителните операции към изкупуване на стоковата продукция от личните стопанства на кооператорите по свободни цени.

3. Съсредоточаването в ръцете на държавата на основните количества селскостопански стокови фондове позволи да се подобри държавната и кооперативната търговия на дребно и снабдяването на градското и селското население със стоки по единни държавни цени. Това от своя страна намали търсенето на стоки на кооперативно-пазарната търговия и даде отражение върху обема на нейните продажби.

4. Организационното и икономическото укрепване на ТКЗС и растежът и стабилизирането на доходите на кооператорите намалиха интереса на ТКЗС и на кооператорите към използване на кооперативно-пазарната форма за реализация на стокова продукция. Кооператорите все повече се убеждават, че доходите, получавани от участие в кооперативно-пазарната търговия, имат временен характер, а траен характер имат доходите, получавани от засилване на участието им в производствената дейност на ТКЗС.

За намаляване на продажбите на кооперативно-пазарната търговия повлияха и такива фактори като голямата сезонност на този род търговия, голямото равнище на разходите за обръщение, спадането на цените и др. Например от 33 стоки, наблюдавани на 46 пазара в страната, цените на 22 стоки от тях през 1958 г. са се намалили в сравнение с 1953 г. — на ориза с 56%, на фасула с 55%, на свинската мас с 33%, на царевичката, картофите, лука, слънчогледовото масло, млякото, пчелния мед и други средно с 25%, а на много останали стоки с около 10%. Само на 11 стоки има увеличаване на индекса на продажната цена през 1958 г. в сравнение с 1953 г. Това са предимно пресните плодове и зеленчуците.

В резултат на намаляване на продажбите на кооперативно-пазарната търговия през периода след 1956 г. при непрекъснато увеличаване на стокооборота на дребно на държавната и кооперативната търговия икономическото значение на кооперативно-пазарната търговия непрекъснато намалява.

В процеса на възникването и развитието на кооперативно-пазарната търговия стават изменения не само на продажбите, но и изменения на участниците в продажбите. Кооперативно-пазарната търговия възникна в условия на изкупуване на селскостопанската продукция по метода на задължителните държавни доставки и в условия на борба за утвърждаване на кооперативния строй на село. При тези условия кооперативно-пазарната търговия се насочи към:

- а. Създаване на материална заинтересуваност за ТКЗС и коопе-

раторите за увеличаване на производството на селскостопански продукти.

б. Привличане на допълнителни стокови фондове за градското население.

в. Създаване на пазарни условия за реализация на селскостопанските източници.

г. Осигуряване на допълнителни доходи за ТКЗС и на кооператорите.

Следователно кооперативно-пазарната търговия беше насочена към обслужване на икономическите интереси на ТКЗС и на кооператорите и към подобряване на снабдяването на града. Кооперативно-пазарната търговия укрепваше по такъв начин съюза между работниците и селяните, служеше на интересите на кооперативния строй.

Въпреки всичко това обаче през първия период от възникването на кооперативно-пазарната търговия най-много се възползуваха частните стопани, които първоначално даваха и облика на кооперативно-пазарната търговия. Условия за възползуване от кооперативно-пазарната търговия съществуваша и поради недостига от стокови фондове в държавната и кооперативната търговия.

Развитието и обликът на кооперативно-пазарната търговия до 1958 г. вкл. се вижда от следните данни :

Разпределение на продажбите на кооперативните пазари между ТКЗС и всички други участници (за 46 пазара, относителни тегла)

	1953 г.	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.
Общи продажби	100	100	100	100	100	100
От тях :						
А. ТКЗС	20	23	30	41	47	52
Б. Всички други участници	80	77	70	59	53	48

Както показват данните, участието на ТКЗС в кооперативно-пазарната търговия непрекъснато се увеличава. Обликът на пазарната търговия непрекъснато се изменя в полза на ТКЗС и на кооператорите. Особено е високо участието на ТКЗС в продажбите на основните селскостопански продукти — плодове, зеленчуци, грозде и др. Този процес продължава да се развива и след 1958 г.

Увеличаването на участието на ТКЗС и на кооператорите в кооперативно-пазарната търговия ѝ придава характер на социалистическа форма на търговия. Социалистическият характер на този род търговия произтича и от това, че при нея липсват експлоататорски елементи, посредничеството е забранено, частното наемане на работна сила също не се допуска, държавата регулира и контролира хода на търговската дейност.

По такъв начин кооперативно-пазарната търговия е социалистическа форма на търговия. Тя

възниква и се развива ведно с възникването и развиването на социалистическите форми на стопанство на село. Кооперативно-пазарната търговия играе определена роля в икономиката на народното стопанство.

1. Чрез кооперативно-пазарната търговия се дава допълнителна възможност за пълна реализация на цялата стокова продукция на селското стопанство, за непрекъснато развитие на социалистическото селско стопанство. Чрез нея се постига увеличаване на стоковите фондове за градското население, за снабдяване на работническата класа с продоволствени стоки.

2. Кооперативно-пазарната търговия играе известна роля за повишаване на доходите на селското население. Приходите от кооперативно-пазарната търговия селското население реализира главно от продажбата на стоки на градското население и само малка част от продажбата на стоки на селяни. В резултат на това чрез кооперативно-пазарната търговия се осъществява реализация на селскостопанската продукция и преразпределяне на част от националния доход между градското и селското население. Трябва да се отбележи, че цените на кооперативно-пазарната търговия са в известна степен по-високи от цените на държавната и кооперативната търговия и значително по-високи от изкупните цени за селскостопански произведения. Поради това продажбата на стоки чрез кооперативно-пазарната търговия донася за селското население повече доходи. Това обстоятелство създава материална заинтересованост за ТКЗС, за кооператорите и за частните стопани да увеличават както общественото, така и личното производство.

3. Кооперативно-пазарната търговия се разрешава за ТКЗС само при условие, че са изпълнили договорните си задължения към държавните и кооперативните изкупвателни предприятия. По този начин материалната изгода от продажба на стоки чрез кооперативно-пазарната търговия може да се реализира от ТКЗС само в резултат на спазване на държавната и договорната дисциплина. Чрез този важен принцип на организация на кооперативно-пазарната търговия се осигурява правилно съчетаване на обществените интереси на ТКЗС и на кооператорите с техните лични интереси.

Както се вижда, кооперативно-пазарната търговия служи на общите интереси на социалистическото народно стопанство. Тя е изгодна както за работническата класа и за селското население, така и за цялото народно стопанство. Тя съчетава личните интереси на градското и селското население с обществените интереси на целия народ. Ето защо чрез кооперативно-пазарната търговия се развива стоквата връзка между града и селото, тя е в интерес на работници, селяни и цялото общество. Пред вид на това икономическата природа на кооперативно-пазарната търговия има социалистически характер. В Програмата на КПСС се посочва, че през периода на комунистическото строителство ще запази своето значение колхозната търговия, по чийто образец се изгради кооперативно-пазарната търговия у нас.

Кооперативно-пазарната търговия обаче има и някои отрицателни страни, които я отличават от държавната и кооперативната търговия. Тези недостатъци произтичат преди всичко от особеностите на ценообразуването в сферата на кооперативно-пазарната търговия. Образуването на цените въз основа на търсенето и предлагането при сегашното състояние на стоковите фондове дава възможност за увеличаване на цените на кооперативните пазари значително над изкупвателните цени, а в отделни случаи и над равнището на единните държавни цени на дребно. При слаба организация на работата на изкупвателните организационно развитието на кооперативно-пазарната търговия може да се отрази зле върху изпълнението на държавния изкупвателен план. Отделни ТКЗС, привлечени от по-високите цени на кооперативните пазари, нарушават задълженията си към държавата и изкупвателните организации, като отделят повече стокови фондове за продажба на пазарите, което пречи на изпълнението на държавния изкупвателен план. Такива недостатъци особено се допускат за зеленчуците и за някои плодове, за които ТКЗС са длъжни съгласно договорите да продават част от ежедневното набирания продукция на изкупвателните организации в продължение на целия беритбен срок, а не както е при зърнените храни, където реколтата се събира за кратък срок и с първото овършано зърно се изпълняват задълженията по договорите. Като не изпълняват договорните си задължения, някои ТКЗС изнасят цялото ранно производство на пазара, за да използват конюнктурните условия, а изпълняват договорните си задължения в периода на масовото събиране на реколтата. Това нарушение на договорите създава допълнителни трудности на изкупвателните организации и нарушава ритмичното изпълнение на държавния план.

Има случаи, когато отделни ТКЗС се увличат в търговска работа (търсене на пазари за пласиране на своите стоки при по-високи цени, извозване на продукцията, даже и изкупуване на продукция от други ТКЗС и частни стопани за извличане на повече доходи и др.). Такива увлечения пречат на основната производствена работа на ТКЗС, отслабват работата по организационно-стопанското им укрепване. Ръководителите на такива стопанства не разбират, че търговската работа може да допринесе само за получаване на временни доходи, че тя пречи на борбата на кооператорите за развиване на многоотраслови доходни стопанства и за осигуряване на трайни доходи. Съществуването на кооперативно-пазарната търговия създава увлечение и всред отделни кооператори и частни лица към търговска, а даже и към спекулативна дейност. В сферата на кооперативно-пазарната търговия в отделни случаи се проявяват спекуланти, търсещи леки пътища за забогатяване. Но в условията на нашия обществен строй те не могат да прераснат в капиталисти, експлоататори. Паралелно с икономическите условия, които народнодемократичният строй създава за недопускане на нови експлоататори, народната държава взема административни мерки за огра-

ничаване на спекулативната дейност на кооперативните пазари. По-важните от тях са :

а. На кооперативните пазари е забранено участието на прекупчици и спекуланти. На кооперативните пазари могат да продават само непосредствените производители и търговските предприятия, извършващи комисионна търговия, която е регламентирана от държавата.

б. На кооперативните пазари е забранена търговията на едро, включително и на държавните и кооперативните търговски организации.

в. Продажбите на кооперативните пазари са разрешени само след изпълнение на договорите за изкупуване.

г. Цените за кооперативните пазари се установяват с решение на управителните съвети на ТКЗС, а не свободно от техните представители (продавачи).

Особеностите на кооперативно-пазарната търговия обуславят прилагането на система от организационни и икономически мероприятия от страна на държавните и кооперативните търговски организации, насочени към държавно регулиране на кооперативно-пазарната търговия с цел да се ограничат отрицателните ѝ страни и да се проявят в по-голяма степен нейните полезни за цялото народно стопанство страни.

Общо взето, кооперативно-пазарната търговия играе положителна роля за развитието на народното стопанство при социализма.

В по-нататъшното си развитие обаче кооперативно-пазарната търговия има някои особености. Тези особености произтичат от най-характерните насоки на развитие на икономиката на страната и на кооперативния строй на село и на държавната и кооперативната търговия през следващите години.

Най-характерните насоки на развитие на икономиката на страната са нейното ускорено развитие. Смиеълът на ускореното развитие се състои в това, што̀ през близките години с високи темпове да се увеличи продукцията от всички отрасли на народното стопанство, да се увеличи обществената производителност на труда и се поевтини продукцията и на тази основа да се увеличават непрекъснато националният доход и материалното и културното равнище на народа, неговата покупателна способност. Осъществяването на програмата за ускорено икономическо развитие има за цел да приближи по икономическо равнище нашата страна с другите социалистически страни с цел да се осигури през следващите етапи преход към едновременно строителство на комунизма в страните от социалистическия лагер. Това бурно развитие на производството и потреблението не може да не доведе до ограничаване на развитието на кооперативно-пазарната форма на търговия, до сериозно намаляване на нейното значение при снабдяването на населението със стоки.

В условията на ускореното икономическо развитие на страната нови перспективи има кооперативният строй на село. Окупнените

ТКЗС все повече се превръщат в многоотраслови високо стокови стопанства, осигуряващи увеличаване на продукцията, повишаване на производителността на труда и трайни доходи на кооператорите. Организираната реализация на стоковата продукция на кооператорите все по-малко изисква кооперативно-пазарната форма на търговия, докато я отрече напълно. ТКЗС установяват все по-тесни договорни връзки за реализиране на продукцията си направо на производствените предприятия, на външногърговските предприятия и предприятията на държавната и кооперативната търговия. Високата стоковост на ТКЗС води към намаляване на натуралното разпределение на продукцията между кооператорите до размер на вътрешното потребление и към засилване на паричните форми на разпределение. Източниците на стоковите фондове за кооперативно-пазарната търговия постепенно се ограничават, докато останат изключително в рамките на личните стопанства на кооператорите. Трябва да се има пред вид обаче, че личните стопанства на кооператорите не обуславят на всяка цена кооперативно-пазарната форма на търговия. Те могат да се свържат с вътрешния пазар и посредством други форми на търговски връзки. Такава форма е например свободното изкупуване, организирано от потребителните кооперации — най-масовия търговски апарат на село.

Поради това и МС с постановление от 28. II. 1961 г. разреши селскостопанските излишъци да се изкупуват на цени по споразумение между изкупвателните предприятия и организации и производителите, а с постановление 37 от същата година възложи на потребителните кооперации цялостната дейност по изкупуването на билки и горски плодове и изкупуването на селскостопански произведения от личните стопанства на кооператорите и от стопанствата на частните стопани.

По такъв начин за кооперативно-пазарната търговия се очертават следните перспективи :

а. Ограничаване на източниците за стокови фондове до рамките на личните стопанства на кооператорите.

б. Засилване на свободното изкупуване на потребителните кооперации, което от своя страна ще ограничи и тази база за развитие на кооперативно-пазарната търговия.

в. Известно развитие на мрежа от магазини на ТКЗС за продажба на селскостопански произведения направо на населението по регулирани цени.

Засега обаче кооперативно-пазарната търговия все още играе известна полезна роля в сферата на стоковото обръщение и в осъществяване на икономическия оборот между града и селото.

2. ФОРМИ И ОРГАНИЗАЦИЯ НА КООПЕРАТИВНО-ПАЗАРНАТА ТЪРГОВИЯ

Кооперативно-пазарната търговия у нас се извършва чрез различни форми. Повечето от тях са се утвърдили в резултат на продължителен исторически период от време при развитието на тър-

говията въобще и в частност при развитието на търговията на село. Социалистическата държава използва различните утвърдили се форми за организиране на кооперативно-пазарната търговия, като внася коренни изменения в тяхното организиране и ръководство, в материално-техническата им база, в техните функции и задачи. Промените, които се внасят в отделните форми на кооперативно-пазарната търговия, са в зависимост от принципите и задачите на общата организация и функции на цялата система от форми на вътрешната търговия. По-важните форми, чрез които се осъществява кооперативно-пазарната търговия у нас, са следните :

а) търговия на постоянни пазари в големите градове и в промишлените селища и търговия на седмични и предпразнични пазари в малките градове и централните села ;

б) търговия в постоянни магазини и палатки, откривани от ТКЗС в градовете и селата ;

в) търговия на периодичните панаири, събори и др. ;

г) търговия на комиссионни начала със селскостопански произведения.

Най-широко разпространение у нас е получила първата форма на кооперативно-пазарната търговия — постоянните, седмичните и предпразничните пазари. С бързи темпове от 1954—1955 г. насам се развива и търговията на комиссионни начала. Търговията в магазини и палатки извън пазарите получава по-слабо развитие. В градовете това са обикновено магазини за продажба на мляко. В отделни населени места все още се среща продажбата на стоки по домовете — разносяне на мляко, птици, яйца и др.

Кооперативни пазари. Кооперативни пазари са организирани в повече от 200 населени места на страната. По времетраенето на тяхната дейност те се подразделят на постоянни, седмични и предпразнични.

Кооперативните пазари функционират ежедневно в определени часове за работа или седмично. Седмичните пазари функционират през един или два дни от седмицата, установени различно за отделните населени места с решение на изпълкомите на народните съвети.

В зависимост от стоките, с които се търгува, пазарите биват : пазари за продажба на хранителни стоки и пазари за продажба на фураж и добитък. ЦСУ води наблюдение за продажбите и на цените на 66 кооперативни пазара (до 1959 г. се наблюдаваха 46 пазара).

Оборотите на постоянните и седмичните пазари се увеличават особено в периода на масовото събиране на реколтата и в предпразничните дни. Кооперативните пазари са в подчинение на градските и селските общински народни съвети и се ръководят от отделите Търговия при тях. Общото ръководство и контрол върху работата на кооперативните пазари се осъществява от Министерството на вътрешната търговия. Оперативното ръководство се осъществява от ОНС чрез техните отделни Търговия и изкупуване.

Отделите Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети имат следните функции по отношение на ръководството на кооперативните пазари :

а) организират изграждането и използването на материално-техническата база на кооперативните пазари ;

б) организират мероприятия за увеличаване на стоковите постъпления на пазарите ;

в) осигуряват разгръщането на паралелната и насрещната търговия и откриването на предприятия за културно и битово обслужване на участниците в пазарите ;

г) организират редовни наблюдения и представянето на статистически отчети за движението на цените, постъпленията, продажбите и други ;

д) водят борба за развитие на кооперативната търговия — спазването на правилата за кооперативно-пазарната търговия, за контрола върху качеството на продукцията чрез млекоконтролни пунктове, водят борба срещу спекулата и др.

В 66 града към отделите Търговия и изкупуване при ОНС са изградени управления на кооперативните пазари с управител и необходимия персонал. Тези управления са обособени на отделна от бюджета на съвета финансова сметка и осъществяват приходи и разходи. В останалите градове управлението на пазарите се осъществява направо от отделите Търговия и изкупуване при ГНС.

Управителите на пазарите се грижат за имуществото на пазара, отговарят за изпълнението на сметката за приходите и разходите, контролират строителството и ремонта, следят за спазване на правилата за търговия, организират поддържането на реда и хигиената на пазарите, водят статистическа и друга отчетност, осигуряват мероприятия за увеличаване на постъпленията от стоки, извършват услуги на участниците в пазарите, като предоставяне на помещения за търговия и складове за съхраняване на стоките, предоставяне на инвентар и други. За тази цел в зависимост от обема на работата към управителите на пазарите са придадени определен брой специални и общи работници и служители.

Управленията на кооперативните пазари разполагат с материално-технически средства. Материално-техническата база на пазарите се състои от складови и магазинни помещения, дървени или тухлени палатки и будки, мащи, возни и други измервателни уреди и дребен търговски инвентар.

Материално-техническата база на пазарите, включително тяхното изграждане и благоустройство (канализация, водоснабдяване, павиране или асфалтиране), се планира и осъществява от народните съвети.

Средствата за изграждане и поддържане на кооперативните пазари, както и тези, необходими за покриване на разходите за фонд работна заплата на персонала, канцеларски и други разходи, се образуват от четирни основни източника :

а. Еднократни такси, които се събират от ТКЗС, от кооператорите и от частните стопани за правоучастие на пазарите. Размерът на еднократните такси се установява от Министерския съвет. Таксите са диференцирани в зависимост от заеманата площ и от вида на продажбата (от кола, от място и т. н.). Таксите се събират от специални инкасатори или от управителя на пазара срещу квитанции и се внасят по сметката на пазара.

б. Такси за оказване на услуги на участниците от страна на управлението на пазара.

в. Наеми за ползуване на складови помещения, магазини, будки, маси, хладилници, търговски инвентар и други.

г. Субсидии от бюджета на съответния народен съвет.

Средствата на кооперативните пазари в по-големите градове се отделят по специална сметка извън бюджета на народните съвети и се използват само по предназначение — за развитие на кооперативно-пазарната търговия. Този начин на отделяне на средствата в отделна сметка не трябва да се смесва със стопанската сметка.

Средствата на кооперативните пазари се използват в три направления: а) за благоустройство и обзавеждане на пазарите; б) за фонд работна заплата на персонала; в) за административни и организационни разходи, свързани с управлението на пазарите, с организирането на рекламата за популяризиране на опита на ТКЗС, за провеждане на организационно-технически мероприятия.

Част от сумите, събрани за правоучастие в кооперативните пазари, се внасят в бюджета на държавата. Освен това оборотите на кооперативните пазари от 1957 г. се облагат и събраните средства се внасят в пенсионния фонд за кооператорите, членове на ТКЗС.

Стокооборотът на кооперативно-пазарната търговия не се планира. В това се заключава една от нейните отличителни черти от държавната и кооперативната търговия. Ето защо, за да се осигури редовно постъпление от стоки на кооперативните пазари, управленията на пазарите провеждат различни организационно-технически мероприятия. Организационно-техническите мероприятия се разработват под формата на планови задачи, по-важни от които са:

а. План за постъпленията на селскостопански произведения. Той се разработва от управленията на по-големите пазари като план-задача за всяко тримесечие. План-задачата се изработва в натурални показатели (т. кг, л и т. н.) за основните видове селскостопански произведения — зеленчуци, картофи, плодове, брашно, яйца, млечни произведения и др. План-задача за постъпленията на стоки се изработва въз основа на задълбочен анализ на възможностите на ТКЗС, на кооператорите и на частните стопани за доставка на стоки на пазара. Планът за постъпленията не е задължителен нито за ТКЗС, нито за управленията на пазара. Този план се разработва с цел да се подготви сключването на договори и да се проведат организационни мероприятия, осигуряващи постъпления на стоки на пазарите.

6. План за сключване на договори между управленията на пазарите и ТКЗС. Договорите са типови и в тях се предвиждат задълженията на двете страни. Основните задължения на ТКЗС са да участвуват в пазара с определено количество продукти, разпределени по тримесечия; да спазват правилата за хигиената и реда на пазара; да обслужват културно потребителите; да доставяг стоки, след като изпълнят договорите по изкупуването; да съхраняват инвентара и имуществото на пазара; при природни бедствия да съобщават своевременно на управлението на пазара, че не са в състояние да изнесат договорените количества стоки. Управленията на пазарите поемат задължения: да доставяг на ТКЗС за ползуване срещу наем място, павилиони, маси, инвентар, склад и други материално-технически средства по установен списък; да рекламират за постиженията на ТКЗС: да организират насрещна търговия и условия за културно-битово обслужване на участниците в пазара.

Тези договори се отличават по своя характер от договорите, сключени между държавните и кооперативните предприятия за доставка на стоки. Договорите за доставка на стоки се сключват въз основа на директивно планово задание за разпределението на продукцията на народното стопанство.

Договорите между ТКЗС и управленията на пазарите нямат задължителен характер и тяхното неизпълнение не носи имуществени санкции за страните. Те имат характер само на организационни мероприятия. Санкциите за нарушаване на договорите са малки — временна забрана за ТКЗС да участвува на пазара и други.

в. План за разширяване на материално-техническата база на пазара. В него се включват планът за ремонта на обзавеждането, набавянето на ново обзавеждане, благоустройването и др.

г. План за откриване на държавни и кооперативни предприятия за насрещна и паралелна търговия, заведения за обществено хранене и предприятия за културно-битово обслужване (агитпунктове, места за спане на хората и добитъка, работилници за поправка на инвентар, облекло и съдове, бръснарници и др.).

д. План за организиране на рекламата и пропагандата на постиженията на ТКЗС и селското стопанство.

е. План-сметка за приходите и разходите на кооперативните пазари. Тя се съставя във формата на баланс за основните парични постъпления (такси, наеми, субсидии и др.) и за основните парични разходи (фонд работна заплата, административно-канцеларски разходи, разходи за обзавеждане, вноски в бюджета и др.).

Всички отделни планове са насочени към изпълнението на първия план — плана за постъпленията на стоки и за повишаване на културата на кооперативно-пазарната търговия.

Търговия в постоянни магазини и палатки. ТКЗС организират в градовете и в централните и курортните села търговия в постоянни магазини и палатки. Магазините на ТКЗС за търговия са главно за продажба на мляко и млечни произведения или пък за продажба на плодове и зеленчуци и някои други селскостопански произведения. Те са разположени извън районите на кооперативните пазари — по квартали в близост до потребителите. По своята вътрешна уредба и устройство, по начините на излагане на стоките и по културата на обслужване на потребителите магазините на ТКЗС са подобни на магазините на държавната и кооперативната търговия. Развитието на мрежа от магазини на ТКЗС в големите градове спомага за подобряване на снабдяването им и за подобряване на приградското градинарство, овощарство и преди всичко за развитието на животновъдството.

Въпреки тези положителни страни търговията на ТКЗС чрез магазини има и някои недостатъци. Преди всичко сериозен недостатък е ограничеността на асортимента в магазините на ТКЗС. По-широк асортимент от стоки отделните ТКЗС могат да поддържат само през определен период от годината (лято и есента), поради което производителността на труда на работниците в тези магазини е ниска. Недостатък е и това, че отделни ТКЗС разполагат своите магазини в квартали и улици, където липсват магазини на държавната и кооперативната търговия. Това им дава възможност да увеличават значително цените над единните държавни цени, защото се намалява въздействието на организирания пазар над неорганизирания. Тези обстоятелства налагат ограничаване на броя на магазините на ТКЗС и съсредоточаването им в районите на кооперативните пазари.

Търговия на периодични панаири, събори и други. Този вид търговия съществува у нас от дълго време. Панаирите са масови районни или междурайонни пазари, провеждани ежегодно на установена дата, където се извършват значителни продажби както на селскостопански продукти, добитък, фураж и други, така и на промишлени стоки. Панаирите се организират с разрешение от министъра на търговията от общинските народни съвети в отделни градове или села по предварително изработен план. За провеждането на панаирите се подготвя необходимата материално-техническа база (палати, павилонни, щандове, навеси, обори, заведения за обществено хранене и др.) и се извършва широка агитационно-рекламна дейност по привличане на участници и посетители. За участници на панаирите се поканват: а) ТКЗС, кооператори и частни стопани; б) държавни и кооперативни организации за продажба на промишлени стоки; в) промишлени държавни и кооперативни организации.

Освен търговска дейност на панаирите се извършва и широка културно-масова работа, обмяна на опит между селскостопанските производители, спортни състезания и други. За тази цел за участие в панаирите се привличат и общественно-културните предприятия, учреждения и организации, като театри, кина, циркове, спортни организации и други.

Панаирите се провеждат през есента след приключване на селскостопанските работи — есенни панаири, или през пролетта преди започване на селскостопанския сезон — пролетни панаири. Някои от панаирите са се оформили като животновъдни, други за продажба на зърнени храни и фураж, трети за снабдяване на селското стопанство с промишлени стоки.

Панаирите служат и като средища за широко пропагандиране на достиженията на кооперативния строй и на прогресивните методи за обработване на земята и за отглеждане на животните. Известни в нашата страна са Видинският, Берковският, Михайловградският, Търговищкият, Плевенският и други панаири. Съборите са главно местни пазари, свързани с местни празници. Те имат значение само за отделни райони.

Търговия на комисионни начала. Търговията на комисионни начала със селскостопански продукти започва да се развива у нас през 1954 г. въз основа на 205-о постановление на ЦК на БКП и МС относно създаване на цялостна система за изкупуване на плодовете и зеленчуците.

През 1954—1955 г. търговията на комисионни начала се практикува само опитно от някои потребителни съюзи и кооперации. Благодарение на разпореждането на Министерския съвет от 2. IV. 1956 г. относно комисионната търговия със селскостопански произведения този род търговия се разви по-широко. Съществува тенденция градските потребителни кооперации, като се насочат към организиране на търговия на комисионни начала със селскостопански произведения, да превърнат изцяло кооперативните пазари в места за търговия на комисионни начала.

При търговията на комисионни начала ТКЗС предават своите излишъци от селскостопански продукти на наркоопите и на селкоопите за продажба на кооперативните пазари или чрез специално организирана търговска мрежа по цени, образуващи се на пазара. За услугата, която извършват на ТКЗС, потребителните кооперации получават установена от държавата комисиона, изразена в процент от стойността на реализираната продукция.

Първоначално бе установено на комисионни начала да се продават само излишъците на ТКЗС от плодове, грозде, зеленчуци, картофи, дини и пъпеши, а впоследствие се разреши да се продават излишъците от всички видове селскостопански произведения. За да получат право за продажба на своя продукция на комисионни начала, ТКЗС трябва да изпълняват в установените срокове договорите за доставка на стоки и суровини на държавните и кооперативните предприятия.

ТКЗС имат свободно право да избират едно или няколко държавни търговски предприятия и потребителни кооперации в различни райони на страната, чрез които да продават своите селскостопански излишъци на комисионни начала.

За продажба на излишъци на комисионни начала ТКЗС и търговските предприятия сключват договори. В тях се установяват: ко-

личеството селскостопански излишъци по видове продукция, които ще се предоставят на търговските предприятия за продажба на комисионни начала; качествените норми; въпросите, свързани с амбалажа и неговия оборот; сроковете и условията на доставка; начините за предаване, приемане и изпращане на стоката; размерът на комисионите; въпросите за покриване на разходите; въпросите за образуване и изменение на цените, начините и сроковете за плащане и отчитане; застраховките, рекламациите и санкциите за неизпълнение на договорите.

Количествата за договаряне се определят от ТКЗС и от търговските предприятия въз основа на обема на възможните излишъци и възможностите за реализиране на всеки отделен пазар. При комисионната търговия се работи с амбалаж на търговското предприятие по строго установен ред на предоставяне, използване, връщане и покриване на разходите по движението и амортизацията на амбалажа. Стоките трябва да бъдат качествени. Сроковете за доставка се установяват по взаимно съгласие на страните. Условията за доставка на стоките до кооперативния пазар могат да бъдат три: а) франко вагон товарна гара с размер на комисионата 14%; б) франко вагон разтоварна гара в консумативния център с размер на комисионата 9%; в) франко магазина на търговското предприятие в кооперативния пазар с размер на комисионата 8%.

С цел да не се изменят доходите на търговските предприятия и да се осигури рентабилна работа от развиване на търговията на комисионни начала размерът на комисионите във всички случаи се установява не от продажните цени на кооперативните пазари, които силно се колебаят вследствие на търсенето и предлагането, а от текущите държавни цени на дребно.

Цените при комисионната търговия се установяват от ТКЗС в договора въз основа на изменението на цените на кооперативните пазари. При това практикува се установяване на минимални продажни цени. Всяко изменение в продажните цени търговското предприятие-продавач е длъжно да съгласува с ТКЗС, а при невъзможност или при опасност от повреда на продукцията да съгласува с управителя на кооперативния пазар.

Всички разходи по доставката на стоките са за сметка на ТКЗС независимо от мястото на предаване и приемане на стоките. За сметка на ТКЗС са и разходите по амбалажа и естествените загуби (фери) в размер на нормите, установени за държавната и кооперативната търговия.

За нарушаване на сроковете за доставка виновната страна плаща неустойка в размер на 10% от стойността на непредадените или неприети в срок количества, изчислена по текущите държавни цени на дребно.

Плащанията се извършват с платежни искания — 50% при предаване на стоките и остатъкът — най-късно 3 дни след пълната продажба на продукцията.

Търговията на комисионни начала със селскостопански продукти е подходяща форма за реализация на селскостопанските излишъци и в кратък период от време показва своите превъзходства пред останалите форми на кооперативно-пазарната търговия. Чрез развитието на търговията на комисионни начала ТКЗС се освобождават от търговски функции по реализацията на своите селскостопански излишъци. По-голямата част от тяхната работа по търсене и проучване на пазарите, по транспортиране, съхраняване и организиране на продажбите при комисионната търговия преминава към търговските предприятия. При тези обстоятелства ТКЗС освобождават работна ръка от търговски операции и могат да я използват в производството. Освен това намаляват се нуждите от амбалажни средства, както и разходите, свързани с тях, осигурява се реализация на излишъците по цени, образували се на пазара. Едно от големите предимства на търговията на комисионни начала се състои в производствено-търговското свързване на интересите на селските производителни кооперации — ТКЗС, с потребителните кооперации — селкооп и наркооп — и на тази основа се достига по-нататъшното развитие на кооперативното строителство у нас.

Развитието на комисионната търговия дава възможност да се осигури редовен приток на плодове, зеленчуци и други стоки на кооперативните пазари, да се подобрява снабдяването на градското население, като се осигурява нормално равнище на цените. Чрез организирането на търговията на комисионни начала се засилва икономическото въздействие върху кооперативно-пазарната търговия, в чиято работа се внася по-голяма организираност и култура при обслужване на потребителите. Развитието на търговията на комисионни начала със селскостопански продукти открива възможност за държавните търговски предприятия и за потребителните кооперации да увеличават своите доходи. Стокооборотът с продукти от ТКЗС на комисионни начала се планира от селкоопите и наркоопите. Обаче стокооборотът на комисионната търговия не се включва в народно-стопанския план. Планът за този стокооборот се утвърждава от ЦКС за отделните кооперации с цел да се обосноват разходите за фонд работна заплата и другите разходи, необходими за осъществяване на комисионната търговия.

Наред с основните форми на кооперативно-пазарната търговия съществуват и второстепенни форми, които са на изчезване. Такива форми на търговия са: продажба на продукти (мляко и др.) от отделни кооператори и частни стопани край големите градове по домовете на градското население или продажба на стоки от коли в отделни жилищни квартали и др.

3. МЕТОДИ ЗА ДЪРЖАВНО РЕГУЛИРАНЕ НА КООПЕРАТИВНО-ПАЗАРНАТА ТЪРГОВИЯ

Кооперативно-пазарната търговия има някои отрицателни страни, които произтичат преди всичко от ценообразуването. Установяването на цените в зависимост от търсенето и предлагането в опре-

делена степен регулира развитието на кооперативно-пазарната търговия. Ето защо държавата осъществява някои икономически мероприятия, чрез които въздействува върху равнището на цените и на цялата организация на кооперативно-пазарната търговия.

Методите за държавно регулиране на кооперативно-пазарната търговия се осъществяват в три основни направления :

а. Чрез изкупвателните предприятия държавата организира изкупуването на селскостопански произведения от ТКЗС при изгодни икономически условия. По този начин държавата косвено регулира възможния обем на оборотите на кооперативно-пазарната търговия. Така се ограничава въздействието на кооперативно-пазарната търговия върху селскостопанското производство.

б. Като съсредоточава в свои ръце основната част от продукцията на селското стопанство, държавата я пуска на вътрешния пазар чрез каналите на държавната и кооперативната търговия по единни държавни цени. Голямо значение в това отношение имат проведените мероприятия за повишаване на изкупните цени на селскостопанските произведения и за засилване на материалната заинтересованост на ТКЗС за доставка на държавата на все по-големи количества стокова продукция. По такъв начин чрез стоковите фондове и цените държавата оказва икономическо въздействие върху равнището на цените на кооперативно-пазарната търговия и ограничава тяхната роля в преразпределянето на националния доход между работническата класа и служителите, от една страна, и селяните, от друга страна.

Степента на това въздействие върху равнището на цените на кооперативните пазари зависи не само от наличието на големи количества стокови фондове в ръцете на държавата, но и от поддържането на постоянен широк асортимент от селскостопански продукти в търговската мрежа на държавната и кооперативната търговия във всички райони на страната и особено в търговската мрежа, разположена на самите пазари. Чрез държавната и кооперативната търговия държавата оказва въздействие не само върху равнището на цените на кооперативните пазари, но и върху културата на обслужване на потребителите в тях. Като поддържа висока култура на обслужване на потребителите в държавните и кооперативните магазини чрез поддържането на постоянен асортимент, добра хигиена и при наличието на необходимата материално-техническа база, държавата оказва благоприятно влияние върху обслужването на потребителите на кооперативните пазари.

в. Въздействието на държавата върху кооперативно-пазарната търговия се състои и в полагане на грижи за изграждане и усъвършенстване на материално-техническата база на кооперативните пазари. Средствата, отпускани от държавата чрез бюджетите на народните съвети, позволиха в кратък период да се изградят голям брой благоустроени и обзаведени кооперативни пазари в много градове на страната.

4. РОЛЯТА НА ПОТРЕБИТЕЛНИТЕ КООПЕРАЦИИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ И РАЗВИТИЕ НА КООПЕРАТИВНО-ПАЗАРНАТА ТЪРГОВИЯ

Потребителната кооперация у нас играе важна роля в стопанския живот на страната и за развитието на кооперативно-пазарната търговия. Чрез своето участие на кооперативните пазари потребителната кооперация спомага за увеличаване на стоковите постъпления на пазарите, за регулиране на равнището на цените в тях, за внасяне на по-голяма организираност и култура на обслужване на потребителите и участниците в пазарите. Формите на участие на потребителната кооперация в кооперативните пазари се изразяват във :

а. Организиране на търговия на комисионни начала със селскостопански произведения. Това спомага за увеличаване на стоковите постъпления на пазарите, за подобряване на културата на обслужване на потребителите.

Особено значение има такъв метод на работа, приложен в СССР, при който целият кооперативен пазар се предава на потребителната кооперация. Тя го обзавежда, благоустроява и приема за продан на комисионни начала или по установени цени цялата доставена продукция от ТКЗС, кооператори и частни стопани. Благодарение на това кооперативните пазари се изравняват по степен на организация и техника с търговската мрежа на потребителните кооперации, а в същото време се достига голяма икономия на труд за селското население.

б. Организиране на търговската мрежа на кооперативните пазари за продажба на промишлени стоки и на селскостопански инвентар — насрещна търговия¹. Чрез насрещната търговия наркоопите и селкоопите дават възможност на селското население да се снабди с необходимите му промишлени стоки и дребен инвентар и да реализира получените на пазара пари. С това потребителните кооперации разширяват стокооборота между града и селото. Организирането на насрещната търговия е важен източник за изпълнение и преизпълнение на плановете за стокооборота и привлича селскостопанските производители за участие в пазарите. Оборотите на кооперативните пазари са по-големи, когато има организирана насрещна търговия.

в. Организиране на търговска мрежа за продажба на селскостопански произведения по единни държавни цени — паралелна търговия. Този вид търговия има за задача да въздействува върху равнището на цените на кооперативните пазари.

г. Организиране на заведения за обществено хранене за обслужване на участниците на кооперативните пазари.

¹ Тук понятието насрещна търговия не бива да се смесва с продажбите на промишлени стоки по линията на поощренията, практикувани при контракцията на памук, тютюн и др.

ГЛАВА IX

СТОКОПРИДВИЖВАНЕ И ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО

I. СЪШНОСТ И НАРОДНОСТОПАНСКО ЗНАЧЕНИЕ НА СТОКОПРИДВИЖВАНЕТО

Процесът на стоковото обръщение обхваща придвижването на стоките от сферата на производството до сферата на потреблението. Целта на това придвижване е максимално задоволяване на потребностите на населението с промишлени и продоволствени стоки. Стоките, произведени в промишлените предприятия, в селското стопанство и в другите отрасли на народното стопанство, стават годни за потребление, когато се завърши придвижването им от мястото на производството до мястото на потреблението. „Продуктът е готов за потребление само тогава, когато завърши своето движение.“¹ Както е известно, в много случаи производството и потреблението са отделени в пространствено отношение и по време. Производството на стоките често пъти става в места, отдалечени от районите на потреблението. А често пъти и потреблението на стоките става не по време на производството им или непосредствено след производството, а значително по-късно. Всичко това изисква и създава икономическа необходимост от организиране и преместване на стоките от пунктовете на производството до мястото на реализацията и съхраняването им в складовете на търговските или производствените предприятия. Това движение на стоките от производството до мрежата за търговия на дребно се нарича стокопридвижване.

Навременното и рационалното придвижване на стоките от производството до потреблението в условията на нашето народно стопанство има извънредно голямо значение за ускоряване на разширеното социалистическо възпроизводство. Известно е, че възпроизводството не може да завърши, докато стоката не се доведе до потребителя. Добре организираното придвижване на стоките спомага за бързото реализиране на стойността на произведените продукти, предназначени за потребление от населението, и оказва значително влияние за съкращаване на времето, необходимо за стоковото обръщение. Съкращаването на времето за стоковото обръщение създава възможност за увеличаване на времето за производството. Това от своя

¹ К. М а р к с, Капиталът, т. II, 1954 г., стр. 152.

страна означава създаване на повече потребителни стойности и засилване на темповете на социалистическото възпроизводство. Ускоряването на стоковото обръщение създава също така условия за укрепване на финансовото състояние на търговските предприятия, за повишаване на рентабилността на социалистическата търговия и представя значителни икономии за цялото народно стопанство.

Правилно организираното стокопридвижване оказва влияние за намаляване на размера на стоковите запаси и за снижене на разходите за обръщение.

В условията на социалистическата стопанска система съществуват всички благоприятни условия за рационално, бързо и евтино придвижване на стоките от мястото на производството до мястото на потреблението. Придвижването на стоките при социализма е подчинено на изискванията на закона за планомерното, пропорционалното развитие на народното стопанство. Обществената собственост върху средствата за производство при социализма отстранява конкуренцията и анархията в народното стопанство. Действието на закона за планомерното, пропорционалното развитие на народното стопанство и осъществяването на негова основа на планирането на всички отрасли в народното стопанство дават възможност за правилно развитие на производителните сили в отделните райони на страната. При организиране на стокопридвижването се поставя задача да се използват най-пълно съществуващите благоприятни условия за бързото и икономично придвижване на стоките.

Плановата организация на стокопридвижването осигурява премахване на далечните и кръстосани превози и намалява до минимум излишните звена, през които преминават стоките.

През годините на социалистическото строителство в нашата страна са постигнати значителни успехи по рационалното организиране на стокопридвижването, по премахване на кръстосаните превози и по намаляване на излишните звена в придвижването на стоките от производствените предприятия до мрежата за търговия на дребно. Особено голямо значение за рационалното организиране на стокопридвижването имат мероприятията за ускореното развитие на народното стопанство и извършената реорганизация в управлението на промишлеността и търговията, които проведеха партията и правителството след VII конгрес на БКП и Януарския пленум на ЦК на БКП през 1959 г., както и решенията на съвместното заседание на ЦК на БКП и МС от месец юли 1960 г. и основните положения на новата система на планиране и ръководство на народното стопанство.

При условията на капитализма движението на стоките от производството до търговската мрежа е подчинено на изискванията на стихийно действащите икономически закони на капиталистическото стопанство. В капиталистическите страни съществува стихийно и неправилно разделение на труда между различните отрасли на народното стопанство и крайно иррационално разместване на производителните сили. Всичко това води до отдалеченост на производството

от мястото на потреблението и оказва влияние за увеличаване на анархията в стокопродвижването и за увеличаване на броя на нерационалните повторни и излишни превози. В стоковото обръщение на капиталистическите страни съществува анархия и жестока конкуренция между търговците капиталисти за завоюване на пазара. Анархията в стоковото обръщение води до разточителство на труда и материални ценности. „Помислете през колко ръце трябва да мине всеки продукт — пише Енгелс, — преди да отиде в ръцете на действителния потребител — помислете, господа, колко спекулиращи и излишни посредници се вмъкват днес между производителя и потребителя!... И всички тези милиони посредници, спекуланти, агенти, експортъори, комисионери, спедитори, търговци на едро и дребно, които сами не участвуват в производството на стоката, всички те искат да живеят, всички искат при това да получават печалба и обикновено нанстина получават такава, защото иначе не биха могли да съществуват.“¹

В периода на монополистическия капитализъм особено големи размери взема анархията в стоковото обръщение, като се засилва и разточителството на стоково-материални ценности. Реализирането на стойността на стоките не винаги е свързано с реалното им придвижване. В много случаи се продават стоки от един капиталист на друг, без те да се съпровождат от реално придвижване на стоките. Стоките може да стоят в складовете, а документите за тяхната собственост да се продават от спекулант на спекулант с цел да се извлечат печалби. По този начин чрез фиктивната продажба на стоки се увеличава значително броят на посредниците в стоковото обръщение, което води до увеличаване на цените на стоките и до засилване на експлоатацията на трудещите се, до голяма сложност и многозвенност в търговията.

В условията на капиталистическата стопанска система следователно не е възможно каквато и да било рационална организация на стоковото придвижване. Търговците капиталисти не са заинтересувани от рационалното придвижване на стоките от пунктовете на производството до мястото на потреблението. Своята дейност те подчиняват на целта си да получават монополни печалби. Това не означава, че отделният търговец капиталист сам за себе си не е заинтересуван от намаляване на разходите за придвижването на стоките, но тази заинтересуваност е ограничена само в рамките на неговото собствено предприятие и не е съобразена с интересите на народното стопанство и на трудещите се. Капиталистите организират всякакво движение на стоките, извършват многобройни препродажби на стоките, стига да получат монополни печалби за вложения в тези операции капитал. Проблемите на стокопродвижването при тези условия се превръщат в оръдие в ръцете на капиталистите за извършване на спекулативни сделки и за експлоатиране на трудещите се. Невъзможността за рационална организация на стокопри-

¹ К. Маркс, и Ф. Енгелс, Съч., т. 2, Изд. на БКП, 1957 г., стр. 524—525.

движването се обуславя и от стихийното разделение на труда между отделните отрасли на народното стопанство, от крайно нерационалното разместване на производителните сили. На невъзможността да се създаде правилна организация на движението на стоките при капитализма неведнъж е обръщал внимание в своите икономически трудове В. И. Ленин. „Какво грамадно количество труд — пише В. И. Ленин — пропада напразно сега поради неразборията, хаотичността на цялото капиталистическо производство! Колко време се губи за преминаване на суровия материал до фабриката, когато се минава през стотици закупвачи и прекупвачи и не се знаят изискванията на пазара.“¹ Само в социалистическото общество, основано на господството на социалистическата собственост върху средствата за производство, в условията на социалистическата търговия е възможна рационална организация на стокопридвижването от мястото на производството до мястото на потреблението при минимален брой звена и при максимална скорост на стоковото придвижване. Рационалността на движението на стоките произлиза от самата природа на социалистическата икономика, тя е присъща и органически свързана със социалистическата икономика. Плановото стопанство създава условия за бързото движение на стоките и изисква планова организация на движението на стоките. Съществуващите обективни възможности обаче за рационалното организиране на движението на стоките все още не се използват в достатъчна степен от търговските предприятия и от съответните органи за разпределение на стоковите фондове. За да се превърне възможността, която създава социалистическата стопанска система, за правилното решение на проблемите на стокопридвижването в действителност, е необходимо да се познават изискванията на обективните икономически закони на социалистическото стопанство и основните предпоставки и фактори, от които зависи организацията на придвижването на стоките.

Правилната организация на стокопридвижването зависи от следните по-важни фактори: а) от разпределението и развитието на производителните сили; б) от правилното използване на транспорта и планирането на стоковите превози; в) от организационната структура на вътрешната търговия и от разположението на търговската и складовата мрежа и др.

Правилното разпределение на производството върху територията на страната има огромно значение за рационалната организация на движението на стоките от производственото предприятие до търговската мрежа, както и за най-пълното използване на природните и трудовите ресурси на страната. Известно е, че развитието на производителните сили в отделните райони на нашата страна в условията на капиталистическия строй ставаше неравномерно и нерационално. Териториалното разпределение на производството се определяше от основния икономически закон на капитализма и от закона за принадлежната стойност. Тери-

¹ В. И. Ленин, Съч., т. 20, Изд. на БКП, 1953 г., стр. 149.

ториалното разпределение на капиталистическите предприятия е подчинено на задачите да се създадат най-благоприятни условия за експлоатация на работниците и за реализиране на максимална печалба при минимално авансиран капитал. Това е заставяло капиталистите в България да избират такива места за създаване на производствени предприятия, където да има повече енергийна база, железопътни линии или друг евтин и подходящ транспорт, евтина работна ръка и др. Създадоха се индустриални центрове, като София, Пловдив (хранителна промишленост), Перник (каменни въглища), Габрово и Сливен (текстилна промишленост), Варна, Русе и Бургас (текстилна, лека, химическа и металообработваща промишленост) и др. Наред с тях съществуваха обширни периферийни райони без никаква промишленост. Такива бяха Добруджа, Пиринският край, Родопите, Северозападна България и др. В резултат на това разпределението на капиталистическите предприятия бе нерационално от гледна точка за развитие на народното стопанство и бе концентрирано в няколко райони и центрове, откъснати от съответната суровинна база и от районите на потреблението. Това предизвикваше огромно разточителство на труд и капитал. По-специално откъсването на производствените предприятия от пазарите на готовата продукция, от районите на потреблението увеличава времето на обръщението и броя на лицата, заети в сферата на обръщението и транспорта, увеличава разходите за обръщение.

Наследеното от капиталистическа България географско разпределение на производствените предприятия трябваше да се измени коренно съобразно с изискванията на обективните икономически закони на социализма и задачите на социалистическото строителство в страната. Принципите на териториалното разпределение на производството при социализма коренно се отличават от тези на капиталистическото разпределение. Териториалното разпределение на производството в условията на социалистическото стопанство става на основата на научно разработени принципи съобразно с изискванията на обективните икономически закони на социалистическата икономика и преди всичко на изискванията на основния икономически закон на социализма, на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство и на закона за постоянното повишаване на производителността на обществения труд. Българската комунистическа партия и социалистическата държава проведоха редица мероприятия за ликвидиране на едностранния характер в географското разпределение на производството. Това обаче се осъществяваше заедно с бързото нарастване на производителните сили и с индустриализацията на страната, с бързото развитие на промишлеността и селското стопанство. В нашата страна се развива такива отрасли на промишлеността и селското стопанство, за които има благоприятни природни условия. Заедно с бързото развитие на тежката промишленост, жизнено необходима основа за икономическото развитие на страната, партията и правителството положиха немалко грижи за развитието на производството на предмети за по-

требление. В общи линии леката и хранителната промишленост могат да задоволяват потребностите на населението. Много от стоките, които по-рано внасяхме, сега произвеждаме и с тях задоволяваме напълно потребностите на населението, а някои от тях даже изнасяме. Големият растеж на производството на стоки за народно потребление се вижда от следните данни. Общата продукция на производството на предмети за потребление (група Б) през 1964 г. е нараснала около 11 пъти в сравнение с 1939 г. Общата продукция на хранително-вкусовата промишленост през 1964 г. е нараснала 10 пъти в сравнение с 1939 г., текстилната и шивашката промишленост — 13 пъти, кожаро-кожухарската и обувната промишленост — 17 пъти. Заедно с големия растеж на производството на предмети за потребление се извършиха и редица мероприятия за приближаване на пунктовете на производството до районите на потреблението. Създадоха се десетки нови предприятия и нови производствени райони. Особено внимание се обръща на създаването на местна промишленост, която да работи с местни суровини. От голямо значение за правилната организация на стокопривдвижването, за свързването на производството с потреблението е и териториалното разпределение на производството на различните видове селско стопански произведения и животновъдството. Всичко това създава по-благоприятни условия за подобряване на организацията на придвижването на стоките, за премахване на нерационалните превози, за внедряване на транзитните и еднозвеновите форми за доставка на стоките и за премахване на излишните складови и организационни звена при придвижването на стоките от производството до търговската мрежа. Задача на търговските предприятия и на съответните органи на социалистическата търговия е да изучават териториалното разпределение на производството, да вземат активно участие при решаване на въпросите за разположенето на новите производствени предприятия на леката и на хранителната промишленост. Това произтича от основната функция на социалистическата търговия да организира движението на стоките от производството до потреблението съобразно с потребностите на населението по райони и окръзи.

Правилното използване на транспорта и планирането на стоковите превози оказва голямо влияние върху рационалната организация на стокопривдвижването. Транспортът оказва голямо влияние върху цялата система на снабдяването на търговските предприятия със стоки, върху скоростта на стоковото обръщение и рентабилността на търговските предприятия, върху цялата система на организацията на стокопривдвижването.

Транспортът в нашата страна е социалистическа собственост. Това създава необходимите условия за най-правилно съчетаване на различните видове транспорт, за максимално използване на преимуществата на всеки от тях. Особено значение за организацията на движението на стоките има железопътният транспорт. Чрез него се превозват най-голям обем стоки. Той е по-удобен и евтин за по-

дълги разстояния. Производителността на товарните вагони при превози на стоки до 25 км е от 8 до 10 пъти по-малка от тези при превоз от 100 до 250 км. Голямо значение за придвижване на стоките има и автомобилният транспорт. Той има редица предимства — по-бърз и по-евтин за по-къси разстояния. Това дава възможност за прилагане и разширяване на транзитните и централизираните доставки на стоките в търговската мрежа. Правилното използване на различните видове транспортни средства означава отстраняване на насрещните, повторните и излишните превози на стоките. Отстраняването на тези неоправдани превози се постига чрез преминаването на пунктовете на производството към районите на потреблението.

Планирането на превозите също оказва влияние на стокопридвижването. При планирането на превозите, което е възможно само при условията на социалистическото стопанство, трябва да се установяват възможно най-късите пътища за превозването на стоките, да не се допускат излишни прехвърляния на стоките от един район в друг и от едно място на друго.

Организационните форми, структурата на търговията и разположеността на търговската и складовата мрежа имат голямо значение за рационалната организация на стокопридвижването, за бързото придвижване на стоките от производството до търговската мрежа. На всеки етап от развитието на социалистическата икономика и търговия народнодемократичната власт е създавала такива организационни звена, които са съдействували в максимална степен за изпълнението на основните задачи на социалистическата търговия. За това свидетелствуват измененията, които бяха направени в организацията и управлението на търговията през 1959 г. До 1959 г. съществуваша две системи за търговия на едро — държавна и кооперативна, които организираха движението на стоките от производствените предприятия до търговската мрежа. За тази цел те имаха голям брой предприятия, голям изкупвателен и административно-управителски апарат и разпръсната складова мрежа. Всичко това пречеше за рационалната организация на стокопридвижването, за бързото и евтино организиране на движението на стоките. По-значителната част от стоките преминаваха през две и три организационни звена и през голям брой складове. Ето защо беше необходимо да се направят структурни изменения в организацията на търговията, за да може тя по-успешно да изпълни поставените ѝ задачи за ускореното развитие на народното стопанство. За тази цел заедно с образуването на административно-стопанските окръзи през 1959 г. се създадоха окръжни търговски предприятия за търговия на едро. Създаването на окръжните търговски предприятия при ОПС ликвидира паралелната дейност на многото съществуващи дотогава предприятия за търговия на едро, обедини ги, премахна се паралелизмът в движението на стоките. Търговията на едро започна да се извършва изцяло от държавните търговски предприятия, които поеха функциите за снабдяването както на държавната, така и на кооперативната търговска

мрежа. Окръжните търговски предприятия подобриха организацията на стокопридвиждането, създадоха условия за преминаване към транзитната и еднозвенна форма на придвижване на стоките. Те създадоха пряка връзка с производствените предприятия, по-добре проучват потребителското търсене на населението и оказват по-активно въздействие върху производството за разширяване на асортиментите и за подобряване на качеството на стоките. За да се създаде още по-тясна връзка между търговията и производството и условия за по-ефективно въздействие върху производствените предприятия и още по-рационално придвижване на стоките, през 1960 г. се създаде Централно управление за търговия на едро при Министерството на вътрешната търговия. Организационната структура на търговията на едро осигурява необходимите условия за по-правилно движение на стоките от производството до търговската мрежа, за премахване на излишните организационни и складови звена, за придвижване на стоките при максимална скорост и при минимални разходи за обръщение в търговията на едро и дребно.

Съществено значение за правилната организация на придвижването на стоките има териториалното разположение на търговските бази и на складовата мрежа. Пътищата на движението на стоките от производствените предприятия до складовете и от складовете до търговската мрежа трябва да бъдат най-къси. За тази цел складовата мрежа трябва да бъде разположена близо до мрежата за търговия на дребно. Намирайки се близо до търговската мрежа, в складовете могат да се използват в по-голяма степен транзитното и централизираното снабдяване на търговската мрежа със стоки. От правилното разполагане на складовата мрежа зависи до голяма степен съкращаването на звената, през които минават стоките от производството до търговската мрежа. От това зависи и ускоряването на движението на стоките

2. ЗВЕНА НА СТОКОПРИДВИЖВАНЕТО

Стоките в своето движение от пунктовете на производството до мрежата за търговия на дребно преминават през редица звена. Те могат например да постъпват от производствените предприятия в мрежата за търговия на дребно чрез складовете на организациите за търговия на едро и дребно. В тези складове стоките се сортират, комплектуват, съхраняват, опаковат и пр. Тази форма на движение на стоките се нарича **складова**. Броят на звената (базите, складовете), през които стоките преминават от производството до мрежата за търговия на дребно, характеризира звеността на стоковото придвижване. В зависимост от този брой на звената имаме еднозвенна, двузвенна и тризвенна форма на придвижване на стоките.

Еднозвенна е тази форма на придвижване, при която стоките, за да стигнат до мрежата за търговия на дребно, преминават само през едно промеждутъчно звено — или склада на предприятието за търговия на едро, или склада на предприятието за търговия

на дребно. Тази форма на придвижване е най-близка до транзитната, тя е ефективна и трябва да бъде прилагана най-широко.

Двузвенна форма на стокопридвижване е тази форма, при която стоките преминават последователно през две звена — склада на предприятието за търговия на едро и склада на предприятието за търговия на дребно. Тази форма се използва в случаите, когато складовете на предприятията за търговия на едро са значително отдалечени от мрежата за търговия на дребно и не е възможно магазините да се снабдяват непосредствено от складовете на предприятията за търговия на едро. Двузвенната форма на стокопридвижването се прилага у нас при снабдяването на търговските предприятия със стоки от по-сложен асортимент.

При тризвенната форма на придвижване стоките преминават от производството до мрежата за търговия на дребно през три звена. Това са случаите, когато стоката от един склад на предприятието за търговия на едро преминава в друг склад на същото предприятие или на друго предприятие за търговия на едро и след това чрез склада на предприятието за търговия на дребно постъпва в търговската мрежа. Тази форма се прилага само за някои стоки със значително по-сложен асортимент. Тя води до увеличаване на разходите за обръщение и забавя скоростта на движението на стоките.

Трябва да се прави разлика между понятието звенност при придвижването на стоките и понятието звенност в търговията на едро. Звена в търговията на едро са предприятията за търговия на едро, които участват в стокооборота на едро. Например стоката, закупена от производствено окръжно търговско предприятие, може да се предаде на друго предприятие за търговия на едро. Оборътът на едро в този случай ще се извърши с участието на две звена от търговията на едро. Понятието звенност при придвижването на стоките, т. е. звената на стокопридвижването, е свързано с понятието за складовите и транспортно-експедиционните операции. Поради това броят на звената на стокопридвижването се определя от броя на складовете, през които преминава стоката от производството до мрежата за търговия на дребно, независимо от това, на кои търговски предприятия принадлежат те, и независимо от броя на операциите на покупко-продажбите. Броят на звената на стокопридвижването не съвпада с броя на звената на предприятията за търговия на едро.

В редица случаи стоката може да се достави от производственото предприятие непосредствено в мрежата за търговия на дребно, без да преминава през складовите звена на предприятията за търговия на едро или на дребно. При тези случаи имаме транзитна форма на стокопридвижването. В практиката на нашите търговски предприятия на понятието транзит се дава по-широко разбиране. За транзит в стокопридвижването неправилно се смята доставката на стоките от производствените предприятия в складовете на предприятията за търговия на дребно или от складовете

на предприятията за търговия на едро в мрежата за търговия на дребно. В случая имаме придвижване на стоките през едно складово звено, поради което то не трябва да се смята за транзит.

Транзитната форма на придвижване на стоките е най-целесъобразна, тъй като тя осигурява най-бързото им придвижване при използване на най-малък брой търговски складове и на друга материално-техническа база. Използването на по-малък брой складови звена съкращава значително размера на необходимите стокени запаси и намалява времето на стокото обръщение. Значително се намаляват също така размерът на естествените загуби (фирите) и разходите за превозването и съхраняването на стоките, разходите за извършването на редица складови операции по товаренето и разтоварването на стоките и др. Всичко това води до намаляване на размера на разходите за обръщение.

Транзитната форма на снабдяване обаче не може да се прилага при снабдяването на търговската мрежа с всичките и необходимите стоки. Тя се използва главно при доставката на стоки с обикновен, несложен асортимент — сол, ориз, сапун, захар и др., и при доставката на бързо развалящи се хранителни стоки — млечни продукти, месо и месни изделия, риба, хляб и хлебни изделия и др. Търговската мрежа може да се снабдява транзитно и със стоки, произведени от местната промишленост на съответния район.

Стоките, които имат сложен асортимент (обувки, конфекция, тъкани, стъклария, галантерия и др.), могат да се доставят в търговската мрежа от складовете на предприятията за търговия на едро или на дребно. Това се отнася особено за стоките, произведени в населени пунктове, отдалечени от местонахождението на търговската мрежа. Стоките със сложен асортимент могат да се доставят транзитно в търговската мрежа само в случаите, когато производствените предприятия се намират с търговската мрежа в едно и също населено място или близо до населеното място, когато за превозването на стоките може да се използва автомобилен или коларски превоз.

Тясната специализация на промишлените предприятия затруднява транзитното снабдяване на търговската мрежа със стоки. За да се снабдяват с необходимия асортимент от стоки, търговските предприятия трябва да влизат във връзка с многобройните производствени предприятия. Производствените предприятия също трябва да работят с много голям брой предприятия за търговия на дребно, на които да изпращат малки партии от стоки. Тези неудобства се премахват, като доставката на стоките се организира чрез складовата форма на стокопридвижването. При тази форма в складовите звена стоките се комплектуват, дообработват и сортират и след това се изпращат на сравнително по-малки партии в търговската мрежа. Прилагането на транзита може значително да се разшири при използването на контейнерите¹ за превозване на стоките.

¹ Контейнер с специално приспособление, в което се подрежда стоката за превоз без амбалаж.

При транзитната форма на стокопривдвижването в зависимост от ролята на предприятията за търговия на едро и от начина на заплащане различаваме транзит с влагане на средства и транзит без влагане на средства.

Транзит с влагане на средства имаме в случаите, когато търговското предприятие — организатор на стокопривдвижването, заплаща на доставчика стойността на изпратената стока, а след това урежда сметните си отношения с получателя на стоката. При транзита без влагане на средства търговското предприятие само посредничи и организира транзитното изпращане на стоките от доставчика до получателя. Стойността на стоката се заплаща на доставчика непосредствено от получателя. Тази транзитна форма на стокопривдвижването се нарича още организиран транзит.

Голямата икономичност на транзитната форма на стокопривдвижването задължава предприятията за търговия на едро и на дребно да използват всички възможни условия за прилагането ѝ, като увеличават относителния ѝ дял при доставката на отделните стокосни групи. Транзитната складова форма на стокопривдвижването има голямо значение за организиране на правилното снабдяване на търговската мрежа със стоки.

При складовата форма на стокопривдвижване трябва да се използва минималният брой на складовите звена. Броят на складовите звена зависи от редица икономически, производствени, транспортни и търговски условия, а именно :

а) от сроковете и условията за доставка на стоките, определени от договорите, сключени между търговските предприятия и производствените предприятия ;

б) от обема и асортиментната структура на стокооборота на търговските предприятия, от степента на специализацията на съответната търговска мрежа и от нейното разположение ;

в) от определените нормативи за размера на стоките запаси и от времето на стокото обръщение в търговските предприятия, в техните складове и в търговската мрежа ;

г) от разположението на търговските бази и на складовете на предприятията за търговия на едро и на дребно ;

д) от разположението на производствените предприятия, от тяхната специализация и от асортимента на произвежданите стоки ;

е) от състоянието на транспорта, от условията за превозване на стоките, от тарифите и от определените минимални норми за количеството на изпращаните стоки по железопътния, речния и другите видове транспорт.

Изучаването на конкретното влияние на тези условия е от голямо значение за правилното, рационално и бързо привдижване на стоките от сферата на потреблението и за определяне и използване на минимален брой складови звена.

3. ТЪРГОВИЯ НА ЕДРО

Търговия на едро се нарича покупко-продажбата на сравнително големи партии от стоки на търговски предприятия с цел за по-нататъшна препродажба или преработка.

Характерното и необходимо условие за определяне на същността на търговията на едро е покупката на стоки от търговските предприятия за по-нататъшна препродажба. При търговията на едро предприятията за търговия на едро закупуват стоки от производствените предприятия и ги препродават на организациите и предприятията за търговия на дребно. Следователно предприятията за търговия на едро са посреднически звена в социалистическата търговия. Те свързват сферата на производството с предприятията за търговия на дребно.

Друг характерен признак за търговията на едро е продажбата на големи количества стоки. Предаването (придвижването) на стоките от едно звено до друго звено в системата на предприятията за търговия на едро не е стокооборот на едро, а вътрешно-системен оборот.

В търговията на дребно се завършва процесът на стокото придвижване — стоките се реализират и преминават в сферата за лично потребление. В търговията на едро се извършва по-нататъшно обръщение на стоките. В оборота на търговията на едро купатели са социалистическите търговски предприятия, а не непосредствените потребители.

Обект на покупко-продажбите в търговията на едро са преди всичко предметите за лично потребление. Средствата за производство обикновено са обект на материално-техническото снабдяване като една от формите на стокото обръщение при социализма. Те се разпределят от държавните органи между социалистическите предприятия.

Търговията на едро играе важна роля в развитието на социалистическата търговия. От това, как е организирана търговията на едро и как работят предприятията за търговия на едро, зависи до голяма степен изпълнението на задачите, поставени пред търговията, за снабдяване на населението с необходимите хранителни и промишлени стоки. Търговията на едро, както и цялата социалистическа търговия, в своето развитие е подчинена на изискванията на основния икономически закон на народното стопанство. Тя съдействува за правилното развитие на стокооборота между отделните райони на страната, между различните отрасли на народното стопанство, между града и селото.

Търговията на едро оказва активно въздействие върху промишлеността за разширяване на стокския асортимент и за подобряване на качеството на произвежданите стоки. Освен това, като реализира стоквата продукция на производствените предприятия, тя ги стимулира за изпълнение на производствените им планове, спомага за укрепване на стопанската сметка и съдействува за увеличаване на социалистическото натрупване.

В звената на търговията на едро се съсредоточават големи стокови запаси и се създават необходимите условия за съхраняването им. Търговията на едро съдейства за най-правилното използване на стоките през всичките сезони на годината и за най-целесъобразното им разместване върху територията на страната. Следователно със своята дейност търговията на едро ускорява кръгооборота на обществения продукт и съдейства на разширеното социалистическо възпроизводство.

Социалистическата търговия на едро по своята същност коренно се различава от капиталистическата търговия на едро. Тя има планов характер. Нейната задача е да осигури непрекъснато придвижване на стоките от мястото на производството към местата на потреблението, да не позволява застояване на стоките в каналите на стокопридвижващата мрежа.

Капиталистическата търговия на едро се развива стихийно. В капиталистическото общество както в производствените, така и в пазарните отношения действа икономическият закон за анархията и конкуренцията. Там търговците на едро не знаят нуждите на пазара. Те не са заинтересувани от рационалното придвижване на стоките от производството до мястото на потреблението. Тяхната цел е получаването на монополна печалба. Търговията на едро при тези условия е оръдие в ръцете на капиталистите за извършване на спекулативни сделки и за експлоатация на трудещите се. При капитализма голямата конкуренция между многобройните търговски посредници също увеличава разходите за обръщение в търговията на едро. Така например в стокооборота на едро равнището на разходите за обръщение в САЩ възлиза на 12—15%, докато у нас то възлиза на около 2—2,5%.

В условията на социалистическия строй съществуват всички необходими условия за правилното и рационално организиране на търговията на едро като организатор на придвижването на по-голямата част от стоките от производството до търговията на дребно.

Партията и правителството са полагали и полагат големи грижи за развитието и укрепването на търговията на едро. Те се ръководят от указанията на Ленин, че „пролетарската държава трябва да стане предпазлив, усърден, умел „стопанин“ — опитен търговец на едро“. При социализма търговията на едро е мощен икономически лост за ликвидиране на търговския капитал в търговията и за установяване господството на държавната и кооперативната търговия като форми на социалистическата търговия. Ето защо, и началото на обобществяването на търговията започва с изтласкването на частния търговски капитал от търговията на едро. Веднага след национализацията на промишлеността и банковото дело у нас в началото на 1948 г. към Министерство на търговията се създадоха държавни предприятия за търговия на едро. Тези търговски предприятия извършиха голяма дейност по организиране на стокооборота в страната и по изтласкване на частния търговски капитал. Съсредоточаването на търговията на едро в ръцете на социалистическата дър-

жава и на кооперациите и установяването на монопол в търговията на едро за социалистическия сектор на търговията значително улесниха обобществяването на търговията на дребно и ликвидирането на търговския капитал в сферата на обръщението.

Редица мероприятия за развитието на търговията на едро в нашата страна бяха набелязани в 1511-о постановление от 1950 г. и в 868-о и 1379-о постановление на Министерския съвет от 1951 г. В тези постановления наред с постиженията бяха посочени и слабостите, които съществуваха в търговията на едро, а именно: предприятията за търговия на едро се занимаваха в повечето случаи със снабдяване на държавните производствени предприятия и учреждения; те не отдаваха голямо значение на търговията на дребно, не се грижеха в достатъчна степен за снабдяването на търговската мрежа със стоки; недостатъчно изучаваха потребителското търсене на населението и продаваха стоките на търговските организации механически, без да се съобразяват с нуждите на организациите за търговия на дребно и на населението; не водеха активна борба за разширяване на стоковия асортимент и за подобряване на качеството на стоките и др.

За отстраняване на тези слабости Министерският съвет и ЦК на БКП посочиха редица мероприятия, като задължиха търговските организации, Министерството на вътрешната търговия и Централния кооперативен съюз да ги проведат. С изпълнението на тези мероприятия значително се подобри работата в търговията на едро като организатор на стокопривдвижването.

Развитието на народното стопанство и на социалистическата търговия изискваха и по-нататъшно усъвършенствуване на организацията на търговията на едро, подобряване на работата на търговските предприятия, усъвършенствуване на взаимоотношенията между търговията и производството, подобряване на системата на стокопривдвижването и организиране на снабдяването на мрежата за търговия на дребно със стоки. За тази цел през 1959 г. се извърши коренно преустройство на търговията на едро в страната. Създадоха се окръжни търговски предприятия при ОНС. Търговията на едро стана монопол на държавните търговски предприятия. По-късно беше създадено Централно търговско предприятие за търговия на едро с клонове в главните промишлени и търговски центрове. Голямо значение за решителното подобряване на работата на предприятията за търговия на едро има постановлението на ЦК на БКП и МС „За по-нататъшното развитие на социалистическата търговия, за по-пълното задоволяване на материалните и културните потребности на трудещите се“ от м. юли 1960 г. Това постановление издигна на по-високо равнище взаимоотношенията между производството и търговията на едро и между търговията на едро и мрежата за търговия на дребно, задължи Централното търговско предприятие и окръжните търговски предприятия по-активно и по-задълбочено да изучават нуждите на населението и съобразно с това да осигуряват правилно разпределение, движение и разместване на стоковите фондове между различните окръзи и райони на страната.

Функции на търговията на едро

При изпълнение на поставените ѝ задачи търговията на едро осъществява редица функции.

Основна функция на търговията на едро е да организира снабдяването на мрежата за търговия на дребно с необходимите ѝ стоки. За тази цел предприятията за търговия на едро установяват връзка с многобройните производствени предприятия и получават от тях стоки в сравнително големи партии, с които снабдяват предприятията за търговия на дребно. Организацията за търговия на едро контролира качеството на стоките при приемането им и служи като бариера за недопускане на недоброкачествени стоки в мрежата за търговия на дребно. Те предлагат на производствените предприятия внедряването на нови стоки и на нови асортименти в производството. Търговските предприятия трябва да поведат непримирима борба за подобряване на качеството на доставяната в търговската мрежа стока. Да заставят производствените предприятия да произвеждат стоки в количество, асортимент и качество, отговарящи на изискванията на населението. Като води борба за подобряване на качеството и за разширяване на асортимента на стоките, търговията на едро ще защити интересите на народното стопанство и на населението и в същото време ще подпомогне промишлеността да повиши качеството на произвежданата продукция на равнището на съвременните изисквания на пазара.

За да се повишат възможностите за контрол и въздействие върху производството, Министерството на вътрешната търговия има право едностранно да анулира договорите между търговските и производствените предприятия и да забрани изкупуването на стоки, когато промишлените предприятия произвеждат и доставят некачествени и нетърсени стоки. А за подобряване на работата по въвеждане на нови стоки съобразно с постиженията на съвременната техника и технология и съобразно с изискванията на модата при Министерството на вътрешната търговия и при Комитета по промишлеността се създаде център за новите асортименти на стоките и на модата.

Социалистическата стопанска система създава благоприятни условия, за да може търговията на едро да въздейства върху производството с цел количеството, асортиментът и качеството на произвежданите стоки да съответствуват на структурата на потребителското търсене на стоките. Социалистическата държава е предоставила на търговските предприятия необходимите икономически и юридически средства за въздействие на търговията върху производството: договорите, основните условия за доставка, заявките, поръчките, изложбите на стоки и др. Задача на предприятията за търговия на едро е по-правилно и ефективно да използват тези средства за въздействие върху производството. Това ще съдейства за развитието на народното стопанство, за по-ефективното използване на производството, за по-пълното задоволяване на всеотранно и посто-

явно растящите потребности на населението от стоки за лично потребление.

Особено голяма роля търговията на едро може да играе при мобилизиране на местните стокови ресурси в страната. Производството на редица стоки е пръснато между дребни предприятия — промишлени комбинати, трудово-производителни кооперации и др. Задачата на организациите за търговия на едро е да изкупуват произведените на тези предприятия и да ги включват в стокооборота. По този начин търговията на едро стимулира местното производство и оказва голяма помощ за по-пълното използване на местните суровини. Тя осигурява и разширява възможностите за пласиране на продукцията на дребните предприятия и в същото време разширява възможностите за увеличаване на стоковите фондове, предназначени за населението.

Търговията на едро извършва преобразуването на производствения асортимент. Известно е, че производствените предприятия се специализират и произвеждат само определен стоков асортимент. Отделните видове стоки, които произвежда дадено предприятие, се наричат производствен асортимент. В мрежата за търговия на дребно, за да се задоволят нуждите на потребителите, е необходимо да има в наличност широк асортимент от отделните стокови групи. За тази цел търговията на едро изкупува продукцията на производствените предприятия и групира от нея широк търговски асортимент съобразно с изискванията и нуждите на мрежата за търговия на дребно.

Търговията на едро съхранява голяма част от стоковите запаси. Стоковите запаси са необходимо условие за осигуряване на непрекъснато снабдяване на мрежата за търговия на дребно със стоки. Образуването на стоковите запаси се обуславя от това, че произведената в промишлеността и в селското стопанство продукция не постъпва веднага след произвеждането ѝ в сферата на потреблението. Така например производството на редица стоки има сезонен характер, а стоките се реализират и консумират през цялата година — консерви, мармалади и др. Други стоки равномерно (непрекъснато) се произвеждат през периода на цялата година, но се реализират само в определени сезони на годината — вълнени, копринени и други платове, трикотаж и др. Тази особеност на производството и потреблението изисква образуването на стокови запаси с цел да се осигури правилно снабдяване на търговската мрежа със стоки. Тези стокови запаси се образуват и съхраняват от организациите за търговия на едро. Търговията на едро образува и съхранява стокови запаси и за текущото снабдяване на мрежата за търговия на дребно.

Предприятията за търговия на едро извършват в своите складове и редица допълнителни операции по дообработването на стоките, по подготвянето им за продажба (пакетиране, почистване) и др. Изпълнението на тези функции значително улеснява правилната организация на работата в мрежата за търговия на дребно, създава

благоприятни условия за увеличаване на производителността на труда на търговските работници, подобрява културното обслужване на населението и др.

За да изпълняват успешно своите функции, предприятията за търговия на едро трябва да изучават потребностите на населението и да оказват въздействие върху търговията на дребно за правилно съхраняване на стоките запаси и за културно обслужване на населението. Те трябва да запознават търговските работници от мрежата за търговия на дребно с качествата на стоките, с техниката на продажбата, с начина на използване на тези стоки от купувачите, с предстоящото внедряване в производството на нови стоки и др. Само така търговията на едро ще съдействува за разширяване на културната търговия и за по-пълното задоволяване на потребностите на трудещите се с хранителни и промишлени стоки, ще организира най-рационално придвижване на стоките от производството до потреблението и ще съдействува за ускоряване на процеса на стокото обръщение и на целия процес на разширеното социалистическо възпроизводство.

Видове стокооборот на едро

В зависимост от формите и звената за придвижване на стоките в търговията на едро се различават следните няколко вида стокооборот на едро:

а. Складов стокооборот на едро — когато от производството стоките постъпват в складовете на предприятията за търговия на едро и след това се изпращат в предприятията за търговия на дребно.

б. Транзитен стокооборот на едро — когато от производствените предприятия стоките постъпват непосредствено в предприятията за търговия на дребно, без да минават през складовете на предприятията за търговия на едро; има транзитен оборот с влагане на средства и транзитен оборот без влагане на средства.

в. Вътрешносистемен стокооборот — оборотът между две звена на търговията на едро от една и съща система.

г. Валов стокооборот — сумата от всички продажби на търговските предприятия и на техните звена независимо от системата им; при валовия стокооборот сумата от продажбите на една стока може да влезе в общия оборот толкова пъти, през колкото звена тя е преминала.

д. Чист стокооборот на едро — общата сума от крайните продажби в търговията на едро, след което стоката излиза от сферата на търговията на едро.

За отделните търговски предприятия чистият стокооборот на едро може да съвпада или да е по-малък от валовия стокооборот. Чистият стокооборот се намира, като от сумата на валовия стокооборот се извади сумата на вътрешносистемния стокооборот.

Тъй като валовият стокооборот включва сумата на придвижването на стоките в отделните звена, отношението на валовия стокооборот към чистия стокооборот характеризира коефициента на звенността, т. е. броя на звената, през които преминава стоката. Например, ако валовият стокооборот на едро в търговско предприятие е 60 млн. лв., а чистият стокооборот — 30 млн. лв., коефициентът на звенността ще бъде $\frac{60}{30} = 2$ пъти. Стоките средно ще преминават през 2 звена, или се продават 2 пъти.

Коефициентът на звенността може да се изчисли общо за търговията на едро в републикански мащаб, по отделни търговски системи и предприятия, общо за всички стокови групи или за отделни стокови групи.

4. ПЛАНИРАНЕ НА СТОКООБОРОТА НА ЕДРО

Стокооборотът на едро се планира в две направления: планиране на стокооборота за всяко звено от търговията на едро и планиране на броя на звената, през които ще премине стоката от сферата на производството до мрежата за търговия на дребно. Тези два основни раздела са взаимно свързани. У нас все още не се планира броят на звената, през които ще премине стоката от производството до търговската мрежа. Това затруднява правилната организация на стоковото производство и контрола за ефективността при движението на стоките.

С планирането на стокооборота на едро се цели да се осигури непрекъснатото снабдяване на организациите за търговия на дребно със стоки, необходими за задоволяване на постоянно нарастващите нужди на населението. Заедно с това добре съставеният план за стокооборота на едро оказва влияние за съкращаване на звенността при придвижването на стоките, за увеличаване на скоростта на стоковото обръщение и за намаляване на размера на разходите за обръщение.

В стокооборота на едро се включва стойността на всички продажби на стоки за лично потребление от предприятията за търговия на едро на предприятията за търговия на дребно, на учрежденията и на търговската мрежа за по-нататъшна препродажба или за преработка. В стокооборота на едро се включва също така стойността на продажбите на стоки от предприятията за търговия на едро на заведенията за обществено хранене, на пряко снабдяващите се обекти, на болниците, детските домове и др.

В зависимост от предназначението стоковият фонд в стокооборота на едро се подразделя на пазарен и извънпазарен.

В пазарния фонд се включва стойността на стоките, които се реализират чрез мрежата за търговия на дребно и са предназначени за снабдяване на населението. В него се включва също и стойността на стоките, продавани на заведенията за обществено хранене, и на пряко снабдяващите се обекти с хранителни продукти — болници, детски домове, почивни станции и др.

В извънпазарния фонд се включват стоките, предназначени за бюджетните ведомства и организации и за производствено-експлоатационни и домакински нужди.

Планът за стокооборота на едро се разработва по министерства и ведомства, в системата на които има предприятия за търговия на едро, по стокони групи поотделно за пазарния и за извънпазарния фонд, общо за годината и по тримесечия. Той се съставя в национален мащаб, има оперативен характер и не се утвърждава от Министерския съвет, а от Министерството на вътрешната търговия.

В плана за стокооборота на едро се включват само продажбите на стоки от пазарния и от извънпазарния фонд без вътрешните обороти между предприятията за търговия на едро от една или от различни търговски системи. В плана за стокооборота на едро се включва следователно само чистият стокооборот на едро. Само така планът за стокооборота на едро може да се обвърже с плана за стокооборота на дребно и да се осигурят постъпления на стоки от търговията на едро в търговията на дребно. Известно е, че планът за продажбите в стокооборота на едро е част от плана за стоковото обезпечение на стокооборота на дребно.

Планът за стокооборота на едро по министерства и ведомства, т. е. по системи, се разработва във формата на баланс по стокони групи на централизирания и децентрализирания фонд и в количествено и стойностно изражение по средни текущи цени на дребно за планираната година. Балансът характеризира източниците на стоковите ресурси, използването им и измененията на стоковите запаси. Той се състои от два раздела: ресурси и разпределение.

В раздела ресурси се посочват очакваната наличност в началото на планираната година и необходимите постъпления на стоки през годината. Това е по същество план за постъпленията на стоките в търговията на едро и характеризира стоковите връзки на стокооборота на едро със сферата на производството и със сферата на външната търговия.

В раздела разпределение се посочват количеството и сумата на продажбите в търговията на едро и стоковите запаси в края на планираната година. Разделът за разпределението е свързан със стокооборота на дребно. Данните на баланса за пазарния фонд трябва да се съпоставят с данните за постъпленieto на стоките от централизирания фонд и от баланса за търговията на дребно.

Балансът на стоките за пазарния фонд в търговията на едро има следната форма (вж. стр. 346).

Въз основа на този баланс за стокония фонд в търговията на едро се съставя проектоплан (заявка) за пазарния фонд по ведомства и в национален мащаб. Проектопланът за необходимите стоки за пазарния фонд за ведомствата и общо за републиката се разработва и представя в Държавния комитет за планиране от Министерството на вътрешната търговия. Министерството на вътрешната търговия получава тези проектопланове от окръжните народни съвети.

Стокови групи	Марка	Ресурси			Разпределение		
		начални стокови запаси	постъпления през годината	всичко	продажби	стокови запаси в края на планираната година	
						в с и ч к о	
		количество	дни				
(По номенклатурата)							

Проектопланът за необходимите стоки за пазарния фонд се съставя по стокови групи съгласно номенклатурата, установена от Държавния комитет по планиране, като се определят очакваното изпълнение на продажбите и постъпленията от централното снабдяване през отчетната година, необходимите количества за стоковото обезпечаване на стокооборота на дребно и крайните стокови запаси в търговията на едро през планирания период. В проектоплана се посочват и ресурсите за покритие на необходимите количества стоки от централното снабдяване и от началните стокови запаси. Планът за необходимите количества, които трябва да се получат от централното снабдяване, се разпределя по тримесечия.

Проектопланът за необходимите стоки за пазарния фонд в търговията на едро се съставя в следната форма :

№ поред	Показатели	Очаквано изп. за отч. година		Разпределение (необх. кол. по проектоплана)		Всичко	Ресурси				
		продажба на дребно	постъпление от централизиран фонд	за обезпечаване на стокооборота на дребно	за краен остатък на планираната година в търговията на едро		преходен остатък в началото на планир. година	стоков фонд (централизиран) за планираната година			
								проектоплан за год.	в т. ч. по тримесечия		
							I	II	III	IV	
	(Съгласно номенклатурата)										

Планирането на стокооборота на едро в търговските предприятия. Планът за стопанската дейност на предприятията за търговия на едро обхваща цялата тяхна дейност и съдържа всички изчисления за материалните и паричните средства, необходими за осъществяване на тази дейност.

В случаите, когато предприятията за търговия на едро имат предприятия за производство на някои стоки за лично потребление

и пр., в плана им се включват съответните показатели от стопанската дейност на тези предприятия. В плана на предприятията за търговия на едро се включва и планът за работата на транспортните стопанства, ако има такива.

Планът на предприятията за търговия на едро се съставя в следните раздели :

- а) план за стокооборота на едро ;
- б) план за разширение на материално-техническата база и на капиталните вложения ;
- в) план за труда и за фонда на работната заплата ;
- г) план за разходите за обръщение ;
- д) план за финансовите показатели в търговията на едро.

Всички раздели на плана за търговията на едро са тясно свързани помежду си. Основен раздел в този план е планът за стокооборота на едро. Всички други раздели са подчинени и зависят от обема и от структурата на стокооборота на едро. Така например разходите за обръщение, броят на търговските работници, фондът на работната заплата, разширението на складовата мрежа и нейното техническо обзавеждане зависят в значителна степен от обема и от структурата на стокооборота на едро.

Планът за стокооборота на едро се разработва по следните няколко показателя :

- а) план за общия обем и за структурата на стокооборота ;
- б) план за стоките запаси ;
- в) план за постъпленията ;
- г) план за формите на стокопривдвижването ;
- д) план за стокооборота по клонове или филиали ;
- е) план за организационно-технически мероприятия.

Планът за стокооборота на едро се разработва върху основата на директивните указания на висшестоящите организации (съответното министерство, централно ведомство и др.), на заявките на звената в търговията на едро, на заявките на предприятията за търговия на дребно, на данните за увеличаване на производството на стоки за лично потребление и за нарастване на стоките фондове, на материалите от изучаването на потребителското търсене на предприятията за търговия на дребно и населението, на данните за увеличаване на покупателните фондове на населението и др.

Директивните указания на висшестоящите организации имат голямо значение при разработване на плана за стокооборота на едро, тъй като те ориентират търговското предприятие в бъдещото развитие на стокооборота и осигуряват правилното развитие на дейността на предприятието за търговия на едро в съответствие с плана за развитие на стокооборота на дребно и с целия държавен народностопански план. Директивните указания обикновено съдържат задачи за плановия период, изразени в показатели за прираста на общия обем на стокооборота на едро и дребно, за съотношението между пазарния и извънпазарния фонд, за размера на централизирания фонд, за минималния размер на децентрализирания фонд, за

размера и нормативите на стоките запаси и др., които определят основните линии на плана за стокооборота на едро.

За основа на плана за стокооборота на едро се вземат заявките на по-нискостоящите звена на предприятията за търговия на едро (клонове, филиали) или заявките на предприятията за търговия на дребно в случаите, когато те представят заявките си (проектоплановете) направо на предприятието за търговия на едро. Заявките и в двата случая трябва да са внимателно изучавани, да е проверявана тяхната обосновааност. В никакъв случай не бива да се прави механически сбор на предявените заявки. Трябва да се отстраняват всякакви тенденции да се преувеличават исканията за по-дефицитни и лесно продаващи се стоки и изкуствено да се занижават исканията за недефицитни, но трудно продаващи се стоки.

От особено значение за правилното планиране на стокооборота на едро в търговското предприятие е изучаването на данните за нарастването на производството на стоките за лично потребление и на стоките фондове през плановия период. Предприятията за търговия на едро са длъжни да изучават производството на стоките за лично потребление, да знаят измененията, които ще настъпят през плановия период, и възможностите за производството на нови стоки, както и възможностите за разширяване на асортимента на произвежданите вече стоки. Това ще позволи на търговското предприятие по-добре да свърже исканията за стоки от търговията на едро със съществуващите възможности на производството и на народното стопанство, да мобилизира всички налични ресурси, да окаже влияние върху производството, да прави искания за производство на нови стоки и асортименти и пр. Особено внимание трябва да се обърне на изучаването на данните на местната промишленост и на състоянието на местните суровини, от които се получават стоки от децентрализирания фонд.

Предприятията за търговия на едро трябва да изучават растежа на покупателните фондове, разпределението им по отделните райони на страната и отражението, което тези изменения ще дадат върху потребителското търсене на населението, а оттук и върху структурата на стокооборота на дребно. Наред с това предприятията за търговия на едро трябва да изучават потребителското търсене на населението както чрез данните, получени при изучаване на потребителското търсене от предприятията за търговия на дребно, така и чрез данните, получени от прякото изучаване на потребителското търсене на населението от самото предприятие за търговия на едро и неговите органи. Всичко това значително ще подпомогне съставянето на правилен и реално осъществим план за стокооборота на едро.

Преди съставянето на плана за стокооборота на едро е необходимо да се извърши внимателен и задълбочен анализ на всички негови показатели през отчетния период.

Анализ за изпълнението на плана за стокооборота на едро. Чрез анализа за изпълнението на плана за стокооборота на едро се цели да се даде правилна оценка на работата през отчетния период, като

се провери изпълнението на плана по обем и асортимент на стокооборота и по всички останали показатели. Чрез него трябва да се разкрият измененията и причините за отклоненията от плана, а също и неизползуваните резерви, да се установят положителният опит и недостатъците в работата. На тази основа трябва да се набележат мероприятия за подобряване на работата на търговското предприятие по изпълнението на плана за стокооборота на едро през плановия период.

Данните, които се използват при анализа, трябва да бъдат проверявани внимателно и да бъдат сравними.

Анализ на общия обем на стокооборота на едро. Анализът започва с установяване на изпълнението на общия обем на плана за стокооборота на едро. При извършването му за отчетния период търговското предприятие разполага с фактически данни само за част от отчетната година, тъй като анализите като съставна част на планирането се извършват през м. юли и август. При такива случаи се изчислява очакваното изпълнение за отчетната (предплановата) година.

При анализа за изпълнението на общия план за стокооборота на едро трябва да се определи и изпълнението на плана за пазарния и извънпазарния фонд. Търговските предприятия не трябва да допускат изпълнението и преизпълнението на плана за извънпазарния фонд да става за сметка на неизпълнението на плана за пазарния фонд. Това означава отклоняване на част от стоковия фонд, предназначен за лично потребление от населението.

Анализът за изпълнението на плана за общия обем на стокооборота на едро и за пазарния и извънпазарния фонд може да се оформи в следната таблица :

АНАЛИТИЧНА ТАБЛИЦА

за изпълнението на плана за стокооборота на едро през 1964 г.

(по текущи цени в млн. лв.)

№	Показатели	Отчет за 1963 г.	План за 1964 г.	Очаквано изпълнение		В % към 1963 г.
				сума	%	
1	Общ стокооборот	5	5,500	5,665	103	113,3
	в т. ч.:					
	а) пазарен фонд	4	4,482	4,645	103,6	116,1
	в % към общия обем	80	81,5	82	—	—
	б) извънпазарен фонд	1	1,018	1,020	100,2	102
	в % към общия обем	20	1,85	1,8	—	—

От таблицата се вижда, че планът за общия обем на стокооборота на едро в търговското предприятие е преизпълнен с 3%, а по отношение на предходната 1960 г. стокооборотът е преизпълнен с 13,3%, или с 6,65 млн. лв. Това е значително преизпълнение, което

показва добрата работа на търговското предприятие по изпълнението на плана за стокооборота на едро.

От данните в таблицата се вижда също така, че планът за пазарния фонд е преизпълнен с 3,6%, а за извънпазарния фонд — с 0,2%. Относителният дял на пазарния фонд в общия обем на стокооборота на едро по план е 81,5%. В резултат на по-доброто изпълнение на плана за пазарния фонд в сравнение с очакваното изпълнение на плана за извънпазарния фонд относителният дял на пазарния фонд се е увеличил и е достигнал 82%. Относителният дял на извънпазарния фонд по план е 18,5%, а по очаквано изпълнение — 18%, или той е намален с 0,5%. Фактически обаче очакваният обем на извънпазарния фонд се е увеличил с 0,2% в сравнение с плановете задачи, или с 0,02 млн. лв., а в сравнение с предходната 1963 г. извънпазарният фонд се е увеличил с 0,2 млн. лв. Всички тези данни показват добрата работа на търговското предприятие за изпълнение и преизпълнение на плана за пазарния фонд и говорят за грижите, които се полагат от предприятията за търговия на едро за задоволяване на исканията на предприятията за търговия на дребно за стоки, необходими за личното потребление на населението. Очакваното изпълнение за пазарния фонд през 1964 г. показва увеличение с 16,1% в сравнение с изпълнението през 1963 г. Това означава, че през 1964 г. в сравнение с 1963 г. са продадени на населението в повече стоки за 64,5 млн. лв.

За по-пълна представа за дейността на предприятието за търговия на едро по изпълнение на плана за стокооборота на едро, в т. ч. за пазарния и извънпазарния фонд, трябва да се проследи динамиката на фактическите данни за няколко последователни години.

Анализ на продажбите на едро по структура. Анализирането на данните за изпълнението на плана за общия обем на стокооборота и на пазарния и извънпазарния фонд е недостатъчно. Необходимо е да се изучи и изпълнението на плана по стокови групи, т. е. да се изучи стокооборотът по асортиментната структура. При анализирането на стокооборота на едро по структура трябва да се изясни как е изпълнен планът за оборота за всяка стокова група, да се определи относителният дял на отделните стокови групи и общият обем на стокооборота, да се разкрият причините за изпълнението или неизпълнението на плана. Фактическата структура на стокооборота се сравнява с плановата структура, като се разкриват причините за отклоненията. Отклоненията от плановата структура обаче не винаги се отразяват отрицателно върху дейността на търговското предприятие и върху снабдяването на търговията на дребно. Така например увеличението на относителния дял на стоки, които се търсят от населението и имат голямо значение за задоволяване на потребителското търсене, е показател за добрата дейност на предприятието за търговия на едро.

Анализ за изпълнението на плана по отделни звена на предприятията за търговия на едро. Анализирането на изпълнението на плана общо за цялото търговско

предприятие не е достатъчно. Има случаи, когато дадено предприятие изпълнява общия си план, а отделни негови звена не изпълняват своите планови задачи. Необходимо е да се провери кои звена не изпълняват плана си, да се разкрият причините за това, като се направят изводи и се набележат мероприятия за отстраняване на слабостите и за подобряване на работата.

Анализ за постъпленията на стоките. Чрез анализа за постъпленията на стоките се цели да се установи как е изпълнен планът за постъпленията общо и по отделните стокови групи, доколко стоките са постъпвали в определения срок, какво е изпълнението на постъпленията поотделно от централизирания и от децентрализирания фонд. При този анализ трябва да се обърне особено внимание на постъпленията на стоки от местната промишленост и на използването на местните стокови ресурси.

Необходимо е да се провери също така как отделните доставчици изпълняват своите договорни задължения. Когато се установи неизпълнение на договорите от страна на някои доставчици, трябва да се проверяват причините за това и да се вземат необходимите мерки за въздействие върху нередовните доставчици и за изпълнение на договорите.

Анализ за стоковите запаси. Чрез този анализ се установява доколко размерът на стоковите запаси съответствува на нуждите на стокооборота на едро и какво е изпълнението на нормативите за различните стокови групи. Освен това чрез него се цели да се установи очакваният стокос запас в края на отчетната година. В резултат на анализа трябва да се определи дали има залежали стоки, какво е количеството им, кои са причините за залежалите стокови запаси. Размерът на стоковите запаси, стокообръщаемостта и пр. се изчисляват, както при анализиране на стоковите запаси в стокооборота на дребно.

Анализ на формите на стокопридвижването. Чрез този анализ се установява какъв е относителният дял на транзитния и на складовия стокооборот в общия обем на стокооборота на едро на търговското предприятие. Формите на стокопридвижването трябва да се анализират както общо за целия стокооборот, така и по отделни стокови групи. От данните на анализа се дава оценка за използваните възможности за увеличаване на транзитния стокооборот. Необходимо е да се направят проучвания на възможностите за увеличение на транзитния стокооборот през плановия период за всяка стокова група поотделно.

Анализът на формите на стокопридвижването може да се направи в следната форма (вж. стр. 352).

Анализ на изпълнението за доставките на предприятията за търговия на дребно и на другите купувачи. Чрез този анализ се установява как предприятието за търговия на едро изпълнява задълженията си към своите купувачи, какво е изпълнението на плана за продажбите по количество и асортимент поотделно за всеки купувач, каква е ритмичността

Стокови групи	Общо стокооборот	В т. ч.			Относителен дял на транзита
		складов	транзитен		
			всичко	транзитен с влагане на средства	
(По номенклатурата)					

на доставките и как това се отразява върху изпълнението на плана на предприятията за търговия на дребно, които са имали натрупване на стокови запаси, и пр. Работата на предприятието за търговия на едро по снабдяването на своите купувачи има голямо значение за стокооборота на дребно. Като прави анализ на своята дейност по снабдяването, предприятието за търговия на едро трябва да отстрани всички недостатъци по несвоевременното и неритмично доставяне на стоките и да въведе точно изпълнение на поетите задължения по количество, качество и асортимент.

Планиране на общия обем и на структурата на стокооборота на едро. Основен показател за стокооборота на едро е продажбата на стоки за пазарния и за извънпазарния фонд. Този показател определя останалите показатели на плана за стокооборота на едро — стоковите запаси и постъпленията. Ето защо съставянето на плана започва с определяне на показателя за общия обем на продажбите на съответното предприятие за търговия на едро за пазарния и за извънпазарния фонд. Планът за общия обем на стокооборота се съставя по текущи цени на дребно.

Общият обем на продажбите се определя въз основа на плановете заявки на предприятията за търговия на дребно, снабдявани от предприятието за търговия на едро, и въз основа на стокооборота, предвиден за поощрение при изкупуване на селскостопанските произведения. Освен това вземат се под внимание и заявките на учрежденията, ведомствата и организациите, които се снабдяват от извънпазарния фонд. В заявките се определя необходимото количество от всяка стокова група поотделно. Общият обем на продажбите на предприятието за търговия на едро се изчислява, като количеството на отделните стокови групи се умножи на съответните средни планови цени на дребно. Сумата, получена от остойностяването на отделните стокови групи, представлява общият обем на продажбите.

При определяне на обема на продажбите е необходимо да се знае каква част от стокооборота на предприятията за търговия на дребно ще се осигури от даденото предприятие за търговия на едро и да се определи относителният дял на тази организация в снабдяването на търговската мрежа. Например заявките за стокооборота на предприятията за търговия на дребно възлизат на 7,3 млн. лв., а

от тях само 70% се обезпечават от предприятията за търговия на едро; заявките за извънпазарния фонд възлизат на 1,071 млн. лв.

Обемът на продажбите в предприятието за търговия на едро ще се определи, както следва:

а. За обезпечаване на стокооборота на предприятието за търговия на дребно $\frac{7,3 \text{ млн. лв.} \times 70}{100} = 5,110 \text{ млн. лв.}$

б. За покриване на извънпазарния фонд $\frac{1,071 \text{ „ „}}{\text{Всичко}} = 6,181 \text{ млн. лв.}$

Общият обем на стокооборота на едро може да се определи и въз основа на указанията на висшестоящата организация за растежа на обема на стокооборота за пазарния и за извънпазарния фонд и след внимателно изучаване на всички предпоставки, които ще влияят върху общия обем на стокооборота през планираната година. Това става, като очакваното изпълнение на пазарния или извънпазарния фонд през отчетната година се умножи с индекса на съответния фонд през планираната година и произведението се раздели на 100.

Например очакваното изпълнение за стоките от пазарния фонд е 4,645 млн. лв, а от извънпазарния фонд — 1,02 млн. лв. Установено е увеличение на размера на стоките от пазарния фонд с 10% и на извънпазарния — с 5%.

Обемът на продажбата ще се установи, както следва:

а. Пазарен фонд $\frac{4,645 \text{ млн. лв.} \times 110}{100} = 5,11 \text{ млн. лв.}$

б. Извънпазарен фонд $\left(\frac{1,02 \text{ млн. лв.} \times 105}{100} \right) = 1,07 \text{ „ „}$

Всичко 6,18 млн. лв.

Общо стокооборотът на едро ще се увеличи с 0,515 млн. лв. (6,18 млн. лв. — 5,665 млн. лв.), или с 9,1%. $\left(\frac{0,515 \text{ млн. лв.} \times 100}{5,665 \text{ млн. лв.}} \right)$.

Общият обем на продажбата се обвързва с баланса за стоковете фондове.

Планът за стокооборота на едро се съставя в следната форма:

П Л А Н

за стокооборота на едро (в млн. лв. по текущи цени на дребно)

№	Показател	1963 г.	1964 г.		1965 г. проект- топлайн	В т. ч. по тримесечия			
			план	очаквано изпъл- нение		I	II	III	IV
1	Стокооборот — всичко	5	5,500	5,665	6,180				
	В това число:								
	а) пазарен фонд	4	4,482	4,645	5,109				
	б) извънпазарен фонд	1	1,018	1,020	1,071				

Заедно с установяването на общия обем на стокооборота за стоките от пазарния и извънпазарния фонд се извършва и планирането на структурата на стокооборота на едро. Структурата на оборота характеризира състава и съотношението на различните видове стоки в стокооборота на съответното предприятие за търговия на едро. Да се планира стоквата структура означава да се планира оборотът на отделните стокови групи. Структурата на стокооборота трябва правилно да отразява потребителското търсене на населението, неговите изисквания за качество и вид.

Планът за структурата на стокооборота се съставя въз основа на направените заявки, които трябва много внимателно да се изучават. При съставянето на плана се привличат работниците от търговските отдели, от базите и складовесте, които добре познават потребителското търсене на организациите за търговия на дребно и на населението.

Планът за структурата на стокооборота на едро се съставя по стокови групи за хранителните и нехранителните стоки поотделно за пазарния и извънпазарния фонд, за годината и по тримесечия. Той се разработва заедно със съставянето на баланса и заявките за стоките фондове в търговията на едро.

След като се определят общият обем и структурата на стокооборота, те се планират по тримесечия. Правилното разпределение на стокооборота на едро по тримесечия има решаващо значение за неговото изпълнение. Стокооборотът на едро се разпределя въз основа на заявките, съотношенията на стокооборота, установени през предходните години, на данните от анализа и пр.

Планът за продажбите се съставя и по купувачи, като за всяка стокова група се установяват съответните купувачи и се определя обемът на всяка продажба.

Планиране на стоките запаси. Размерът на стоките запаси се определя при съставянето на баланса и на заявката за стоките фондове в търговията на едро. Стоките запаси се планират в дни, по количество и в ценово изражение, като не се изхожда от общия обем на стокооборота, а от размера на складовия стокооборот (от общия обем се изключва транзитът). Методът за изчисляване на размера на стоките запаси е еднакъв с метода за изчисляване на стокооборота на дребно. В търговията на едро у нас се установява общ норматив в дни за средните стокови запаси. В търговските предприятия могат да се установяват и нормативи за отделните стокови групи. Това ще даде възможност да се следи движението на стоките групи, навреме да се разкриват причините за увеличаване на стоките запаси, да не се допуска прекъсване в снабдяването на търговската мрежа и др.

При планирането се отделят стокови запаси, предназначени за осигуряване на стокооборота, и сезонните стокови запаси, предназначени за покриване на стокооборота през определен период от време (сезон). Нормативите за сезонните запаси са по-големи.

Различават се също така начални и крайни (изходни) стокови запаси. Чрез крайните стокови запаси се цели да се осигури стокооборотът в началото на следващата година при възможно най-малкия за тях размер. Определянето на размера на тези запаси има голямо значение за народното стопанство. Крайните стокови запаси се определят за всяка стокова група поотделно. Те се намират, като складовият стокооборот се умножи на норматива за стоковите запаси в дни и полученото произведение се раздели на броя на дните през планирания период. Тези запаси не трябва да се определят механически, а след внимателно изучаване на всички фактори, които влияят върху техния размер. Те трябва да са по възможност минимални, защото съхраняването им е свързано с увеличаване на размера на разходите за обръщението, с наличност на складова мрежа и т. н.

Заедно с планирането на стоковите запаси и на стокообръщението трябва да се предвидят и мероприятията за ликвидиране или за намаляване на залежалите стокови запаси.

Планиране на постъпленията на стоките. Планът за постъпленията в търговията на едро е един от основните раздели в плана за стокооборота на едро. Само добре съставеният план за постъпленията може да гарантира изпълнението на плана за стокооборота. Задача на плана за постъпленията е да осигури плана за продажбите и плана за крайните стокови запаси. Размерът на постъпленията зависи от размера на продажбите и от размера на крайните (изходните) стокови запаси. В търговското предприятие обаче план и начални (входни) стокови запаси, затова размерът на постъпленията не е равен на сбора от размера на продажбите и от размера на крайните стокови запаси, а е по-малък от размера на началните (входните) стокови запаси. Изчисленията се извършват, както при стокооборотите на дребно.

Размерът на постъпленията се определя за всяка стокова група поотделно и общо за предприятието за търговия на едро, като се обвързва с баланса и със заявката за стокооборота на едро. При определяне на размера на постъпленията се вземат под внимание естествените загуби (фирите), които се създават при съхраняването на стоките. Необходимо е размерът на постъпленията да се увеличи с размера на естествените загуби.

След като се определи размерът на постъпленията, планират се постъпленията по източници: от централизирания и от децентрализиранния фонд. Централизираните източници покриват по-голямата част от стокооборота на едро, но това не изключва голямото значение и на децентрализираните източници. Размерът на централизираните фондове за всяка стокова група се определя от висшестоящите органи в количествено и стойностно изражение. Размерът на децентрализиранния фонд се определя от висшестоящите органи само общо в стойностно изражение, а търговското предприятие съставя план и по стокови групи.

В плана за постъпленията се определят конкретните доставчици за всяка стокова група поотделно. Въз основа на този план търговското предприятие е длъжно своевременно да пристъпи към сключването на договори с доставчиците за доставката на необходимите стоки в определените срокове, асортимент и качество.

~~Планиране на формите на стокопридвижването. Чрез плана за формите на стокопридвижването се цели да се определи в каква степен ще се използва транзитната и в каква степен складовата форма. Той се съставя за всяка стокова група поотделно, като се установява целесъобразността за използването на една от двете форми на придвижване на стоките.~~

Останалите раздели от плана на предприятието за търговия на едро (разходите за труд и работна заплата, разходите за обръщение, разходите за разширяване на материално-техническата база и за финансите) се разглеждат в съответните глави на учебника.

Г Л А В А X

ИЗКУПУВАНЕ НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ СУРОВИНИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ

1. СЪЩНОСТ НА ИЗКУПУВАНЕТО НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ СУРОВИНИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Изкупуването на селскостопански суровини и произведения е особена форма на социалистическото стокообръщение, чрез която определени части от стоковата продукция на селското стопанство преминават в разпореждане на държавата посредством покупко-продажба, за да се използват за задоволяване на потребностите на народното стопанство.

Изкупуването на селскостопански суровини и произведения се отличава съществено от търговията. Главното назначение на търговията е да довежда до потребителите произвежданите 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 потреблението — производствено и лично, продукцията на селското стопанство. Сравнително малка част от селскостопанската продукция постъпва в търговската мрежа, без да минава през промишлена преработка. Тук се отнасят преди всичко такива произведения като зеленчуци, плодове, картофи, яйца, мляко и др., които населението и заведенията за обществено хранене използват направо за техни нужди. Останалата част от селскостопанската продукция, която съставлява основна част от обема на производството на селското стопанство, постъпва като суровини и се преработва в хранително-вкусовата, текстилната, кожарската и др. индустрии.

Чрез изкупуването на селскостопански суровини и произведения социалистическата държава осигурява постоянна взаимна размяна между производството на промишлеността и на селското стопанство, която е необходимо условие за непрекъснатост на производствения процес в двата основни отрасли на народното стопанство.

1 Е. М. Б у х, Торговля при социализме, Москва, 1959 г., стр. 6 и сл

Формите на размяна между промишлеността на селското стопанство, между града и селото се обуславят от начина на производството.

В условията на капитализма изкупуването на селскостопански суровини и произведения се извършва от капиталистически предприятия, търговски и промишлени, дейността на които се движи от интереса за получаване на монополна капиталистическа печалба. Наличието на голям брой дребни и икономически слаби селскостопански производители позволява на капиталистите да намаляват в своя полза цената на изкупуваната продукция. При капитализма често пъти селскостопански произведения се изкупуват и „на зелено“ (капиталистите отпускат заеми на дребни производители, които са затруднени да изхранят семействата си до новата реколта, а срещу това производителите се задължават да продадат продукцията си „на зелено“ по уговорени цени в момента на отпускането на заемите, т. е. рано преди реколтата, които цени са винаги занижени). На подобни заробващи условия се извършва изкупуването на селскостопанската продукция и в колониалните и зависимите страни от местни и чуждестранни търговци. У нас преди 9 септември 1944 г. такава дейност развиваха германските фирми „Реемтсма“, „Соля“ и др.

При капитализма изкупуването на селскостопански произведения се обслужва от цяла армия посредници, които не само намаляват цените, заплащани на производителя, за да трупат печалби, но същевременно и повишават цените, по които продават изкупуваната продукция на потребителите.

Стихийното развитие на селското стопанство при капитализма води до чести стопански и аграрни кризи, по времето на които дребните селскостопански производители срещат непреодолими трудности да продават даже на безценица своята продукция.

В условията на социализма държавата организира на планови начала изкупуването на селскостопански суровини и произведения, като възлага провеждането му на държавни и кооперативни изкупвателни организации. Дейността на социалистическите изкупвателни организации не се движи от интереса за осъществяване на печалба, а от грижата 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 организации не се намесват посредници. Цените, по които се извършват изкупуванията, осигуряват необходимите натрупвания за разширяване на възпроизводствения процес в селското стопанство.

В преходния период от капитализъм към социализъм необходимостта и възможността за планово организирани изкупувания на селскостопански суровини и произведения възникват въз основа на социалистическия начин на производство и на обективните икономически закони на социализма. Изискванията на основния иконо-

мически закон на социализма и на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство налагат да нарастват непрекъснато и планомерно селскостопанските суровини за нуждите на бързо развиващата се лека и хранително-вкусова промишленост и хранителните продукти за нуждите на трудещите се. От друга страна, укрепването на съюза между работническата класа и трудещите се селяни изисква възприемането на обществени форми на стокообръщението между града и селото, за да се освободят от експлоатацията на търговския капитал както производителят в селото, така и потребителят в града. Една от най-важните задачи на социалистическата икономическа политика в преходния период е преустройството на дребното стоково производство на село в едро социалистическо производство. Социалистическото изкупуване на селскостопански суровини и произведения съдействува за това преустройство.

На стадия на социализма се запазват двете форми на производство: държавната, или общонародната, и кооперативната, или колективната. Изкупуването на селскостопански суровини и произведения продължава да обслужва размяната между града и селото, между промишлеността и селското стопанство и през периода на социализма. Обаче с изменението на социалната структура на производството в селското стопанство се изменя и социално-икономическата същност на изкупуванията :

а) основната част на изкупуваната продукция идва от социалистически обществени стопанства ;

б) участието на ТКЗС и ДЗС нараства непрекъснато в предлаганата на държавата за изкупуване селскостопанска продукция, което съдействува за нейната концентрация и за улесняване на самия процес на изкупуването ;

в) развитието и уедряването на ТКЗС и на промишлеността разширяват все повече възможностите за пряка връзка помежду им при изкупуването на селскостопански суровини.

Изкупуването на селскостопански суровини и произведения в социалистическото общество се появява и развива не поради някакви временни условия или изисквания, а по силата на необходимостта да се съгласуват начините на обръщението на селскостопанската стокова продукция с особеностите на социалистическия начин на производство.

2 ЗНАЧЕНИЕ НА ИЗКУПУВАНЕТО НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ СУРОВИНИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Чрез изкупуването на селскостопански суровини и произведения се осъществява плановата връзка между увеличаващото се производство и нарастващото потребление — производствено и лично, на селскостопанска продукция. Тази връзка има стоков характер и затова нейното значение за народното стопанство може да се проследи, като се изхожда от двете насоки на покупко-продажбата : снабдяването и пласмента.

Социалистическата държава използва изкупуването, за да съредоточи в свои ръце значителни количества селскостопански суровини и произведения, с които да осигури снабдяването на народното стопанство. „Само като бъде фактически владетел на достатъчно продоволствен фонд, работническата държава ще бъде в състояние да стои здраво в икономическо отношение на собствените си крака...“¹ С продоволствените стоки от селското стопанство се задоволяват потребностите на градското население, заето в промишлеността, транспорта, строителството, непроеизводителната сфера и др. С тези ресурси се задоволяват потребностите и на някои части от селското население, което произвежда технически култури, плодове, зеленчуци и др. Освен това с изкупуването от селското стопанство хранителни стоки се осигуряват и текущите потребности на войската, милицията и др.

Непрекъснатото увеличаване на покупателната способност на населението при социализма се отразява върху увеличаването на количеството и върху разнообразяването на структурата и на асортимента на потребяваните селскостопански произведения. При организиране на изкупуването държавата се съобразява с тези тенденции на развитие на потреблението. Същевременно системата на изкупуването на хранителни стоки от селското стопанство въздействува за повишаване на уредна на потреблението на тези стоки.

С изкупуването на селскостопански суровини държавата осигурява снабдяването на важни клонове от леката и от хранително-вкусовата промишленост. От това проличава решавашата роля на изкупуването за дейността и развитието на значителен дял от промишлеността.

С концентрирането в свои ръце на значителни количества суровини и произведения държавата осигурява фонда за износ от селскостопанска продукция, който се разменя в чужбина срещу други суровини, машини, съоръжения, предмети за потребление и услуги, необходими за народното стопанство и за личните потребности на населението. Наред с това от селскостопанските източници на суровини и хранителни произведения се заделят необходимите количества за създаване на държавните резерви.

Освен това изкупуването е още и средство за пласмент на продукцията на селското стопанство. Чрез него на селскостопанските производители се гарантира реализацията на основната част, а в някои случаи и на цялата стокова продукция. При това реализацията 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 стоковост без какъвто и да било риск, че продукцията може да остане непродадена.

¹ В. И. Ленин, Съчинения, т. 32, стр. 134

Като средство за реализация на селскостопанската продукция изкупуването обуславя основната част от обема на паричните доходи на отделните селски стопанства, на отделните селскостопански райони и отрасли. До голяма степен изкупуването определя и сезонното разпределение на паричните доходи на стопанствата от селото изобщо. Натрупването и разширяването на възпроизводството в селското стопанство се обуславят до голяма степен от начините и условията на изкупуването и от равнището на изкупните цени.

Паричните доходи в селото, които се получават при изкупуването, са предпоставка за снабдяване на селското население с промишлени стоки от най-различни видове и асортименти. Така, като изкупува производството на селското стопанство, промишлеността си създава възможност за реализация на своето производство в селото. Въз основа на тази стокова връзка между града и селото, с която се допълва производствената връзка между промишлеността и селското стопанство, се създават икономическите основи на съюза между работническата класа и трудещите се селяни. Същевременно изкупуването съдейства за разширяване на сферата на социалистическото стокообръщение между града и селото.

Социалистическата държава използва системата на изкупуването, за да упражнява въздействие върху обема, асортимента и качеството на продукцията, върху равнището на себестойността и разпределението на производството в селското стопанство. Това въздействие се осъществява посредством плана за изкупуването и равнището на цените.

През последните години се преминна към общи показатели за изкупуването на зърнено-фуражните култури, кравето, биволското и козето мляко, както и на месото в кланично тегло. Същевременно се препоръчва на трудово-кооперативните земеделски стопанства да разработват свои перспективни (петгодишни) планове, в които да отразяват главните насоки на развитие на отделните отрасли както и общата и стоковата продукция по години. С тази постановка на плановата работа в селското стопанство се създадоха благоприятни условия за развитие на селскостопанското производство съобразно с конкретните икономически и почвено-климатични възможности в отделните райони. Освен въздействието на плана за изкупуването решаваща роля за обема, асортимента и качеството на продукцията играят изкупните цени. За селскостопанските произведения, които не се плащат в народностопанския план, и най-вече за онези, които се изкупуват по цени, уговоряни между изкупвателните организации и производителите, решаващо значение има равнището на изкупните цени за обема, асортимента и качеството на производството.

Върху равнището на себестойността на селскостопанската продукция се въздейства главно с единните цени и условията на изкупуването. Единните изкупни цени стимулират изоставащите стопанства да намаляват себестойността на продукцията до равнището на средните и челните стопанства.

За разпределението на производителните сили в селското стопанство се въздействува както чрез плана, така и чрез диференциацията на изкупните цени. Планът за доставките и особено перспективните планове на стопанствата определят главните насоки на териториалното разпределение на производството по отрасли. Същевременно диференцирането на цените на продукцията по райони, както и случаят с ориенталските тютюни у нас, оказва решаващо въздействие за нейното местоустановяване. Върху разместването на производството се въздействува и чрез преимущественото снабдяване на производителите на технически култури, плодове и зеленчуци със зърнени храни, фуражи и с произведения от животновъдството.

По-нататък социалистическата държава използва изкупуването за повишаване на реалната работна заплата на трудещите се посредством систематическите намаления на цените на дребно. Предпоставка за снижаване на цените на хранителните стоки е и съсредоточаването в ръцете на държавата на достатъчни количества селскостопански продоволствени стоки, с които се посреща увеличеното търсене на населението. С фондовете от хранителни стоки, които държавата пуска в обръщение в магазините на държавната и кооперативната търговия, се упражнява икономическо въздействие върху равнището на цените на кооперативните пазари, а това се отразява върху равнището на реалната работна заплата на трудещите се в града и в работническите населени места. Освен това чрез плановите цени, по които се изкупуват селскостопанските суровини и произведения, се упражнява въздействие и върху обема на паричното обръщение, както и върху покупателната сила на паричната единица. Чрез изкупуването на селскостопански произведения държавата привлича известна част от чистия доход в селското стопанство, за да го използва за общодържавни потребности. В процеса на социалистическото преустройство на селското стопанство изкупуванията са играли важна роля за стимулиране на кооперирането на земята.

Партията и правителството отделят голямо внимание за усъвършенствуване на организацията на изкупуването с оглед непрекъснато да се подобрява снабдяването на народното стопанство и да се развива селскостопанското производство.

3. ФОРМИ НА ИЗКУПУВАНЕ НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ СУРОВИНИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ

Въз основа на източника на доставката и на начина на планирането на изкупуването 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 трудово-кооперативни земеделски стопанства. Те имат най-голямо относително тегло в обема на изкупуваната селскостопанска продукция от държавата. С по-

нататъшното развитие и усъвършенствуване на механизацията и на специализацията в производството делът на ТКЗС в изкупуваната продукция в страната ще се увеличава още повече.

Изкупуване от държавни земеделски стопанства. Към тази форма се отнасят изкупуванията от научноизследователските институти и от другите обществени стопанства.

Изкупуване от членовете кооператори на ТКЗС. Под тази форма се изкупуват излишъците и някои произведения от личните стопанства на кооператорите.

Изкупуване от чекооперирани селски стопани. Относителният дял на тази форма от общата изкупувана продукция се намали значително през последните години вследствие на успехите на кооперирането в селското стопанство.

В зависимост от начина на планирането се прави разлика между централизираните и децентрализираните изкупувания. Централизираните изкупувания се отнасят до онази част от селскостопанската продукция, която се планира като ресурси и разпределение по количество и по стойност в народностопанския план. Децентрализираните изкупувания се отнасят до продукцията, на която ресурсите и разпределението се определят само в общ стойностен обем от народностопанския план, а по количество и видове — от изкупвателните организации по взаимно договаряне с производителите.

До началото на 1959 г. у нас се прилагаха седем различни форми на централизираните изкупувания: задължителни държавни доставки, натурално заплащане на работата на МТС, контрактации, свободни изкупувания, предаване на продукцията на ДЗС, натурално заплащане на услугите на мелниците и на маслобойните и семенни заеми.

Задължителната държавна доставка се характеризираше със законното задължение на селските стопанства да продадат на държавата по определени цени и условия определена по норми част от продукцията на отделно стопанство. Останалата част от продукцията се оставяше на свободно разпореждане на стопанството.

Натуралното заплащане на машинно-тракторните станции представляваше особен вид икономически отношения между промишлеността и селското стопанство, изразяващи се в задължението на държавата да оказва организационна и техническа помощ на селското стопанство и в задължението на селските стопанства да заплащат в натура от своята продукция извършената работа от МТС. Впоследствие машинно-тракторните станции предаваха на изкупвателните организации срещу заплащане получената в натура продукция, която по този начин се отправяше към централизираните фондове на държавата.

Контрактацията се характеризира с това, че между изкупвателната организация и селскостопанското производствено предприятие се сключва договор, който поражда задължение за производственото предприятие да произведе и достави определени количества про-

дукция от дадена култура, а за изкупвателната организация — да изкупи тази продукция по определените цени и условия, да даде аванс на производителя и в някои случаи да му окаже производствена помощ със семена, торове, машини, агротехническа консултация и пр.

Свободните изкупувания се отличаваха с това, че тяхното провеждане се основаваше на планово задание, отправено само до изкупвателната организация. Привличането на производственото предприятие към такива еднократни или договорни доставки се стимулираше изключително с равнището на изкупната цена и с условията на изкупуването. Свободни изкупувания се практикуваха в два коренно различни случая. Първо, за онези селскостопански произведения, които се изкупуват по задължителни държавни доставки, и за някои произведения, изкупувани под формата на контракцията. В този случай изкупуванията се отнасяха до количествата, оставени на разпореждане на производителите, след като са изпълнили задълженията си към държавата, и се провеждаха по цени, значително по-високи от тези за задължителните държавни доставки и контракциите. Второ, за някои селскостопански произведения, като яйца, птици, сено, овес, просо, орехи, дюли, сирене и други, свободните изкупувания се прилагаха като единствена форма на изкупуване.

Държавните земеделски стопанства, научноизследователските институти и стопанствата на други ведомства бяха задължени да предават на държавата цялата си продукция, определена за пазарен фонд по техните производствено-финансови планове. Стопанствата на някои ведомства, които нямат производствено-финансови планове, каквито са църковните земеделски стопанства и стопанствата на църковните настоятелства, предаваха на държавата доставки по нормите за ТКЗС.

Натуралното заплащане на услугите на мелниците и маслобойните при смилането на жито и при преработката на слънчогледово семе за собствени нужди на производителите представляваха сравнително малки количества продукция, с която се подхранваха централизираните фондове на страната. Също така ограничено значение за образуването на стоките фондове имаха и постъпленията в натура, представляващи тяхната за получаваните от производителите семенни заеми.

Това разнообразие на формите на изкупуване се изгради и усъвършенствува у нас в периода 1950 и 1951 г., като се използва главно съветският спит. В СССР разнообразните форми на изкупуване се организираха след 1932 г. в периода на създаването на колхозния строй и с някои изменения, направени след 1954 г., просъществуваха до I. VII 1958 г. У нас измененията на изгънатата система на изкупуване започнаха след Априлския пленум на ЦК на БКП през 1956 г. и завършиха с нейното отменяване от I. V. 1959 г.

„Системата на задължителните държавни доставки и натуралното заплащане работата на машинно-тракторните станции и услугите на мелниците бе необходима и икономически оправдана през

периода, когато селското стопанство не беше напълно кооперирано и селскостопанското производство не беше достатъчно за задоволяване нуждите на страната. Сега, когато социалистическото устройство на селското стопанство завърши и се създадоха условия за неговото развитие с бързи темпове, когато трудово-кооперативните земеделски стопанства се утвърдиха като високостокони и многоотраслови стопанства, необходимо е икономическите взаимоотношения между социалистическата държава и кооперативните стопанства да се поставят в съответствие с извършените дълбоки революционни преобразования в село.“¹

Съществуващата дотогава система започна да спъва развитието на производителните сили на село. Нейните главни недостатъци се заключават в следното:

Първо, не се отчитат достатъчно особеностите на развитието на селското стопанство в различните райони, поради което се задържат инициативите на масите за по-пълното използване на резервите за разширяване и подобряване на производството.

Второ, сложността на системата на изкупуването и използването на няколко цени изисква да се поддържа огромен изкупвателен апарат, с който се усложнява процесът на изкупуването и се увеличават разходите за изкупуването и за реализацията.

Трето, разнообразните форми на изкупуване и прилаганите различни изкупни цени за една и съща продукция, минаваща едновременно през различни форми на изкупване, оказват отрицателно въздействие върху материалната заинтересуваност за разширяване и подобряване на производството.

Четвърто, независимо от местните условия на производството трудово-кооперативните земеделски стопанства трябваше понякога да доставят разнообразна маса от селскостопанска продукция, което затрудняваше специализацията и развитието на най-изгодните за стопанството отрасли в производството.

Съгласно постановление 89 от 29 IV. 1959 г. от 1. V. с. г. се отмени системата на задължителните държавни доставки за всички селскостопански произведения и заплащането в натура на работата на машинно-тракторните станции и услугите на мелниците по смилането на зърнените храни и фуражите. Същевременно от 1. V. 1959 г. се въведе единна система за договорно изкупуване на необходимите за държавата селскостопански произведения по единни държавни цени чрез пряко договаряне с производителите.

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, като се взема пред вид производствената насока на стопанствата и техните реални възможности за производство и за доставка. Държавните земеделски стопанства, както и в миналото, предават на

¹ Уводната част на постановление 89 от 29 IV. 1959 г. Известия, бр. 35 от 1959 г.

държавата произведените от тях селскостопански произведения съобразно с производствено-финансовия си план по единните държавни изкупни цени.

Свръхплановата продукция на държавните земеделски стопанства от пшеница и ръж се предава задължително на изкупвателните организации по единните изкупни цени. Свръхплановата продукция от ръж и пшеница на трудово-кооперативните земеделски стопанства може да бъде продавана на изкупвателните организации по единни изкупни цени. Договарянето и изкупуването на зърнените храни и фуражите от трудово-кооперативните земеделски стопанства, от държавните земеделски стопанства и от другите производители се извършват изцяло от държавните изкупвателни организации. Количествата пшеница и ръж за изкупуване се договарят въз основа на планираното производство в съответните окръзи и трудово-кооперативни земеделски стопанства, като се осигурява необходимото зърно за семена, за изхранване на кооперираното население и за кооперативните фондове. Договори за изкупуване на пшеница и ръж не се сключват с онези трудово-кооперативни земеделски стопанства, които поради неподходящи климатични и почвени условия или поради това, че имат друга основна производствена насока, нямат възможност да произвеждат повече от необходимите им за собствени нужди храни.

Производителите предават договорените за изкупуване зърнени храни и фуражи и добитъка за месо в приемателните пунктове на изкупвателните организации. Когато приемателните пунктове се намират на разстояние, по-голямо от 10 км, на производителите се заплащат транспортните разноски по установените тарифи за разликата над 10 км.

Когато трудово-кооперативните земеделски стопанства, държавните земеделски стопанства и другите производители поради неурожай или други природни бедствия не могат да предадат на държавата договорените количества селскостопански произведения, договорът се коригира съответно.

Съгласно постановление 37 от 28. II. 1961 г. излишъците от селскостопански произведения в личните стопанства на кооператорите и в другите категории стопанства се изкупуват от изкупвателните предприятия и организации на основата на свободно договаряне. По текста на същото постановление се забранява на трудово-кооперативните земеделски стопанства и на държавните земеделски стопанства да купуват от други стопанства и търговски организации готова селскостопанска стокова продукция, за да изпълняват своя собствен план за продажба на селскостопански произведения на държавата. В т. 8 на постановлението се дава списък на около 110 вида селскостопански произведения, които подлежат на договорно изкупуване, но по цени, определяни по споразумение между изкупвателните организации и производителите. По същия начин се изкупуват и всички други произведения, за които Наредбата за цените не предвижда да се утвърждават цени от държавни органи.

Новата система за изкупуване на селскостопански суровини и произведения заедно с обнародваните на 3. II. 1961 г. увеличения на изкупните цени, с които се засилва личната материална заинтересованост за разширяване и подобряване на производството, създава благоприятни условия за по-нататъшното нарастване на селскостопанската продукция и за рязко повишаване на благосъстоянието на трудещите се селски маси.

4. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ИЗКУПВАТЕЛНИЯ АПАРАТ

Изкупвателната дейност у нас се осъществява от голям брой специализирани изкупвателни предприятия към различни комитети, министерства и ведомства.

Към Министерството на хранителната промишленост функционират следните предприятия за изкупуване на селскостопански произведения:

а. ДСО „Родопа“, което осъществява изкупуването на едър и дребен рогат добитък, на свине и на други животни, които използват както за производство на месо и месни произведения, така и за износ в живо състояние. Това обединение ръководи месокомбинатите в цялата страна и извършва търговия на едро, внос и износ.

От 1. I. 1966 г. ДСО „Родопа“ поема изкупуването на захарно цвекло; производството на захар и захарни изделия и реализацията на промишлената си продукция.

б. ДСО „Зърнени храни“, което изкупува зърнени хлебни и зърнени фуражни храни, оризова арпа, фасул, леща и др. Това обединение освен това се занимава и с производството на брашно, тестени изделия, ориз и др., а също така осъществява и реализацията на изкупената и произведената продукция.

в. ДСО „Млечна промишленост“, което извършва изкупуването на млякото. Същото обединение ръководи производството на млечни произведения и реализира изкупената и произведената продукция.

г. ДСО „Винпром“ изкупува грозде, пресни плодове за ракия и др. Това обединение има монопол върху производството на спиртни напитки (без бирата). Освен това то осъществява и реализацията на изкупената и промишлената продукция.

д. ОДСП „Българско пиво“ изкупува хмел, ръководи пивоварната промишленост и осъществява реализацията на своята продукция.

С изкупуване на селскостопански произведения в системата на Министерството на външната търговия се занимават следните обединения:

а. 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 плодове, зеленчуци и консерви чрез търговията на дребно.

б. ДСО „Български тютюни“, което изкупува тютюните, има монополно право върху производството на тютюн и реализира изкупената и промишлената си продукция.

Министерство на селскостопанското производство във връзка с изкупуването на селскостопански произведения изпълнява следните функции: а) оказва съдействие за изпълнение на държавния план за изкупуването на всички селскостопански произведения и б) осъществява изкупвателна дейност чрез своите предприятия ДТП „Живсна б“ (което изкупува и продава разплоден добитък) и ДСО „Сортови семена“ (което изкупува, произвежда и продава сортови семена).

Към Министерство на химията и металургията функционира ДСО „Фармахим“, което изкупува рози, произвежда розово масло и реализира продукцията си.

Изкупвателна дейност осъществява и Централният кооперативен съюз посредством:

а) селските и градските потребителни кооперации;

б) окръжните кооперативни съюзи;

в) обособените предприятия „Билкокооп“, „Булгаркооп“ и др.

ЦКС 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 частните стопани яйца, птици и вълна и осъществява реализацията на тези продукти. Посредством потребителните кооперации се осъществява и изкупуването на плодове и зеленчуци за местна консумация само в тези райони, в които ДСО „Булгарплод“ няма своя мрежа.

Централни органи за ръководство и за регулиране на изкупуването на селскостопански произведения са: Комитетът по хранителна промишленост, Министерство на външната търговия, Министерство на селскостопанското производство, Министерство на химията и металургията и Централният кооперативен съюз.

Министерство на вътрешната търговия не се занимава пряко с изкупуване на селскостопански произведения. То обаче осъществява контрол върху изкупуването с оглед обезпечаване на необходимия стокос фонд. Оперативно този контрол се осъществява чрез управленията и отделите Търговия и изкупуване към ОНС и ГНС.

Местни органи за ръководство, регулиране и контрол върху изкупуването на селскостопански произведения са изпълкомите на окръжните, градските и селските народни съвети и по-специално управленията (отделите) Търговия и изкупуване.

5. ПЛАНИРАНЕ НА ИЗКУПУВАНЕТО НА СЕЛСКОСТОПАНСКИ СУРОВИНИ И ПРОИЗВЕДЕНИЯ

В държавните народностопански планове се утвърждават: а) показатели за създаване на нови трайни насаждения; б) показатели за общия обем на селскостопанските работи на машинно-тракторните станции; в) показатели за дейността на държавните земедел-

ски стопанства; г) показатели за изкупуване на селскостопански произведения.

При плащане и отчитане на изкупуването се използват натурални и стойностни показатели. Натуралните показатели позволяват да се съпоставят фактичските и планираните изкупувания за отделни видове и групи селскостопански произведения. Това дава възможност за по-точна преценка относно изпълнението на плана и развитието на изкупуването. Обаче обща представа за обема на всички изкупувания от различните видове и групи могат да дадат само стойностните показатели.

На всички органически свързани помежду си етапи от плановата работа (разработката на държавния план за изкупуването, на плановите на окръзите и районите и на плановите 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 (2 до 3 и повече години) с отделяне на базисната (отчетната) година; г) състоянието на материално-техническата база на изкупуването.

Ще се спрем по-специално на втората и третата предпоставка, тъй като първата предпоставка вече се изясни, а четвъртата предпоставка ще се разгледа в следващата глава.

Изучаване на стоковите ресурси на селското стопанство. Изходен момент за планиране на изкупуването е определянето на валовата и стоквата 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 селскостопанска продукция.

За растениевъдните продукти балансът за селскостопанска продукция се съставя по следната примерна схема (вж. стр. 370).

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 продукцията, която постъпва у кооператорите под формата на натурално заплащане на изработените трудов дни 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-кооперативното земеделско стопанство и неговите членове кооператори.

В разходната част на баланса се вписват на първо място изкупуванията от 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 ба-

Баланс за растениевъдна продукция

№	Статии на баланса	ДЗС	ТКЗС	Коопер.	Част. стоп.	Други	Всичко
	I. Ресурси						
1	Занаси в стопанствата в началото на плановия период						
2	Обща (валова) продукция						
3	Постъпления от натурално замещане на трудовни						
	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 трудовни						
4	За лично потребление на членовете на ТКЗС и на частните стопани						
5	Неделим фонд на ТКЗС						
6	Занаси в стопанствата в края на плановия период						
	Всичко разход						
7	Излишък за продажба на кооперативните пазари, на изкупвателни и търговски организации						
	Всичко						

зата на списъчния (плановия) брой на добитъка и на определените кръмни норми за неговото изхранване.

На трето място се вписват разходите за натурално заплащане на трудовните 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 (№ 1), вътрешното производствено потребление (№ 2) и размера на неделимия фонд (№ 5), от друга страна.

Разходите за лично потребление на членовете на ТКЗС и на частните стопани се изчисляват въз основа на броя на домакинствата, на числеността на техните членове и на определени норми на потребление за различните селскостопански произведения.

Размерът на излишъците от селскостопанска продукция се получава, като се спаднат всички разходи от т. 1 до т. 6 включително от сумата на ресурсите. Излишъците подлежат на изкупуване от

изкупвателните и търговските организации и на пласмент чрез кооперативно-пазарната търговия.

Цялата стокова продукция, която може да е обект на изкупуване, представлява сборът на сумите от т. 1 и т. 7 в разходната страна на баланса.

Планирането на изкупуването на месо, кожи и някои 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 клане такива животни, които със своя пол и своята възраст да не задържат възпроизводствените темпове. Касае 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 окажат 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 едрия и дребния рогат добитък и за свинете с разрез за половото различие и за възрастовите групи. Балансът за оборота на стадото на говедата се разработва по следната примерна схема (вж. стр. 372).

Разликата между приходната и разходната страна на баланса е наличността в края на плановия период, която следва да отговаря на дадената планова задача за увеличаване на броя на добитъка с оглед на перспективното развитие на животновъдството. За разрешаването на тази задача е необходимо плановото число за бракуване да се установи на по-ниско равнище от числото на прираста на стадото.

Животните, определени за бракуване (клане), следва да се подложат на угойване, за да се подобри качеството им и да се получи известен прираст в теглото им.

След съставянето на баланса за оборота на стадото на говедата се разработва балансът за селскостопанска продукция за месо и евентуално за кожи. Схемата на този баланс е подобна на схемата за растениевъдните продукти. Тук общата продукция се изчислява въз основа на определените за бракуване животни в баланса за оборота на стадото. Чрез установени рандемани живото тегло на животните за клане, увеличено с прираста от угойването, се превръща в заклано тегло. Разходните пера в баланса за месо се състоят от следните показатели: изкупувания от държавата, потребление от самото население в село, което се изчислява по нор-

Оборот на стадото на говедата

№ поред	Групи животни	Наличност на 1. I. 1962 г.	Приход			Разход					Наличност на 31. XII. 1962 г.
			приходи	покупка	преминали от по-млади групи	преминали в по-възрастни групи	продажба	бракувани за клане			
								глави	средно тегло	общо тегло	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Крави										
2	Юници над 2 г.										
3	Юници от 1 до 2 г.										
4	Женски телета до 1 г.										
5	Женски телета, очаквани										
6	Бици										
7	Волове										
8	Юнци и бичета от 1 до 2 г.										
9	Мъжки телета до 1 г.										
10	Мъжки телета, очаквани										

ми на глава. Превишението на ресурсите над разходите е възможният фонд за изкупуване по децентрализиран път.

При съставяне на баланса за кожите се отчитат кожите от животните за клане и кожите от умрели животни с изключение на животните, умрели от заразни болести, които се оползотворяват направо в екарисажите. Съотношението между кожите от по-малки и по-големи животни се отчита по определени нормативи. При отчитането трябва да се има пред вид, че в някои случаи свинете не се одират — например при клането на свине за бекон. В приходната част на баланса за кожите се предвижда и постъпването на кожи от добитък, внесен от други райони, а също и евентуалният внос на кожи от други райони (главно кожи от извънкланичен добив). В разходната част на баланса се планира цялото количество на добитъка за изкупуване от държавата, след като се приспадне евентуалният износ на добитък за клане в други райони или за износ на кожи за други райони в страната.

Балансът за селскостопанската продукция на мляко се съставя въз основа на броя на млечните крави, установен чрез разработване на баланса за оборота на стадото, и определената планова млекодайност на една крава. В разходната част на баланса се предвижда количеството мляко, необходимо за изхранване на младите животни и за задоволяване на личните нужди на производителите. От стоквата продукция се отделя количеството мляко, изкупувано по договор от държавата, и количеството мляко, оставено на стопанствата, което се продава на кооперативния пазар или се изку-

пува от изкупвателната организация под формата на децентрализирани постъпления.

Съставянето на балансите за селскостопанска продукция е важна и отговорна работа за изучаването на общата и стоковата продукция и за планирането на изкупуванията изобщо. Занижените изчисления на стоковата продукция и занижените планове за изкупуване могат да забавят изкупуванията и да причинят известни финансови затруднения на ТКЗС. От друга страна, завишените изчисления и особено когато се касае до продукцията 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 суровини и 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-графиците за изкупуване; данните за пласмента на изкупената продукция; данните за скоростта на обръщението на изкупената продукция; данните за качеството и за загубите от съхраняване и транспортиране 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 група доставчици (степен на използване на стоковите ресурси); по организационни звена на изкупвателния апарат (предприятия, изкупвателни пунктове); по форми на изкупуването (централизирано и децентрализирано).

За анализа на общия обем на изкупуването и на постъпването по видове продукция може да се използва следната примерна схема (вж. стр. 374 — горе).

Изпълнението на плана за изкупуването по срокове, набелязани в план-графиците, може да се проследи в следната примерна схема (вж. стр. 374 — долу).

Таблицата се разработва и за останалите месеци, през които са набелязани в графика планови задания по изкупуването. Ако изкупвателната кампания се провежда в по-кратък срок (например за един месец, както е случаят с ягодите), тогава схемата се разработва вместо по месеци по десетдневки или даже петдневки.

Чрез анализа за 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 за изпълнението на плана за пласмента се проверява едновременно и изпълнението на договорите за доставка:

Анализ на изпълнението на плана за изкупуването¹

Суровини и произведения	Марка	Средно годишно постъпление през минали 3 г.	Постъпление от миналата година	Отчетна година			Постъпление в %	
				по план	фактически	в %	към средните количества, изкупувани през последните 3 г.	към миналата година
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Договорно изкупуване</i>								
1. Картофи	т							
2. Яйца	бр.							
3. Грозде и т. н.	кг							
<i>Децентрализирано изкупуване</i>								
1. Картофи	хил. лв.							
2. Грозде	т кг							
Общ изкупвателен оборот (по сравними цени)	хил. лв. хил. лв.							

Изпълнение на плана за изкупуване на мляко

	Януари				Февруари				и т. н.
	план	отчет	в процент		план	отчет	в процент		
			за месеца	за годината			за месеца	за годината	
Мляко									
а. Овче									
б. Краве									
в. Биволско									
г. Козе									
и т. н.									

условията за плащане, прилагането на санкции в случай, че страните нарушават задълженията си, и т. н.

Анализът за обръщаемостта на изкупуваната продукция дава представа за начина, по който се използват оборотните средства от изкупвателната организация, и улеснява самото планиране на оборотните средства. Времето за обръщение на изкупуваната селско-

¹ Экономика советской торговли (Учебное пособие), 1960 г., стр. 261.

стопанска продукция започва от момента на нейното постъпление в изкупвателните пунктове или в складове и свършва до момента на нейното извозване към предприятията за преработка или предаване в търговската мрежа за по-нататъшна продажба. Стоковите остатъци в изкупвателните организации се образуват в периода на изкупвателната кампания и по начало нямат характер на постоянно явление, какъвто е случаят със стоките запаси в търговията.

Размерът на стоките остатъци при изкупуването се обуславя :

- а) от сезонността на изкупуванията — по правило се натрупват значителни количества през сезона на изкупуването ;
- б) от асортимента на изкупуваната продукция — колкото по-сложен е асортиментът на изкупуваните суровини и произведения, толкова повече време е необходимо за образуването на партиди за изпращане и толкова повече остатъци се образуват ;
- в) от характера на стоката — лесно развалящите се стоки (месо, яйца, мляко, ягоди и др.) трябва да се извозват в най-кратки срокове, което съдействува за намаляване на стоките остатъци ;
- г) от времето, необходимо за образуване и натоварване на партидите — за някои произведения процесът на подготовката на партидите, т. е. количественото натрупване, съобразяването със стандартите и др., е кратък, а за други произведения той е по-дълъг, а това зависи до голяма степен и от товароподемността на използваното транспортно средство, и от организацията на работата по натоварването и изпращането ;
- д) от обезпечеността с транспортни средства и с амбалаж — понякога партидите се застояват в складовете само поради недостатъчни транспортни средства или поради липса на амбалаж за подготовката за транспорт на продадената продукция.

Обръщаемостта на изкупуваната продукция се изчислява в дни или в брой обороти през определен период от време. Поради сезонността, която характеризира изкупвателната дейност, средният остатък на изкупуването се изчислява чрез хронологическа средна въз основа на колкото се може по-голям брой индивидуални остатъци (най-малко 13 за годината или най-малко 4 за тримесечнето). Изчисляването на обръщаемостта на отделните видове продукция изисква да се уточни изкупвателният период, тъй като не всички произведения се изкупуват в продължение на кръгла година. След това целият оборот на пласмента се разделя на дните за фактическия изкупвателен период. Разбира се, и средният остатък се определя въз основа на отделните остатъци през фактическия изкупвателен период. По-нататък, след като се раздели средният остатък на среднодневния оборот, се получава остатъкът в дни, а след като се раздели общият оборот на пласмента на средния остатък, се получава обръщаемостта в брой обороти за определения период.

При анализа на обръщаемостта за изкупуването се проверява доколко се съблюдава плановата норма на обръщаемостта и как се ускорява обръщението изобщо. За случая може да се използва следната примерна схема¹ :

¹ Вж. Экономика советской торговли (Учебное пособие), 1960 г., стр. 266.

Анализ на обръщаемостта за изкупуваната продукция

Произведения	Марка	Обръщаемост 1961 г.	Отчетна 1962 г.					Обръщаемост в дни	Планова обръщаемост в дни	Отклонение + или -	
			отвозено							от плановата обръщаемост	от 1961 г.
			всичко	дни на изк. период	средодневен оборот	среден остатък	обръщаемост				
Картофи											
Яйца											
Грозде											
и т. н.											
Общо в хил. лв.											

Анализът за качеството и за загубите при изкупуването се характеризира с тази особеност, че по тези показатели не се дава планова задача на изкупвателните организации, но въпреки това техните постижения по тях са не по-малко важни от показателите за изпълнението на плана по обем и структура. Чрез този анализ се установява дали се е подобрило качеството на изкупуваната продукция през текущия период в сравнение с миналия или миналите периоди, както и дали загубите са намалени в сравнение с миналите периоди.

Изкупуваната и отвозваната продукция трябва по начало да съответствува на стандартите и на временните технически условия. При анализа на качеството на изкупуваните суровини и произведения се разглеждат рекламациите на купувачите относно изпратената им продукция, проверява се обосноваността на тези рекламации и степента на тяхното удовлетворение, качеството на изкупуваната продукция, начините на нейното съхранение и пр.

При съхраняването на изкупуваната продукция възникват известни загуби. Когато качеството на изкупуваната продукция е незадоволително и условията на нейното съхранение не са добри, тогава тези загуби се увеличават над нормираните размери. В случай с помощта на анализа се установяват не само размерите на тези загуби над допустимите норми, но и причините за тяхното възникване, а оттам и евентуалните отговорности за нанесените щети на народното стопанство.

План на изкупвателната организация. Изкупвателните организации разработват своите планове въз основа на плановите 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 низшестоящи звена и т. н. В плана на изкупвателната организация се разработват показатели за обема на продук-

цията за изкупуване по видове произведения, показатели за съхраняване на изкупената продукция, показатели за преработката на част от изкупената продукция, показатели за плана за реализацията и за извозването на изкупуваната продукция. В плана на изкупвателната организация се включват и останалите раздели от търговско-финансовия план — развитие на материално-техническата база, труд, кадри и работна заплата, разходи за изкупуването и реализацията, финансов план. Тези раздели обаче ще се разгледат по-следователно в съответните глави на учебника.

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 стоковите остатъци) и плана за реализацията на изкупуваната продукция. Във връзка с плана за съхраняване на стоковата продукция се разработва и нормативът за обръщаемостта на изкупуването, както и планът за дългосрочното (сезонното) съхраняване на определени видове продукция. Въз основа на плана за реализацията се съставя планът за извозването на пласираната продукция.

Сводният план за обема и за видовете продукция за изкупуване се разработва по изкупвателни предприятия, изкупвателни пунктове и изкупчици. Същевременно планът се разработва и в календарен разрез във връзка със сезонния характер на изкупуванията, а оттам оперативните звена разработват и план-графици както за ключването на договорите, така и за тяхното изпълнение.

Важен момент от планирането на стопанската дейност на изкупвателните организации са определянето на потребността от амбалаж и начините за задоволяване на тази потребност. Изкупуваната продукция се разделя на две части: едната част от нея се извозва в напълно състояние и не се нуждае от амбалаж, а за другата част от нея се използва амбалаж. Втората част от продукцията се разпределя 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. Обемът на продукцията се разделя на съдържанието на единица амбалаж и се получава потребността от амбалаж при един оборот през изкупвателната кампания. Отделно се изчислява и обръщаемостта на амбалажа, като се раздели броят на дните на изкупвателната кампания на дните, необходими за извозването на продукцията и за връщането на амбалажа обратно на изкупвателната организация. Тогаво потребността от единици амбалаж при един оборот се разделя на броя на оборотите, които прави една единица амбалаж през цялата изкупвателна кампания, и се получава действителната потребност от амбалаж. Така изчислена, потребността от амбалаж се увеличава с една резерва, като се внимава да не се стигне до презапасяване, което се отразява неблагоприятно върху цялата обръщаемост на оборотните средства. След това се разработва план за постъплението, съхраняването, поддържането и поправката на амбалажа.

Към плана на изкупвателната организация се разработват и мероприятия за обезпечаване на неговото изпълнение. Тук става въпрос преди всичко за предвиждане на мероприятия за подобряване на материално-техническата база, за осигуряване на сезонни работници по изкупуването, за тяхната квалификация, за подобряване на амбалажното стопанство, за укрепване на вътрешната стопанска сметка, за подобряване на транспортното стопанство и др.

Освен това трябва да се предвидят и мероприятия за по-нататъшното увеличаване на продукцията за изкупуване, предотвратяване на нейното разпиляване и осигуряване на нейното правилно оползотворяване; за подобряване на работата на изкупвателните органи за подпомагане и насочване на производителите с информация за състоянието и развитието на вътрешния и външния пазар, осигуряване на елитни семена, семена за нови култури, разплоди за подобряване на животинските породи и т. н.; за засилване на борбата за качество чрез въздействие върху производството, подобряване на манипулацията в производствените пунктове и от ТКЗС; за подобряване на амбалажа и въвеждане на нови видове амбалаж, като се използват отпадъци и недефицитни материали; за засилване на договорната дисциплина, активизиране на децентрализираните изкупувания, снижаване на разходите по изкупуването и реализацията и др.

Текущ контрол върху изпълнението на плана. В изкупвателните организации трябва да се контролира ежедневно изпълнението на плана за постъпленията и на плана за пласмента на продукцията по назначение. Трябва да се контролират изпълнението на договорите с купувачите, ходът на извозване на изкупената продукция и състоянието на съхраняваната продукция.

Препоръчва се поне два пъти през месеците на изкупвателната кампания да се подлага на обсъждане в производствени съвещания ходът на изпълнението на плана за организационно-техническите мероприятия. На тези съвещания трябва да се обсъждат качеството на изкупуваната продукция, начините за нейното съхранение, изпълнението на задълженията по социалистическото съревнование и пр. На тези съвещания трябва да се отделя и специално внимание на въпросите за намаляване на разходите за изкупуване и пласмент на продукцията и за повишаване на равнището на обслужване на доставчиците. Тясната връзка с ръководството на ТКЗС и с бригадите, и с отделните производители е от решаващо значение за по-нататъшно подобряване на работата по изкупуването.

ГЛАВА XI

МАТЕРИАЛНО-ТЕХНИЧЕСКА БАЗА НА ТЪРГОВИЯТА

1. ФОНДОВЕ НА ТЪРГОВИЯТА

В сферата на стоковото обръщение става съхраняване, транспортиране, дообработване и непосредствено реализиране на стоките на потребителя. За извършване на тези стопански операции търговските организации имат нужда от материални и парични средства. Материалните и паричните средства, с които разполагат държавните и кооперативните търговски организации, образуват фондовете на социалистическата търговия. Фондовете на държавните и кооперативните търговски организации са социалистическа собственост (държавна и кооперативна). Те са част от народностопанските фондове на нашата страна. Тяхната задача е да съдействуват за придвижване на стоките от производството до потреблението, за развитие на стокооборота и за повишаване на културата на социалистическата търговия. Социалистическата държава заедно с мероприятията за развитие и укрепване на социалистическата търговия увеличава фондовете на социалистическата търговия. През времето на народната власт са построени и преустроени хиляди нови магазини и складове, обзаведени с нови съоръжения и машини. Капиталните вложения в търговията ежегодно се увеличават. Така например през 1949 г. само лимитните капитални вложения в търговията, изкупуването и материално-техническото снабдяване са възлизали на 6,6 млн. лв., през 1952 г. — на 15,5 млн. лв., през 1957 г. — на 6,3 млн. лв., през 1959 г. — на 9,7 млн. лв., а през 1960 г. — на 10,3 млн. лв. В резултат на това значително нараснаха основните фондове на социалистическата търговия, изкупуването и материално-техническото снабдяване.

Основни фондове на търговията, изкупуването
и материално-техническото снабдяване

	1952 г.	1955 г.	1957 г.	1960 г.
Всичко фондове—в млн. лв.	127,6	184,3	208,3	245,2
Увеличение в %	100	144,4	163,3	192,1

Фондовете на социалистическата търговия биват : основни фондове, оборотни фондове и фондове на обръщението.

Към основните фондове на търговията се отнасят : зданията (магазините, ресторантите, будките, павилионите, складовете, хранилищата и др.), съоръженията, търговското обзавеждане, инвентарът, транспортните средства, материално-техническите средства и др.

Към оборотните фондове на търговията се отнасят : амбалажът, топливото, суровините, опаковъчните материали, бързо износващите се предмети и материално-техническите съоръжения със стойност до 20 лв.

Към фондовете на обръщението на търговията се отнасят : стоковите запаси, наличните парични средства и средствата в разплащателните сметки в съответните банки.

Характерното за основните фондове е, че те обслужват процеса на стокото обръщение, без да участвуват сами в него, като не изменят своята форма. Стойността им се намалява постепенно, на части в зависимост от участието им в стокото обръщение. Като обслужват многократно стокото обръщение, те пренасят своята стойност в цената на стоките, т. е. участвуват в образуване на стойността им. Това пренасяне става в зависимост от степента на износването посредством амортизационни отчисления в процент от стойността на основните средства. Стойността (цената) на стоките се увеличава обаче само в резултат на износването на основните фондове, които обслужват транспортирането, съхраняването, дообработването, опаковането и другите операции, които по същество са продължение на процеса на производството в сферата на обръщението. Износването на основните средства, които обслужват процеса, свързани със стоквата форма на продукта, т. е. с превръщането на стоквата форма в парична, не увеличава стойността на стоките. То се покрива от чистия доход на търговските организации, т. е. от чистия доход на обществото.

Основните фондове на социалистическата търговия образуват част от нейната материално-техническа база. Трябва да отбележим обаче, че материално-техническата база на търговията у нас в значителна степен превъзхожда основните фондове, които непосредствено принадлежат, т. е. са собственост на търговските предприятия. Търговските предприятия използват магазини, ресторанти, складови помещения и др., които принадлежат на комунални, промишлени, кооперативни и други предприятия, организации, учреждения и частни лица.

Материално-техническата база е съвкупност от всички технически средства, които се използват за стокото обръщение в страната. Такива са магазините, ресторантите, складовете, павилионите, будките, другите заведения за обществено хранене (столове, гостилници и др.), хладилниците, съоръженията, търговското обзавеждане и инвентар, транспортните средства и др.

Постоянното разширяване на основните фондове в търговията е закономерно явление в развитието на нашата социалистическа търговия и народно стопанство. То е необходимо условие за по-нататъшното увеличаване на стокооборота, за създаване на висока материално-техническа база на търговията, за повишаване на качеството на търговското обслужване на населението.

По-нататъшното развитие и усъвършенстване на търговията в периода на строителството на комунизма в нашата страна изисква постоянно разширяване на материално-техническата база на търговията, пълно използване на техническия прогрес, осигуряване на условия за повишаване на равнището на културата при обслужване на населението при минимални разходи за обръщение и при максимална икономия на обществен труд в сферата на стоковото обръщение.

2. СЪСТОЯНИЕ И ПЛАНИРАНЕ НА МРЕЖАТА ЗА ТЪРГОВИЯ НА ДРЕБНО

Състояние на мрежата за търговия на дребно. За развитието на стокооборота между града и селото, между районите и областите, между различните отрасли на народното стопанство е необходимо в цялата страна да има гъста мрежа от магазини, лавки, павилони и др. С мрежата за търговия на дребно се цели да се осигури най-рационална организация за придвижване на стоките от производството до потребителя и потребителите да се обслужват при добри и културни условия.

През годините на нашето социалистическо строителство мрежата за търговия на дребно стана собственост на държавните и кооперативните търговски предприятия. Съвсем незначителна част от нея е собственост на частни лица — предимно инвалиди и други дребни собственици. Бързото развитие на мрежата за търговия на дребно през годините на народната власт се вижда от следните данни:

Развитие на мрежата за търговия на дребно по социални сектори

Показатели	1950 г.		1955 г.		1960 г.		Инд. 1950=100	
	брой	%	брой	%	брой	%	1955 г.	1960 г.
Държавен сектор	5 403	24,1	8 582	39,5	10 749	42,10	158,8	198,9
Кооперативен сектор	10 584	47,3	10 949	50,4	13 794	54,03	103,4	130,3
Частен сектор	6 409	28,6	2 185	10,1	983	3,87	34,1	15,3
Всичко	22 396	100	21 716	100	25 526	100	96,9	106,4

Данните от таблицата показват, че абсолютният брой на държавните търговски организации през 1955 г. се е увеличил в сравнение с 1950 г. с 3179 (8582-5403), или с 58,8%, а през 1959 г. —

с 5246, или с 98,9%, т. е. около два пъти. Заедно с това се е увеличил относителният дял на търговската мрежа от държавния сектор — от 24,1% през 1950 г. на 39,5% през 1955 г. и на 42,10% през 1960 г. Относителният дял на търговската мрежа на социалистическия сектор се е увеличил от 71,4% през 1950 г. на 89,9% през 1955 г. и на 96,13% през 1960 г. Значително е намалял както абсолютният брой, така и относителният дял на търговската мрежа от частния сектор.

Данните показват също така и известно, макар и незначително намаление на общия брой на търговската мрежа през 1955 г. Това е резултат на уедряването на държавната и кооперативната търговска мрежа и на намаляването на броя на търговската мрежа от частния сектор. Вместо малките магазини и будки на частния сектор се организираха значително по-големи държавни и кооперативни магазини. Чрез тях се реализира по-голям стокооборот при по-добро културно обслужване на гражданите. Значително е уедрена търговската мрежа особено по отношение на 1945 г.

Броят на търговската мрежа не може да даде пълна характеристика за развитието на търговията у нас. Важен показател за състоянието на търговската мрежа е обемът на стокооборота, който се извършва от съответната търговска мрежа, и средният стокооборот, реализиран от единица търговска мрежа.

Данните показват, че средният годишен стокооборот на една единица от търговската мрежа през 1950 г. е възлизал на 28 964,9 лв., през 1955 г. — на 49 746,7 лв., а през 1960 г. — на 75 730 лв. Стокооборотът, реализиран от една единица търговска мрежа през 1959 г., се е увеличил с 52,3% в сравнение с 1955 г. и повече от два пъти в сравнение с 1950 г.

Особени успехи в това отношение има в държавния сектор на социалистическата търговия. През 1950 г. средногодишният стокооборот на единица търговска мрежа в държавния сектор е възлизал на 56 394,6 лв., през 1955 г. — на 65 031,5 лв., а през 1959 г. — на 107 330 лв. Средногодишният стокооборот на единица търговска мрежа се е увеличил през 1960 г. в сравнение с 1955 г. с 65,1%, а в сравнение с 1950 г. — с 90,3%. Увеличен е средногодишният стокооборот, реализиран от единица търговска мрежа на кооперативния сектор — от 28 599,7 лв. през 1950 г. на 47 173,3 лв. през 1955 г. и на около 60 000 лв. през 1960 г.

Особено важен е и един друг показател за развитието на търговската мрежа в нашата страна. През 1952 г. въпреки окрупняването на търговската мрежа средно на една единица от нея се падат 348 души от населението на страната, през 1958 г. — 344, а през 1959 г. — 327. Това означава, че населението у нас се обслужва от търговската мрежа все по-добре, че нараства равнището на културното обслужване.

Значителни успехи се постигнаха у нас през годините на социалистическото строителство в развитието на материално-техническата база на общественото хранене и по-специално в увеличаване и ре-

организация на заведенията за обществено хранене. Създадох се голям брой луксозни и много добре обзаведени ресторанти, столове, закувални, сладкарници и др. Броят на заведенията за обществено хранене от 10 194 през 1950 г. е увеличен на 10 512 през 1955 г. и на 14 498 през 1960 г. При това извършено е значително окрупняване на заведенията за обществено хранене. В 1953 г. на едно заведение за обществено хранене се падат средно по 798 души население, а през 1960 г. — по 548 души. Това е значителен успех. Въпреки това обаче заведенията за обществено хранене не са достатъчни. Все още има напрежение в обслужването на посетителите.

Въпреки значителните успехи по уедряване на предприятията от търговската мрежа не може да се смята, че този въпрос е решен. Все още част от магазините имат малък годишен стокооборот, който в повечето случаи може да се извършва само от един продавач. В много градове има излишен брой търговски заведения, които трябва да се съкратят. Необходимо е също така да се разширява търговската мрежа в някои бързо растящи градове и строителни обекти.

Уедрената мрежа за търговия на дребно води към по-рационално използване на наличната материално-техническа база, към намаляване на разходите в търговията, към увеличаване на производителността на труда на продавачите, към създаване на по-добри условия за избор на стоки от страна на купувачите.

Социалистическата държава полага непрекъснати грижи за подобряване на състоянието на мрежата за търговия на дребно. В резултат на това сега тя се състои от сравнително добре обзаведени и приветливи магазини и заведения за обществено хранене. На мястото на малките и схлупени магазини се създадох големи магазини, които позволяват организиране на истинско културно обслужване. Териториалното разпределение на търговската мрежа се извършва значително по-равномерно и в зависимост от нуждите на населението. В условията на капитализма у нас мрежата за търговия на дребно и особено магазините и ресторантите бяха съсредоточени в централните части на градовете, а в покрайнините липсваха добре подредени магазини и заведения за обществено хранене. Сега в покрайнините и работническите центрове на градовете са открити и се откриват магазини и ресторанти, които по своето обзавеждане и богатство на стоковия асортимент по нишо не се различават от тези в централните градски квартали. Съществени изменения станаха и в организацията на търговската мрежа в селата. На мястото на кулашките бакалници и кръчми се създадох нови кооперативни магазини и заведения за обществено хранене. Те са добре обзаведени и търгуват с широк асортимент от стоки. Значително се подобри и обзавеждането на мрежата за търговия на дребно и на заведенията за обществено хранене с технически съоръжения. Социалистическата търговия получи голямо количество касови апарати, циферблатни теглилки, машини за обработване на продукти в общественото хранене, миячни машини и др. Особено се подобри снабдяването на магазините за търговия с хранителни продукти и на заведенията за

хранителни продукти с хладилници. Това обаче е все още недоста-тъчно. Социалистическата търговия у нас в близко бъдеще ще бъде снабдявана с машинни съоръжения, които ще позволяват да се механизира част от труда на търговските работници. Търговските предприятия ще бъдат снабдени с машини за товарене и разтоварване, дозатори, автомати и др., а общественото хранене — с редица кухненски машини за механизация на всички производствени процеси в кухнята.

Характерна черта в развитието на търговската мрежа у нас е широкото прилагане на специализацията на магазините. Така например през 1960 г. 59,0% от предприятията на търговската мрежа за продажба на хранителни стоки и 73,6% от тях за нехранителни стоки са специализирани.

При специализацията на мрежата за търговия на дребно се допускат редица слабости. В някои малки градове се създава прекомерна специализация на магазините, без да е нужно това и без да има необходимият стокооборот. В други градове и населени места не е достатъчна или пък въобще няма специализирана търговска мрежа за продажба на конфекция, обувки, текстил и други промишлени стоки.

Уедрената и специализираната търговска мрежа за промишлени стоки създава добри условия за поддържане на широк асортимент от стоки и за по-добро обслужване на населението, за съхраняване на стоките и за намаляване на разходите за обръщение.

В зависимост от степента на специализация магазините биват:

Смесени магазини. В тях се продават едновременно различни хранителни и нехранителни стоки. Смесени са и магазините, в които се продават само хранителни или само нехранителни стоки.

Специализирани магазини. Те търгуват само с една стокова група. Такива са например магазините за продажба на тъкани, обувки, конфекция, хляб и хлебни изделия, плодове и зеленчуци, месо и месни произведения и др.

Тясно специализирани магазини. Те търгуват само с част от дадена стокова група, т. е. с подгрупа стоки. По-тъсната специализация се налага от особено сложния и широк асортимент от стоки. Например някои от магазините за тъкани могат да се специализират за продажба само на копринени или само на вълнени тъкани и т. н.

Комбинирани магазини. Те търгуват с две-три стокови групи, които се обединяват в зависимост от общността на търсенето. Такива са например магазините за месо — риба; трикотаж — галантерия — парфюмерия и др.

Универсални магазини (универмаг). Те търгуват с много широка, универсална номенклатура на стоковите групи.

Специализацията на търговската мрежа зависи от особеностите на потребителското търсене, от структурата на стоковия асортимент, от обема на стокооборота, от гъстотата на населението и др. За правилното планиране на търговската мрежа и за специализацията ѝ е

необходимо добре да се изучават конкретните условия за работа. Специализацията на търговската мрежа трябва да се съчетава с неспециализираната и комбинираната търговска мрежа и да се развива в зависимост от нуждите на потребителското търсене.

Планиране на търговската мрежа. Съставянето на плана за развитие на търговската мрежа е много трудна, но от голямо значение задача. Развитие на търговската мрежа е свързано непосредствено с реализацията на стокооборота и с формите на обслужване на населението. Планирането на търговската мрежа е съставна част на плана за жилищното и комуналното строителство на съответното населено място.

Съставянето на плана за развитие на търговската мрежа започва в търговското предприятие, което разработва свой проектоплан за прираста на различните видове търговска мрежа, необходима за реализиране на съответен обем и структура на стокооборота и за подобряване на обслужването на купувачите. Търговските предприятия предават своите проектопланове в съответните народни съвети. Народните съвети въз основа на проектите на всички търговски предприятия, търгуващи на територията на съвета, разработват проекти за развитието на търговската мрежа в съответния град. Народният съвет има най-благоприятни условия и възможности правилно да определи нуждите от прираста на търговската мрежа, да обвърже стокооборота със съответната търговска мрежа, да осигури правилни пропорции между мрежата за търговия на дребно и общественото хранене и между отделните търговски предприятия. Освен това народният съвет има възможност максимално да увеличи търговската мрежа, използваваща новите прогресивни форми на обслужване (самообслужване, открит показ, по образци и др.), да осигури правилно съотношение между различните видове и форми на специализираните магазини и между специализираните и неспециализираните магазини, да осигури по-правилно разположение на търговската мрежа на територията на населеното място съобразно с плътността и движението на населението, с транспорта и др. Ето защо в народните съвети трябва да се планира най-внимателно развитието на търговската мрежа. Търговските предприятия познават само своите потребности. Те могат и трябва да определят своите нужди от търговска мрежа, но те не познават нуждите на другите предприятия, нямат цялостна представа за развитието на стокооборота в града, за състоянието на неговата икономика, за развитието на населението, за жилищното и битовото строителство и пр. Проектноплановете за развитие на търговската мрежа народните съвети изпращат в окръжните народни съвети, които след съгласуване с Министерството на вътрешната търговия и с другите заинтересувани централни ведомства утвърждават плана за развитие на търговската мрежа в окръга по предприятия. По този начин цялата работа по съставяне на плановете за развитие на търговската мрежа е съсредоточена в търговските предприятия и в народните съвети. Централните органи (ДКП, МВТ и др.) осъществяват само общо ръководство и оказ-

ват помощ на окръжните народни съвети и на търговските предприятия.

Съставянето на плана за развитие на мрежата за търговия на дребно на търговските предприятия и общо в града за всички търговски предприятия може да се извърши в следната последователност:

1. Прави се обстоен анализ на икономическите условия в града: на числеността и състава на населението и на плътността му — общо за населеното място и по отделни квартали и райони; на състоянието на вътрешноградския транспорт, на жилищното строителство, на строителството на нови заводи и учреждения и месторазположението им и др. Това са фактори, които оказват влияние на броя на магазините на търговската мрежа и на месторазположението ѝ, на степента на специализацията, на формите на обслужването и др. Така например по-голямата плътност на населението и по-добрата транспортна връзка създават благоприятни условия за развитие на повече на брой специализирани и комбинирани магазини и за създаване на търговски центрове. По-малката плътност изисква създаване на по-малки и повече на брой смесени и комбинирани магазини.

2. Анализира се обемът и структурата на стокооборота. Обемът на стокооборота по отделни стокови групи определя и необходимостта от търговска мрежа и от работни места. Структурата на стокооборота определя различните типове магазини и работните места в тях. По-големият стокооборот на дадена стокова група създава условия за откриване на специализирани и комбинирани магазини. По-малкият стокооборот води към увеличаване на относителното тегло на смесените магазини.

3. Анализира се съществуващата търговска мрежа. Анализът на търговската мрежа може да се извърши както по търговски предприятия, така и общо за града. При анализа трябва да се установи броят на различните видове търговска мрежа и степента на специализацията ѝ (специализирана, смесена, разносна, развозна), броят на работните места, броят на продавачите, пропускателната способност (капацитетът) на работните места и пр. При този анализ трябва да се направи оценка в каква степен се задоволяват потребностите на населението от различните стокови групи в различните типове магазини, какво е равнището на културата при обслужването и др.

4. Изчислява се броят на търговската мрежа, необходима за реализиране на плановия стокооборот в края на плановата година и за осигуряване на по-високо равнище на културата при обслужването. Това се извършва на основата на изчисленията за необходимите работни места за реализиране на стокооборота за всяка стокова група.

Броят на работните места се изчислява, като се вземат под внимание обемът на оборота по съответните стокови групи и средният оборот на едно работно място (пропускателната способност, или, както се казва още, капацитетът на 1 работно място). Средният обо-

рот на едно работно място се определя въз основа на средната изработка на един продавач, коефициента на сменността (фактически изработените часове : 8 часа) и коефициента на непрекъснатостта (фактическите дни за работата на магазина през годината — работните дни в годината са 306).

Пример. Годишният стокооборот за стокова група А възлиза на 2,4 млн. лв. Средната изработка на един продавач е 60 000 лв. Средният коефициент на сменността е 1,5, а коефициентът на непрекъснатостта — 1,1. При тези условия броят на работните места е равен на $24 \left(\frac{2\,400\,000}{60\,000} = 40; \frac{40}{1,5} = 26,6; \frac{26,6}{1,1} = 24 \right)$.

В зависимост от броя на работните места по стокови групи и от степента на специализацията и уедряването на магазините се определя броят на необходимата търговска мрежа в края на плановия период.

5. Установява се необходимият прираст на търговската мрежа за плановия период. Прирастът се определя, като от необходимия брой търговска мрежа и работните места се извади очакваният брой търговска мрежа и работните места в края на отчетната (предплановата) година.

За определяне на прираста на търговската мрежа е необходимо да се вземе под внимание не само наличието на съответната търговска мрежа в началото на планираната година, но и предвижданото закриване или предаване на част от търговската мрежа на други търговски предприятия през планирания период.

Необходимата търговска мрежа може да се определи и въз основа на нормативи за количеството на работните места, необходими за обслужване на 1000 (или 10 000) души население, или въз основа на нормативи за броя на населението, което се пада средно на едно работно място. У нас няма определени такива нормативи. В СССР са приети следните примерни нормативи за едно работно място на 10 000 жители: за хранителни стоки — 32 (в т. ч. за хляб и хлебни изделия — 6, за мляко и млечни произведения — 6), за нехранителни стоки — 34, а всичко за хранителни и нехранителни стоки — 66.

Планът за развитието на мрежата за търговия на дребно може да се състави по следната примерна форма и показатели (вж. стр. 388).

Планът за развитието на търговската мрежа в общественото хранене се съставя в същия ред, както при търговията на дребно, като се определят общият брой и прирастът на заведенията за обществено хранене за планираната година поотделно за града и за селото по следните показатели: а) общ брой на заведенията за обществено хранене; б) ресторанти, гостилници, закувални, бюфети; в) столове — работнически; г) столове към учрежденията и организацията; д) пивници и аперитиви; е) сладкарници, бюфети и др.; ж) будки, лавки и павилиони; з) развозна и разносна търговия.

Търговските предприятия разработват плана за развитието на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене по кон-

	Очаквано изпълнение		Брой в края на планираната година		Прираст	
	брой	работни места	брой	работни места	брой	колич. работни места
А. Магазини — всичко						
I. Магазини за хранителни стоки — всичко						
от тях:						
1. Специализирани : тясно специализирани и комбинирани — всичко						
а) хляб и хлебни изделия						
б) месо и месни произведения						
в) риба и деликатеси						
г) плодове и зеленчуци						
д) гастрономи						
2. Неспециализирани						
II. Магазини за нехранителни стоки — всичко						
1. Специализирани — всичко						
а) текстил						
б) трикотаж, галантерия и кинкалория						
в) готово облекло						
г) обувки						
д) домашни потреби						
е) мебели						
ж) универсални						
з) други						
2. Неспециализирани						
Б. Будки, лавки и павилиони						
В. Разносна и развозна мрежа						
Общо търговска мрежа (А+Б+В)						

кретни показатели. Те определят не само броя на магазините, но и тяхната конкретна специализация, обема и структурата на стокооборота им, броя на работните места за магазините и броя на местата за сядане в заведенията за обществено хранене. Освен това търговските предприятия съставят своите планове по населени пунктове или райони, като определят и конкретно местонахождението на новите предприятия, магазини и заведенията за обществено хранене.

Планът за развитието на търговската мрежа трябва да се обвързва както с плана за обема на стокооборота по тримесечия, така и с плана за основния и текущия ремонт и с обема на капиталните вложения.

3. СЪСТОЯНИЕ И ПЛАНИРАНЕ НА СКЛАДОВАТА МРЕЖА

Необходимо условие за задоволяване на населението със стоки е постоянното наличие на стокови запаси в каналите на социалистическата търговия. Стоковите запаси се съхраняват в складове.

Складовете са помещения (хранилища), които са съответно обзаведени и са предназначени за определени складови операции.

Със складове разполагат както търговските предприятия за търговия на едро, така и търговските предприятия за търговия на дребно.

Складовото стопанство в условията на капиталистическата търговия у нас беше твърде несъвършено и изостанало. Капиталистическата търговия се обслужваше от разхвърляна и дребна складова мрежа, технически слабо обзаведена.

Народнодемократичната власт полага непрекъснати грижи за подобряване на складовото стопанство на социалистическата търговия. Всяка година в плана за капиталните вложения се отделят значителни суми за строителство на складове, плодохранилища, хладилни съоръжения и др.

Състояние на складовото стопанство в държавната и кооперативната търговия на едро

Годни	Брой на складовете	Увеличение в % към 1951 г.	Ползна площ в кв. м	Увеличение в % към 1951 г.	Средна площ на 1 склад в кв. м	Увеличение в % към 1951 г.
1951	3489	100	373 321	100	106,9	100
1955	8336	238,9	981 050	262,7	117,7	110,1
1958	7243	207,5	1 067 911	283,3	170,8	159,9

Броят на търговските складове през 1958 г. е увеличен в сравнение с 1951 г. повече от два пъти. Значително е увеличена и складовата площ — близо три пъти. Растежът на средната площ на един склад през 1958 г. в сравнение с 1951 г. е малък. Това говори за все още голямата раздробеност на складовата мрежа. Голямата раздробеност на складовата мрежа не позволява правилното съхраняване на стоките. Тя води към увеличаване на загубите от стоки, към влошаване на качеството им, не позволява внедряване и пълно използване на техническите складови съоръжения за съхраняване на стоките и механизация на труда на складовите работници.

Извършеното строителство на складови помещения не е достатъчно да задоволи нарасналите нужди. Потребностите от складова площ за постоянно растящия стокооборот се покриват все още в недостатъчна степен. За правилното организиране на складовото стопанство у нас трябва да се осъществи планомерна реконструкция на съществуващото складово стопанство, като цялата складова система се приведе в съответствие с обема на стокооборота и с рационалните форми на стокото придвижване от пунктовете на производството до предприятията за търговия на дребно. Това може да се постигне, като се подобри организацията на стокото придвижване и се увеличат транзитните операции при доставката на стоки.

Известно е, че при повече транзитни операции потребността от складови помещения е по-малка.

Важна проблема при организиране на складовото стопанство на търговските предприятия е уедряването на складовете и развиване на системата на общото им ползуване. Уедряването на складовете ще позволи по-рационалното използване на полезната площ, ще се съкрати персоналетът, ще се намалят разходите за обръщение, ще се прилагат с по-голяма ефективност различните средства за механизация на труда, ще се увеличи производителността на труда и пр. Общото ползуване на складовете от различни търговски предприятия дава възможност да се организира по-ефикасно експлоатацията на общия складов фонд.

Планът за складовата мрежа се планира по търговски предприятия и ведомства по следните показатели :

а) складове — брой през отчетната година, план и прираст за планираната година ;

б) полезна площ в кв. м — през отчетната година, план и прираст за планираната година.

Планът за складовата мрежа се съставя въз основа на указанията на висшестоящите организации, на съпоставянето на наличното количество складове и на тяхната полезна площ с количеството на стоките запаси и с тяхната обръщаемост през планираната година, с химико-физическите свойства на стоките, с организацията на стокопридвижването и др.

При съставянето на плана за развитието на складовата мрежа е необходимо да се установи :

а) очакваната наличност в края на предплановия период (или в началото на планирания период) в брой и в кв. м полезна площ ;

б) намалението на складовата площ през планирания период поради предаване на складове на други организации и ведомства, поради негодност на складовото помещение и поради други подобни причини ;

в) необходимостта от нова складова площ съобразно с нуждите на търговската организация ;

г) увеличението на складовата площ през планираната година чрез ново строителство, наемане на складови помещения, разширяване на съществуващи складове, преустройство и др.

Строителството на новите складове трябва да се планира по видове складове (специализирани, тясно специализирани, смесени и пр.).

При планирането на складовата мрежа от голямо значение е правилното определяне на месторазположението на новите складове. То се определя в съответствие с придвижването на стоките и с организацията на стокопридвижването. Складовете могат да се строят в близост до потребителните райони или до производствените райони в зависимост от предназначението на склада. В нашата страна складовете на търговските предприятия се строят като правило в потребителските райони.

4 ПЛАНИРАНЕ НА КАПИТАЛНОТО СТРОИТЕЛСТВО

Капиталното строителство на социалистическата търговия осигурява разширеното възпроизводство на основните фондове. Разширеното възпроизводство в търговията се изисква от непрекъснатото и бързото увеличаване на стокооборота, от необходимостта за бързо подобряване на обслужването на населението, от създаването на по-добри условия за съхраняване на стоките и от увеличаване на производителността на труда на търговските работници.

Разширяването на основните фондове в търговията се постига : а) чрез капиталното строителство ; б) чрез доставката на съоръжения, инвентар и транспортни средства.

Капиталното строителство е основата за разширеното възпроизводство на основните средства в търговията. Средствата, изразходвани за капиталното строителство, носят название капитални вложения.

Капиталните вложения включват всички разходи за създаване и придобиване на нови основни фондове и за разширяване и реконструкция на съществуващите. Обемът на капиталните вложения зависи от онязи част на обществения продукт, която е предназначена за натрупване в областта на стоковото обръщение. От размера на капиталните вложения зависят размерите на капиталните работи и капиталното строителство. Строителството на нови и реконструкцията на съществуващи магазини, складове и др. увеличават основните фондове на търговията, а основният ремонт не увеличава, а само възстановява основните фондове след по-продължителен срок на експлоатация. Ето защо основният ремонт не се отнася към плана за капиталните вложения.

В обема на капиталните вложения се включва стойността на всички видове строителни и монтажни работи, стойността на всички видове машини, съоръжения, инвентар и инструменти, стойността на цялото обзавеждане на строящите се обекти (шандове, рафтове и др.) и стойността на другите разходи, свързани със строежа на обектите.

Планът за капиталните вложения на търговията е съставна част на общодържавния план за развитието на народното стопанство. Той се съставя от отделните търговски предприятия, от съответните ведомства и министерства, от ДКП и се утвърждава от Министерския съвет.

Планът за капиталните вложения съдържа : обема и направлението на капиталните вложения, източниците за финансиране на капиталните вложения, структурата на капиталните работи ; плана за въвеждане в действие на капиталните вложения ; плана за снижаване на себестойността на строителството.

В плана за капиталните вложения в зависимост от размера на сметната им стойност обектите се делят на лимитни, надлимитни, подлимитни и извънлимитни.

Лимитни и надлимитни капитални вложения са тези, които се равняват или превишават определените от правител-

ството лимити. За различните периоди лимитите могат да бъдат различни. Те са различни и за различните отрасли на народното стопанство. В плана за капиталните вложения лимитните и надлимитните обекти се утвърждават поименно от правителството.

Подлимитни обекти са тези, които имат стойност под утвърдения от правителството лимит. Техният минимален размер се определя от максималния размер за извънлимитните обекти. Планът за подлимитните обекти се утвърждава поименно от съответните ведомства.

Извънлимитни, или извънпланови обекти са тези, които не се включват в държавния план за капиталните вложения. Те обаче се включват във финансовите планове на търговските предприятия. Максималният размер на стойността на извънлимитните обекти достига обикновено до 1000 лв. Извънлимитните капитални вложения имат голямо значение в търговията, защото те съставляват по-голямата част от средствата, изразходвани за увеличаване на основните фондове на търговията.

Търговските предприятия имат право да изразходват извънлимитни капитални вложения: за извършване на преустройство и за нови строежи до 1000 лв.; за обекти, за покупка на уреди, машини, инструменти и други със стойност до 400 лв.; за покупка на мебели, канцеларски материали и други; за извършване на преустройство на търговската мрежа и на заведенията за обществено хранене в срок до 1 година.

Важна съставна част на плана за капиталните вложения е поименният (титулният) списък на лимитните и надлимитните обекти. В поименния списък планът за капиталното строителство намира своето конкретно изражение. В поименния списък се изброяват отделните лимитни и надлимитни обекти на капиталното строителство с всички основни показатели, които характеризират строителството на тези обекти: наименование и месторазположение на отделните обекти, година на започване и завършване на строителството, сметна стойност, срок за въвеждане в действие, сума на капиталните вложения през плановата година, наименование на строителната организация и др.

Подлимитните обекти също се включват в поименния списък, но само с обща сума. Броят на обектите се определя от самите ведомства.

В плана за капиталните вложения се включват само обекти, за които има разработена и утвърдена съответна проектосметна документация. Проектосметните документации се разработват от съответните проектантски организации.

Процесът на проектирането на обектите за капитално строителство включва три етапа: а) съставяне на идеен проект; б) разработване на технически проект и на сметна документация; в) изготвяне на работни чертежи.

Идейният проект е основа за разработване на техническия проект и на сметната документация. Чрез него се определя

техническата възможност и икономическата целесъобразност на определения за строителство обект. В него се дава характеристика на обекта (например магазина или склада), мястото и района, пропускателната му способност, обзавеждането и др.

Техническият проект се разработва на основата на идейния проект. Той включва редица материали (чертежи, изчисления, сметки), които дават възможност за решаване на всички технически въпроси на даденото строителство, и определя обема и стойността на строителната работа. Техническият проект съдържа обяснителна записка, чертежи и генерална (обща) сметка.

Работните чертежи се разработват на основата на техническия проект. Те служат за непосредствено извършване на строителните работи.

Важен раздел на плана за капиталните вложения е също така и планът за въвеждане в действие на основните фондове. Известно е, че обект, който не е завършен, не увеличава основните фондове и материално-техническата база на търговията. В плана за въвеждане в действие на основните фондове се определят натуралните единици и стойността на обектите, които ще бъдат готови за експлоатация през планирания период.

Социалистическата държава полага големи грижи за увеличаване на основните фондове в търговията. Увеличаването на стокооборота и повишаването на пропускателната способност на търговските предприятия може да се постигне и чрез по-рационалното използване на съществуващата материално-техническа база.

ГЛАВА XII

ТРУД И РАБОТНА ЗАПЛАТА В ТЪРГОВИЯТА

1. ХАРАКТЕР НА ТРУДА ПРИ СОЦИАЛИСТИЧЕСКАТА ТЪРГОВИЯ

За осъществяване на процеса на стоковото обръщение е необходимо изразходването не само на овеществен, но и на жив труд. Известно е, че всеки обществен строй се отличава с особенния характер на труда. При капиталистическия строй, основан на частната собственост върху средствата за производство, господстваща форма на организацията на труда е наемният труд. Търговските работници в условията на капиталистическата търговия са наемни работници. Тяхната работна сила, както и работната сила на работниците от отраслите на материалното производство, е стока. Търговците капиталисти закупуват работната сила на търговските работници и я експлоатират. С нейна помощ търговците капиталисти получават възможност за присвояване на принадена стойност, създадена в материалното производство. „Както незаплатеният труд на работника непосредствено създава за производителния капитал принадена стойност, така и незаплатеният труд на търговските наемни работници създава за търговския капитал участие в тая принадена стойност.“¹

Експлоатацията на търговските работници се изразява в това, че търговците капиталисти заплащат само част от труда, изразходван от търговските работници за реализиране на стоките, т. е. заплащат само стойността на неговата работна сила. Работното време на търговските работници се разделя, както и работното време на работниците от производството, на две части — необходимо и принадено работно време. Необходимото работно време търговските работници изразходват за възвръщане на стойността на своята работна сила, за което получават работна заплата. Принаденото работно време те изразходват за реализиране на принадлежната стойност, която съставлява печалбата на капиталиста.

Засилването на експлоатацията на търговските работници от капиталистите търговци е важно средство за увеличаване на тяхната печалба. Търговските работници в капиталистическите страни работят при тежки трудови условия. При тежки трудови условия работеха и търговските работници у нас до установяването на на-

¹ К. Маркс, Капиталът, т. III, Изд. на БКП, 1953 г., стр. 310.

роднодемократичната власт. Продължителността на труда на наемните търговски работници обикновено съставляваше 10—14 часа. Работната заплата беше крайно ниска. Оскъдицата и безработицата бяха техни постоянни спътници. Нашироко се използваше и експлоатираше женският и детският труд, който се заплащаше много по-ниско.

Относителното, а в редица случаи и абсолютното обедняване на търговските работници и служители в капиталистическите страни постоянно се увеличават. Така например реалната работна заплата на търговските работници и служители в САЩ през 1948 г., без да се отчита влиянието на постоянно увеличаващите се данъци, е била 16—17% по-ниска от равнището ѝ през 1939 г. Екзистенци-минимумът за четиричленно семейство в САЩ е съставлявал през 1952 г. 91,55 долара за една седмица, а средната работна заплата през същата година е била в търговията на едро 67,8 долара, в търговията на дребно — 52,67, а в складове — 38,41 долара. По такъв начин фактичката работна заплата на търговските работници и служители в САЩ е представлявала от 1/3 до 2/3 от официалния екзистенци-минимум. В същото време печалбата на търговците капиталисти расте непрекъснато и с бързи темпове.

Социализмът, икономическата основа на който е обществената собственост върху средствата за производство, създава нов, по-висок и коренно различен тип на обществената организация на труда. Унищожаването на експлоатацията и на капиталистическите отношения в производството коренно изменя характера на труда както в производството, така и в търговията. Трудът на търговските работници придоби непосредствено обществен характер. От частно дело, каквото той беше при капитализма, се превърна по своя характер и значение в обществено дело, в обществено задължение. Трудът на търговските работници се превърна в почетен и обществено полезен труд. Работната сила на търговските работници престана да бъде стока, обект на покупко-продажба, а работниците в търговията се превърнаха в свободни труженници на социалистическото общество. „За пръв път — пише Ленин — след столетия трудене за чужди хора, принудителна работа за експлоататорите се дава възможност за работа за себе си и при това работа, която се опира на всички придобивки на най-новата техника и култура.“¹

Трудът на работниците в социалистическата търговия осигурява изпълнението на една от най-важните народностопански функции — осигурява икономическите връзки между производството и потреблението, между града и селото, между отделните отрасли на народното стопанство, между областите и районите в страната.

Социалистическата търговия извършва два основни вида функции, свързани с обръщението на тази част от обществения продукт, която е предназначена за лично потребление: функции, които са продължение на производството в сферата на обръщението, и функции.

¹ В. И. Ленин. Съчинения, т. 26, стр. 404.

конто са свързани със смяната на формите на стойността — покупко-продажбата на стоките.

Към първата група се отнасят всички операции, свързани с транспортирането, съхраняването, сортирането и опаковането на стоките. Тези операции по същество имат материално-производствен характер и трудът на търговските работници, зает с тяхното извършване, е производителен труд. Трудът на работниците обаче не създава нови материални блага, но увеличава стойността на стоките. Особено голям е относителният дял на този труд на търговските работници в търговията на едро.

Трудът на търговските работници, зает със смяната на формата на стойността, т. е. с извършване на покупко-продажбата на стоките, е непроизводителен труд. Той не създава потребителна стойност и не увеличава стойността на стоките. Той обаче е обществено необходим труд. Трудът на търговските работници обслужва сферата на стоковото обръщение и е свързан с разпределението на предметите за лично потребление между членовете на социалистическото общество.

И в единия, и в другия случай трудът, зает в сферата на стоковото обръщение, не създава нови материални блага. Оттук задачата е да се ограничава броят на лицата, заети в търговията, като се определя в зависимост от техните действителни нужди. Социалистическият строй дава възможност за положително разрешаване на този въпрос, т. е. да се създаде търговски апарат, значително по-евтин, икономичен, и да се намали относителното тегло на заетото население в сферата на стоковото обръщение в сравнение с относителното му тегло при капитализма. Това се потвърждава от следните данни:

Средногодишен брой на работниците и служителите в търговията по вид на търговската дейност

	1949 г.		1953 г.		1960 г.	
	брой	%	брой	%	брой	%
Общо	79 206	100	10 115	100	137 500	100
Индекс	100					
В т. ч. работници	45 381		66 701		89 694	
От тях във:						
Търговията на едро	4 895		5 648		6 595	
Индекс	100					
Търговията на дребно	21 929		29 905		41 716	
Индекс	100					
Общественото хранене	14 370		18 332		28 048	
Индекс	100					
Изкупуването	4 187		12 816		13 395	
Индекс	100					

Броят на работниците, заети в социалистическата търговия у нас през 1949 г., е възлизал на 79 206, което съставлява около

1,1% по отношение на цялото население, а през 1960 г. — на 137 500, което съставлява около 1,8%. Това означава, че през 1949 г. на всеки един работник от търговията се падат около 90 души от населението, а през 1960 г. — около 50 души от населението. Това увеличение е резултат на големия растеж на стокооборота и на подобреното обслужване на населението. Характерно за развитието на търговията у нас е, че стокооборотът расте с по-големи темпове в сравнение с числеността на работниците в търговията. Това означава, че темпът на растежа на производителността на търговските работници изпреварва темпа на растежа на стокооборота. Така например стокооборотът през 1960 г. е нараснал с 267% в сравнение със стокооборота през 1949 г., а броят на работниците в търговията — със 75%. Въпреки растежа на числеността на работниците и служителите от търговията и увеличаването на относителния дял на работниците от търговията в общия брой на населението се забелязва тенденция за намаляване на относителния им дял в общия брой на работниците и служителите в страната. Така относителният дял на работниците и служителите от търговията в общия брой на работниците и служителите в страната през 1948 г. е възлизал на около 9%, а през 1960 г. — на 7,6%.

Тези данни за броя на лицата, заети в социалистическата търговия, въпреки големия растеж на стокооборота са ярко потвърждение за предимствата на социалистическата търговия пред капиталистическата, на социалистическия строй пред капиталистическия.

Съвсем друго е положението в капиталистическите страни. Голяма част от населението е заето в сферата на стоковото обръщение. Така например в САЩ през 1956 г. броят на лицата, заети в търговията, е възлизал на 11,1 млн. души, което съставлява около 7% по отношение на цялото население на страната, или на 1 работник, зает в търговията, се падат около 14 души от населението. В Англия през 1950 г. в търговията са били заети 3,5 млн. души, което съставлява 7% по отношение на цялото население. Подобно е положението и в другите капиталистически страни — Франция, Западна Германия, Япония, Италия и др. От това се вижда, че в условията на монополистическия капитал броят на търговските работници и служители е значително по-голям и постоянно се увеличава въпреки значително малкия прираст на обема на стокооборота вследствие на кризата при реализацията, на острата конкурентна борба за монополна печалба и на намаляване на реалните доходи на трудещите се — консуматори.

Социалистическият строй у нас създаде нови, социалистически условия на труда. Трудът от тежко бреме, какъвто бе при капитализма, се превърна в дело на чест, доблест и геройство. Реалната работна заплата на работниците от държавната и кооперативната търговия постоянно се увеличава. Търговските работници, както всички трудещи се, се ползват с безплатна медицинска помощ, образование и др. На тяхно разположение са десетки почивни станции и санаториуми.

Партията и правителството полагат големи грижи за привличането в търговията на честни и предани на делото на социализма работници, за повишаване на тяхната квалификация, за подобряване на работата на търговския апарат.

Постоянното увеличение на стокооборота изисква постоянно да се подобрява работата на търговските работници, правилно да се организира и използва техният труд.

2. ПОКАЗАТЕЛИ НА ПЛАНА ЗА ТРУДА

Планът за труда и работната заплата в търговията е важна част от търговско-финансовия план. Чрез него се осигуряват необходимите кадри за изпълнение на плана за стокооборота при най-висока производителност на труда и при най-добро обслужване на купувачите. Затова е необходимо повишаване на материалното и културното равнище на търговските работници, рационално изграждане на търговския апарат и съкращаване на управленческия апарат, подготовка на нови и повишаване на квалификацията на наличните кадри.

Планът за труда и работната заплата се съставя по следните основни раздели: а) планиране на производителността на труда; б) планиране на числеността на персонала; в) планиране на фонда на работната заплата; г) планиране на подготовката и преквалификацията на кадрите.

При съставянето на плана за труда и работната заплата се изхожда от директивните указания на партията и правителството за увеличаване на плана за стокооборота, за увеличаване на производителността на труда, за увеличаване на средния размер на работната заплата и фонда на работната заплата, за развитие на търговската мрежа, за снижение на разходите за обръщение и др. Въз основа на директивните указания на партията и правителството висшестоящите организации дават конкретни указания и установяват показатели за нискостоящите организации.

От голямо значение за правилното съставяне на плана за труда и работната заплата е анализът, който търговските предприятия правят по всички показатели на труда и работната заплата през отчетния (предплановия) период. Анализът по изпълнението на плана през отчетния период разкрива съществуващите слабости и недостатъци в работата на търговските предприятия и дава възможност да се разкрият всички съществуващи резерви за повишаване на производителността на труда, за подобряване на организацията на труда, за намаляване на числеността на административния апарат и др.

3. ПЛАНИРАНЕ НА ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТТА НА ТРУДА

Същност на производителността на труда

Едно от важните условия за извършване на стоковото обръщение при изразходване на по-малко жив труд е постоянният растеж на производителността на труда на търговските работници.

Постоянното повишаване на производителността на труда във всички отрасли на народното стопанство е едно от най-важните условия за победата на социалистическия строй. „Производителността на труда — това е в последна сметка най-важното, най-главното за победата на новия обществен строй.“¹ Постоянното увеличаване на производителността на труда е икономически закон при социализма. Народнодемократичната власт у нас, като взема под внимание значението на производителността на труда, отделя голямо внимание на въпросите за производителността на труда както във всички отрасли на народното стопанство, така и в областта на търговията. В условията на социалистическата търговия съществуват всички необходими условия за непрекъснато повишаване на производителността на труда на търговските работници. Особено благоприятни условия за повишаване на производителността на труда в търговията се създадоха след отменянето на купонната система на снабдяване и след преминаването към разгърнатата и културна търговия.

Повишаването на производителността на труда в търговията означава увеличаване на количеството на реализираните стоки от един търговски работник за определен период от време. Законът за постоянното повишаване на производителността на труда изисква стокооборотът да се извършва с изразходването на минимално количество жив труд и постоянно да се намалява относителният дял на търговските работници в сферата на стоковото обръщение. Обективно съществуващите условия за непрекъснато повишаване на производителността на труда в търговията обаче не означават, че повишаването на производителността на труда в социалистическата търговия се извършва автоматически, без организирано провеждане на съответни мероприятия, без трудности и слабости. Възможността не може да се смесва с действителността. Законът за постоянното повишаване на производителността на труда осигурява само възможност за правилно организиране на работата в търговските предприятия за увеличаване на производителността на труда в търговията. Необходимо е обаче правилно да се опознаят, да се овладеят тези обективни възможности, да се отстранят съществуващите слабости и недостатъци, за да се осигури постоянно повишаване на производителността на труда на търговските работници. Необходимо е също така да се изучат изискванията на другите икономически закони в областта на търговията, които оказват влияние върху производителността на труда. Законът за постоянното повишаване на производителността на труда например се намира в известна зависи-

¹ В. И. Ленин, Съч., т. 29, стр. 421.

мост от закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство. Неправилното прилагане и използване на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство в областта на търговията води към неправилно планиране на стокооборота по райони и по асортимент. Това от своя страна създава диспропорции между търсенето и предлагането, което значително затруднява както изпълнението на плана за стокооборота, така и на плана за повишаване на производителността на труда на търговските работници. Несъответствието в предлагането на промишлените и хранителните стоки с търсенето на тези стоки от страна на населението значително затруднява изпълнението на изискванията на закона за постоянното повишаване на производителността на труда в търговията.

Производителността на труда на работниците от всички звена на търговията се повиши през годините на първата, втората и третата петилетка. Това се вижда от следната таблица :

Средногодишна изработка на един търговски работник

Показатели	1952 г.	1953 г.	1958 г.	1960 г.
1. Мрежа за търговия на дребно — в хил. лв. по съпоставими цени В % към 1952 г.	22,03 100,0	23,67 107,4	40,71 184,8	44,90 203,8
2. Обществено хранене — в хил. лв. по съпоставими цени В % към 1952 г.	8,19 100,0	8,36 102,1	11,85 144,7	13,21 161,3
3. Търговия на едро — в хил. лв. по съпоставими цени % към 1952 г.	148,48 100,0	150,11 101,1	168,02 113,5	245,77 165,5

Данните в таблицата показват, че средната изработка на един търговски работник в мрежата за търговия на дребно, общественото хранене и търговията на едро се е увеличила значително.

Този растеж на производителността на труда обаче не дава основание да се смята, че въпросът за производителността на труда на търговските работници е решен. Средногодишната изработка на един търговски работник от мрежата за търговия на дребно е все още ниска — през 1959 г. тя възлиза на 43 220 лв. годишно, или около 3740 лв. месечно.

Важен принцип при организиране на труда на търговските работници е осигуряване на правилното съотношение между растежа на производителността на труда и растежа на работната заплата. Нарастването на производителността на труда както общо за социалистическата търговия в страната, така и във всяко търговско предприятие трябва да изпреварва нарастването на средната работна заплата. Когато растежът на производителността на труда изпреварва нарастването на средната работна заплата, социалистиче-

ското общество получава възможност да увеличава натрупването, да разширява социалистическото строителство. Между растежа на производителността на труда и растежа на работната заплата в търговията трябва да се създаде такова съотношение, което да осигури както нарастване на натрупването на социалистическото общество, така и увеличаване на средните заплати на работниците в търговията. Ако нарастването на производителността на труда не изпреварва нарастването на средната работна заплата на търговските работници, социалистическото общество няма възможност да увеличава натрупванията, тъй като реализираната икономия от разходите за жив труд ще се използва за покриване на увеличените разходи за заплащане на труда на търговските работници. Големият растеж на стокооборота в страната създава благоприятни условия за по-нататъшно нарастване преди всичко на производителността на труда на работниците от социалистическата търговия. Данните от анализа за нарастването на средногодишната изработка и на средната работна заплата на един търговски работник за по-продължителен период от време показват една правилна и постоянна тенденция на по-висок растеж на производителността на труда в сравнение с растежа на средната работна заплата. Така през 1960 г. производителността на труда на един търговски работник в мрежата за търговия на дребно е нараснала на 203,8% в сравнение с 1952 г., а средната работна заплата за същия период — на 132,8%, в общественото хранене — съответно на 161,3% и на 140,9%; в търговията на едро — съответно на 165,5% и на 127,2%. По-значителен е растежът на производителността на труда в сравнение с растежа на работната заплата на работниците в търговията на дребно. Недостатъчно е това изпреварване в общественото хранене и особено в търговията на едро. Правилното съотношение между растежа на производителността на труда и работната заплата в общественото хранене и в търговията на едро е нарушено. Така например за периода 1952—1960 г. средногодишната изработка на един търговски работник в търговията на дребно изпреварва средната работна заплата със 71 пункта, а в общественото хранене само с 20,4 пункта, в търговията на едро — с 38,3% пункта. Тези данни показват, че са необходими мероприятия за увеличаване на производителността на труда в общественото хранене и в търговията на едро и преди всичко за подобряване на организацията на труда. Едновременно с това налага се да се подобри планирането на производителността на труда и на фонда на работната заплата.

Повишаването на производителността на труда в търговията е важен качествен показател за работата на търговските организации и предприятия. То води към съкращаване на тази част от труда, която е заета в сферата на стоковото обръщение, и създава възможност за увеличаване на производителността на труда, зает в сферата на материалното производство, към съкращаване на разходите за обръщение и към увеличаване на работната заплата и

подобряване на материалното благосъстояние на търговските работници.

Повишаването на производителността на труда в търговията трябва винаги да се съчетава с повишаването на качеството на обслужването на купувачите, с увеличаването на културата в търговията. В социалистическата търговия не бива да се допуска увеличаването на производителността на труда да става за сметка на влошаване на обслужването на купувачите.

Измерване на производителността на труда

Производителността на труда в търговията се измерва със стойността на стоките, които се продават от един търговски работник за единица време (ден, седмица, месец, тримесечие, година). Количеството или стойността на продадените стоки за определен период от време от един търговски работник се нарича изработка.

Производителността на труда на търговските работници не се измерва с натурални показатели (килограми, либри, тонове, метри и др.), тъй като съществува голямо разнообразие при измерването на различните стокови групи и различните натурални показатели, с които се измерват отделните стокови групи, не могат да се сумират. Измерването на изработката в натурални показатели е възможно само за ограничен кръг от стоки — например за хляб в кг, за картофи в т и др. Натуралните показатели могат да се използват за измерване на производителността на труда например при опаковане и сортиране на стоките и в предприятията за обществено хранене (главно за кухненските работници).

При измерването на производителността на труда трябва да се вземе под внимание структурата на реализирания стокооборот. Известно е, че за реализацията на различните стокови групи е необходимо изразходването на различно количество труд. Така например реализирането на 1000 лв. стокооборот от радиоапарати е несравнимо по-лесно от реализацията на хляб за същата сума. При изменение на структурата на стокооборота се изменя и размерът на средната изработка на търговския работник. Измененията на средната изработка в стойностно изражение обаче не дават точно отражение върху динамиката на производителността на труда. Така например, ако в реализирания стокооборот се увеличи относителният дял на по-лесно реализируемите стоки, средната изработка може да се увеличи, но това още не означава, че се е увеличила производителността на труда. Следователно при определяне на динамиката на производителността на труда трябва да се взема под внимание и структурата на стокооборота. Действителното изменение на производителността на труда може да се установи посредством използването на индекса за трудопоглъщаемостта на стокооборота. Под индекс на трудопоглъщаемостта на стокооборота се разбира съотношението между количеството труд, което е необходимо за реализиране на еднакъв обем стокооборот от различни стокови групи

Така например, ако фактичката изработка е 101% в сравнение с плановата, а трудопоглъщаемостта на стокооборота е нараснала с 10% (индексът на трудопоглъщаемостта е 1.10), действителното равнище на производителността на труда ще бъде 111.1% в сравнение с плана (101 по 1.10).

Измененията в цените на стоките също така влияят върху стойностния показател за производителността на труда. При намаление или увеличение на цените динамиката на изработката не съвпада с динамиката на производителността на труда. При изчисляване на динамиката на производителността на труда трябва да се вземат под внимание и настъпилите изменения в цените, като изработките се изчисляват в съпоставими цени. Това може да стане, като индексът на производителността на труда през отчетния период се разделя на индекса на цените. Например, ако индексът на производителността на труда през отчетния период в сравнение с производителността на труда през предшестващия период е 1.1, а индексът на цените — 0.95, действителното равнище на производителността на труда ще бъде 115.6% ($110:0.95$).

Фактори за увеличаване на производителността на труда. Равнището на производителността на труда в търговията зависи от много фактори от политически, икономически и организационно-технически характер.

Основен и решаващ фактор, определящ равнището на производителността на труда в търговията у нас, са социалистическите производствени отношения. В социалистическата търговия, която има за задача да задоволява постоянно растящите потребности на трудещите се, няма експлоатация и спекуланти. Търговските организации и предприятия са държавна и кооперативна собственост. Търговският работник следователно работи за цялото общество, за всички членове на социалистическото общество, за самия себе си. Всичко това поражда ново, социалистическо отношение към труда, създава стимул за развитие на самоинициативата у търговските работници за увеличаване на трудовите им усилия. Работниците в търговията са лично заинтересувани от резултатите на своя труд.

Другите фактори, които влияят върху производителността на труда, са :

Обем на стокооборота. Големият обем на стокооборота в отделните търговски предприятия позволява по-добра организация и разделение на труда на търговските работници и по-добро уплътняване на работното им време. Освен това големият обем на стокооборота позволява и използването на по-добра материално-техническа база при организирането на стокооборота.

Месторазположение на търговската мрежа. Производителността на труда в търговската мрежа, разположена в централните райони на градовете и в централните улици и площади, е по-висока поради по-големия брой на купувачите в сравнение с тази на търговската мрежа, намираща се на по-малко оживени и населени улици и площади. Близостта на търговските предприятия

до фабрики, заводи, училища и пр. също влияе върху равнището на производителността на труда на търговските работници.

Специализация и типизация на търговската мрежа. Търговските работници от специализираната търговска мрежа като правило имат по-висока производителност на труда, защото възможностите за организацията на труда и културното обслужване на купувачите са по-добри.

Материално-техническа база в търговията. В търговските предприятия и складове се използват най-различни машини и съоръжения — режещи машини, хладилни инсталации, касови апарати, механизми за товарене и разтоварване, превозни средства и др. Тяхното използване и по-широко внедряване в търговията значително повишава производителността на труда.

Предварителна подготовка на стоките за продажба. Този фактор повишава значително производителността на труда в търговията. Особено значение в това отношение има въвеждането на продажбата на пакетирани стоки.

Организация на труда. Правилното разпределение на труда между търговските работници, квалификацията им и нормирането на труда имат голямо значение за увеличаване на производителността на труда. Разделението на труда означава създаването на известна специализация за отделните категории работници за извършване на определен вид работа. Внедряването на челни методи в работата и повишаването на квалификацията на търговските работници са важни средства в борбата за висока производителност на труда. Колкото търговските работници по-добре познават своята работа, толкова и резултатите от техния труд са по-добри.

Заплащане на труда. Правилно организираната система на заплащане труда на търговските работници е мощен стимул за увеличаване на производителността на труда в търговията. Системата на заплащане на труда трябва да създава материална заинтересованост у работниците от резултатите на техния труд.

Форми за продажба на стоките. Прилагането на нови, по-ефективни форми на продажба на стоките и обслужване на купувачите — самообслужване, продажба чрез открит показ на стоките и по образци, продажба на предварително пакетирани стоки и др., са много важен фактор за увеличаване на производителността на труда в търговията. Така например в магазините със самообслужване производителността на труда може да се увеличи от 50 до 100%.

Социалистическо съревнование. То е мощен фактор за мобилизиране усилията на търговските работници за подобряване на организацията на труда, за увеличаване на производителността на труда, за внедряване на всички челни почини в търговията. Социалистическото съревнование обхваща огромно мнозинство от работниците в търговията.

Изброените фактори не действуват в еднаква степен в различните търговски предприятия и организации. Всичко зависи от условията, при които са поставени да работят те. Задача на ръководи-

телите на търговските организации и на всички работници е да разкриват влиянието на отделните фактори и съществуващите резерви за повишаване на производителността на труда.

Нормиране на труда на търговските работници

Подобряването на работата на търговските организации по организиране на труда въобще и бързото увеличаване на производителността на труда в частност зависят и от правилното нормиране на труда в търговията.

Партията и социалистическата държава всякога са отделяли и отделят голямо внимание на нормирането на труда в промишлеността, строителството, селското стопанство и в другите отрасли на народното стопанство. Въпросите на организацията и установяването на трудови норми (норми за изработки) в търговията не са разработени. У някои работници от търговията у нас има убеждението, че не е нужно и не е възможно установяване на норми за изработка в търговията — за работниците от различните звена на социалистическата търговия. Това е погрешно и вредно схващане. Установяването на трудови норми за някои категории търговски работници — продавачи, сервитьори, каснери и др., е трудно, но осъществимо и полезно дело.

Установяването на трудови норми за някои категории работници в търговията ще доведе до големи положителни резултати в работата на търговските предприятия. Преди всичко значително ще се подобри организацията на труда, ще се установи правилно разделение на труда, ще се създаде стимул за повишаване на квалификацията на търговските работници, ще се повиши активността и самоинициативата им. С въвеждането на трудовите норми в търговията значително ще се подобри заплащането на труда на търговските работници, тъй като ще има по-добра основа за заплащане според количеството и качеството на изразходвания труд. Освен това ще се създаде по-добра основа за планиране на стокооборота на отделните търговски организации и предприятия. Следователно нормирането на труда в търговията ще подпомогне в значителна степен цялостното подобряване на социалистическата търговия у нас.

Трудът в търговията има някои особености, които не позволяват механически да се използват методите и опитът по нормирането на труда в промишлеността и строителството. В търговията не могат да бъдат установени норми за всички категории търговски работници. Трудови норми в търговията могат да се установят преди всичко за работниците, които непосредствено участвуват в реализацията на стокооборота — продавачи, каснери, пакетировачи, складови работници, готвачи, сервитьори и др.

Трудова норма на един търговски работник е количеството стоки или стойността на стоките, които той трябва да продаде или пакетира, сортира и пр. в зависимост от работата, която извършва за определен период от време (месец, тримесечие или година). Това

е нормата за изработка на един търговски работник, която той е длъжен да изпълни за определен период от време.

Трудовата норма в търговията се определя като правило в стойностен показател. Не е възможно установяването на норми за обслужването например на един купувач, защото търговските работници и специално продавачите работят с най-различни стоки и обслужват най-различни купувачи, които имат различни вкусове и характеристики. За обслужването на различните купувачи се изразходва различно време, а в много случаи покупко-продажбата може да не се състои, въпреки че е изразходвано време. Нормите за изработка не могат да се определят в натурални показатели (килограми, литри, тонове, метри и др.), защото има голямо разнообразие на стоките, които се реализират, а различните стокосни групи се измерват с различни натурални показатели, които не могат да се сумират. Технически и практически е възможно производителността на труда за стокооборота да се планира и нормира с натурални показатели само при продажбата на еднообразни стоки. С натурални показатели може да се нормира трудът и на работниците, заети с пакетиране на стоките и с другите операции по подготовката на стоките за продажба.

Определянето на трудовите норми в стойностен показател има редица недостатъци. Например измененията в цените на стоките и измененията в структурата на стокооборота оказват влияние върху величината на изработката на търговските работници.

Трудовите норми в търговията трябва да бъдат диференцирани по стокосни групи. Известно е, че различните стокосни групи имат различна трудопоглъщаемост, т. е. за реализацията на различните стокосни групи се изразходва различно работно време, влага се повече или по-малко труд. Ето защо за всяка стокова група трябва да се установява определена норма за изработка. За търговските работници, които работят с повече стокосни групи, се установяват така наречените среднопретеглени норми. При тяхното изчисляване се вземат под внимание нормите за отделните стокосни групи и относителното им тегло в общия обем на стокооборота на даденото предприятие.

Например продавачът на даден магазин извършва продажба на три различни стокосни групи, за които са установени следните норми: за стокова група A — 6000 лв.; за стокова група B — 8000 лв. и за стокова група B — 10 000 лв. Каква ще бъде среднопретеглената норма, ако относителният дял на стоковата група A е 40% от общия обем на стокооборота, на стоковата група B — 40% и на стоковата група B — 20% .

$$x = \left(\frac{6000 \times 40}{100} \right) + \left(\frac{8000 \times 40}{100} \right) + \left(\frac{10\,000 \times 20}{100} \right) = 7600 \text{ лв.}$$

Нормите за изработка трябва да бъдат диференцирани и за отделните търговски магазини, влизащи в състава на дадено търговско предприятие, съобразно с условията на работа — район на тях.

ната дейност, месторазположение, състав на купувачите, техническа въоръженост на търговските работници, състояние на обзавеждането и т. н. Всичко това обаче не означава, че трябва да се установяват норми за изработка на всеки магазин. Магазините на дадено търговско предприятие трябва да се групират съобразно с условията на работа в няколко групи (категории), като за всяка категория се определя норма за изработка. Броят на категориите (групите) не бива да бъде много голям, защото се създава голяма диференциация, но не бива да бъде и малък, защото се създават условия за изравняване и не може да се отчете съществуването на различните условия на работа. В съветската търговия се допуска разделянето на магазините от 5 до 7 групи (категории), като за всяка стокова група има разработена норма. Допуска се един и същ магазин за една стокова група да бъде в една категория, а за друга стокова група — в друга категория. Това е напълно правилно. Магазинът може да има различни условия на работа за отделните стокосни групи и съобразно с това трябва да се определя нормата за изработка за всяка стокова група поотделно.

Нормите за изработка се определят за единица време — обикновено за месец. Производителността на труда в търговията не трябва да се измерва дневно или седмично, защото стокооборотът през отделните дни или през отделните седмици на месеца показва значителни колебания поради особеностите на потребителското търсене. Не е правилно също така нормите за изработка да се установяват за цяла година или за цяло тримесечие, защото това е твърде голям период от време, който не позволява да се наблюдава постоянно и системно увеличението на производителността на труда. Търговските работници в този случай нямат възможност да отчитат постоянно резултатите от своя труд и да набелязват ежемесечно мероприятия за подобряване на своята работа. Месецът като единица за установяване на норми за изработка е сравнително най-удобен, защото колебанията между стокооборота за отделните месеци не са големи. Месечните норми за изработка обаче трябва да важат за период най-малко от една година. Не трябва да се допуска изменение на нормите през годината, защото това внася колебание сред търговските работници, демобилизира усилията им за изпълнение на определените вече месечни норми. За стоките, които имат подчертан сезонен характер на търсенето, се установяват месечни норми за изработка, които са различни през различните сезони на годината — сезонни норми. Например за зимния сезон могат да се определят едни норми, а за летния — други.

Най-отговорният момент при нормирането на труда е установяването на размера на нормите за изработка.

За установяване на размера на нормите за изработка в търговията могат да се използват два основни метода: методът на техническото нормиране и опитно-статистическият метод на нормиране.

Методът на техническото нормиране се състои в установяване времето, необходимо за извършване на отделните операции от продавача или от друг търговски работник (пакетиро-

вач и др.). Този метод обаче не може да намери широко прилагане в търговията поради специфичността на работата на оперативните търговски работници. Тази специфичност се състои главно в голямото разнообразие на стоките, които се продават в търговските предприятия, в постоянното изменение на асортимента на стоките, в постоянните колебания на потребителското търсене и др. Ето защо не може да се установи норма за времето, което продавачът ще изразходва например за операцията по показване на стоките на купувача. Продавачът обслужва различни купувачи, които имат различен вкус и характер, и съобразно с това той ще употреби повече или по-малко време за тяхното обслужване. Поради това не могат да се установят и норми за обслужване на един купувач.

Методът на техническото нормиране има ограничено и подчинено прилагане в търговията. Той се използва за проверяване и коригиране на нормите, определени чрез опитно-статистическия метод на нормиране на труда. Неговото прилагане изисква изучаване на структурата на работното време на продавачите и на техниката на тяхната работа. Работното време се изучава главно чрез снимка (фотография) и чрез хронометраж на работното време на продавача.

Най-добър и най-подходящ метод за нормиране на труда на търговските работници е опитно-статистическият метод. Същността на опитно-статистическото нормиране се състои в изчисляване на средномесечната фактическа изработка за предходния период и вземане под внимание на всички фактори и съществуващи резерви за нейното повишаване през плановия период (постиженията и опита на челниците в търговията, измененията, които ще настъпят в стоковата структура на стокооборота и в цените на стоките, измененията в материално-техническата база, организацията на труда и др.).

Опитно-статистическото нормиране има и редица недостатъци. То не може да разкрие всички съществуващи резерви за повишаване на производителността на труда и чрез него в известна степен се допуска произвол при установяване на нормите. За избягване на тези недостатъци опитно-статистическото нормиране трябва да се съчетава и допълва с техническото нормиране.

Нормите за изработка в търговията трябва да бъдат среднопрогресивни, а не средноаритметични. Средноаритметичните норми не отразяват опита на челните работници, не повдигат масите до равнището на най-добрите. Те не могат да осигурят изпълнението на плана за стокооборота, защото не мобилизират силите на търговските работници, не създават напрежение в работата. Среднопрогресивните норми отчитат опита на най-добрите търговски работници, които изпълняват и пренепълняват нормите си. Среднопрогресивните норми отчитат опита на най-добрите търговски работници, установената норма за изработка и изработката на първенците в търговията.

Среднопрогресивните норми могат да се изчисляват по два начина :

а. В случай, че изпълнението на установените норми за изработка за преходния период не се взема под внимание, а средната норма на изработка се изчислява само от сбора на изпълнението и преизпълнението на нормите за изработка.

Например през предходния период работниците в търговското предприятие са изпълнили нормата си, както следва : от 90 до 100% — двама работници ; от 101 до 110 % — десет работници ; от 111 до 120% — шест работници и от 121 до 150% — двама работници.

Средноаритметичната норма за изработка ще бъде с 10% по-голяма в сравнение с тази за предходния период

$$\left(\frac{(2 \times 95) + (10 \times 105) + (6 \times 115) + (2 \times 135)}{20} \right), \text{ а среднопрогресивната норма ще бъде с } 11,67\% \text{ по-голяма в сравнение с тази за предходния период } \left(\frac{(10 \times 105) + (6 \times 115) + (2 \times 135)}{18} \right).$$

б. В случай, че най-напред се изчислява средната аритметична (средната от сумите на всички изработки), а след това от сумата на изработките само над средноаритметичната се изчислява нова средна.

В нашия пример средноаритметичната норма на изработка е 110%. Среднопрогресивната норма ще бъде с 20% по-голяма от тази за предходния период $\left(\frac{(6 \times 115) + (2 \times 135)}{8} \right)$.

Среднопрогресивната норма, установена по втория начин на изчисляване, ще бъде по-голяма от среднопрогресивната норма, изчислена по първия начин, с 8,33% (20—11,67).

Получените норми чрез изчисляване на среднопрогресивни норми не трябва механически да се утвърждават за норми на изработка. Те трябва да служат като изходни величини. Така изчислените среднопрогресивни норми трябва да се коригират (като се увеличат или намалят) съобразно с измененията, които ще настъпят в материално-техническата база на търговските предприятия, в организацията на труда, в стоковата структура на оборота, в измененията на цените и др.

Планиране на производителността на труда

Планът за производителността на труда е основен раздел и в много случаи чрез него се определят всички останали показатели на плана за труда : изчисление на броя на търговските работници, отпоределение на фонда на работната заплата и др. Така например, като се изхожда от плана за производителността на труда, чрез индексния метод може да се определи процентното увеличение на броя на търговските работници, като произведението от числеността на работниците през отчетния период и индекса на стокооборота през

плановия период се раздели на индекса за производителността на труда.

Планът за увеличаване на производителността на труда служи за основа и при планиране на разходите за обръщение. Равнището на производителността на труда в значителна степен определя и растежа на обема на стокооборога. Правилното планиране на производителността на труда има голямо значение за мобилизиране на усилията на търговските работници за по-пълно използване на всички резерви за повишаване на производителността на труда, за увеличаване на стокооборота, за подобряване на организацията на труда и за повишаване на равнището на културата при обслужване на населението в търговската мрежа. Планът за производителността на труда трябва внимателно да се обосновава и подкрепя с разработването на организационно-технически мероприятия, осигуряващи изпълнението и изпълнението на поставените задачи. При установяване на равнището на производителността на труда трябва активно да участвуват колективите на предприятията.

При съставянето на плана за производителността на труда в търговията се вземат под внимание :

а) директивните указания на висшестоящите организации за процентното увеличение на производителността на труда, които са съставени въз основа на указанията на правителството и са отразени в държавния народностопански план ;

б) данните, получени от анализа за производителността на труда на търговските работници в предплановия период ;

в) изучаването на всички фактори, които влияят върху производителността на труда и върху наличните резерви, които могат да се използват в плановия период ;

г) измененията в нормите за изработка на отделните категории търговски работници и др.

Анализиране на производителността на труда. Анализирането на производителността на труда на търговските работници е важен момент в планирането на производителността на труда.

Производителността на труда се анализира отделно за търговските предприятия, за магазините и за дребнотърговската мрежа (будки, лавки и др.), за складовете и базиите, като се изучава равнището на производителността на труда за отделните категории работници. При анализа на производителността на труда на търговските работници се изучават :

а) динамиката на производителността на труда на търговските работници ;

б) изпълнението на плана за производителността на труда за търговското предприятие в цяло и степента на изпълнението на нормите за изработка от продавачите и други търговски работници общо и по отделните стокови групи.

Производителността на труда може да се анализира за месец, за тримесечие и за година.

При съпоставянето на отделните показатели за производителността на труда за различните периоди трябва да се отчитат измененията, които са настъпили в цените и в структурата на стокооборота.

Определяне на степента на изпълнението на плана за производителността на труда. Анализът като правило започва с изчисляване на степента на изпълнението на плана за производителността на труда общо — за всички търговски работници, и отделно — за продавачите. За тази цел е необходимо да има данни за стокооборота във фактически и съпоставими цени и за числеността на търговските работници през базисния и отчетния период. Тези данни могат да се оформят в следната примерна таблица :

Показатели	1964 г.		%
	план	фактически	
1. Стокооборот — млн. лв.	20	20,5	102,5
2. Индекс на цените	1	0,9	90
3. Стокооборот в съпоставими цени	20,0	22,778	113,89
4. Брой на търговските работници	250	225	102
5. Средна изработка на един търговски работник	80,0	89,325	111,65

От горните данни се вижда, че стокооборотът на търговското предприятие е преизпълнен с 2,5%. През отчетната година е станало намаление на цените средно с 10%. За да бъдат сравними данните, е необходимо фактическият стокооборот да се преизчисли на базата на цените, по които е съставен планът за стокооборота. Това може да стане чрез индексния метод, като сумата на стокооборота се раздели на индекса на цените (20,5 млн. лв. : 0,90). Фактическият стокооборот в сравними цени следователно е 22,78 млн. лв., или планът за стокооборота е преизпълнен с 13,89%. Средната изработка на един търговски работник е планирана на 80 хил. лв. годишно или 6,67 хил. лв. месечно. За осъществяване на стокооборота в търговското предприятие по план е трябвало да работят 250 души търговски работници (20 млн. лв. : 80 хил. лв.). Фактически обаче през отчетния период са работили 225 търговски работници. Производителността на труда на един търговски работник през отчетния период се определя, като стокооборотът в сравними цени се разделя на броя на търговските работници, или производителността на труда в нашия пример е 89,33 хил. лв. (22,78 млн. лв. : 255). Това означава, че производителността на труда, или средната изработка на един търговски работник, през отчетния период се е увеличила с 11,65% в сравнение с плана. Ако при изчисляването на производителността на труда не се отстрани влиянието на намалението на цените върху общата сума на стокооборота, резултатите от изчисленията ще бъдат други и ще се получи погрешна представа за достигнатото рав-

нише на производителността на труда. Така например средната изработка на един търговски работник, изчислена на базата на стокооборота по фактически, а не по сравними цени, ще бъде 80,39 хил. лв. годишно (20,5 млн. лв. : 255), или производителността на труда ще се увеличи само с 0,49% по отношение на плановото задание и няма да съответствува на действителното положение.

По същия начин се определя степента на изпълнението на плана за производителността на труда и в складовете, предприятията за общественото хранене и изкупвателните организации.

При определяне на степента на изпълнението на плана за производителността на труда е необходимо също така да се отстрани влиянието на измененията, които са станали в структурата на стокооборота. За тази цел се проверява какво е относителното тегло на отделните стокови групи в общия обем на стокооборота по план и фактически и се изчислява количеството човекодни, които са необходими за реализацията на 100 хил. лв. оборот при съответната структура на асортимента и на плановите норми за изработка на всяка стокова група поотделно. Тези изчисления могат да се оформят в следната таблица:

Стокови групи	Структура на оборота (в хил. лв.)		Дневна норма на изработка (в лв.)	Количество човекодни	
	план	фактически		план	фактически
А	2,0	2,5	300	6,7	8,3
Б	3,0	3,2	280	10,7	11,4
В	2,5	2,0	220	11,4	9,1
Г	2,5	2,3	230	10,9	10,0
	10,0	10,0	—	39,7	38,8

От приведените данни се вижда, че за реализацията на 2 хил. лв. оборот от стокова група А в плановия период са необходими 6,7 човекодни (2 хил. лв. : 300 лв.), а за реализацията на същата стокова група при фактическата структура на стокооборота през отчетния период са необходими 8,3 човекодни (2,5 хил. лв. : 300 лв.). За реализацията на 10 000 лв. оборот по плановата структура на оборота са необходими 39,7 човекодни, а по фактическата — 38,8 човекодни. Отношението на тези два показателя характеризира измененията в трудопоглъщаемостта на оборота. Оборътът на стоките за реализацията на които се изразходва повече труд, е относително по-малък. Увеличен е относителният дял на стоките, които се реализират с изразходване на по-малко труд.

Индексът на трудопоглъщаемостта на оборота ще бъде равен на 0,98 (38,8:39,7).

Производителността на труда следователно ще бъде по-малка и ще се определи, като изчислената вече производителност на труда се умножи на индекса на трудопоглъщаемостта, или $11,65 \times 0,98 = 109,4$.

Планът за производителността на труда следователно е изпълнен не с 11,65%, а с 9,4%. Това е реалното изпълнение на плана за производителността на труда, при изчислението на което са взети под внимание както измененията в цените, така и измененията в структурата на оборота.

Определяне на изпълнението на плана за производителността на труда на продавачите при търговията на дребно. При анализа на производителността на труда в търговските предприятия не е достатъчно да се определя степента на изпълнението на плана за производителността на труда само общо за търговските работници. Необходимо е да се определи и какво е изпълнението на плана за производителността на труда на основните работници в търговията — продавачите. Изпълнението на нормите за изработка от страна на продавачите трябва да се анализира не само общо за търговското предприятие, но и по стокони групи.

Аналитична таблица за изпълнението на плана за производителността на труда

Наименование на стоконите групи	Количество на човекодните		Изпълнение в %	Разпределение на работниците по степента на изпълнението на нормите					Всичко работни-ци в края на годината
	норма	фактически		до 90 %	от 91 до 100 %	от 101 до 110%	от 111 до 120%	над 121 %	
Общо стокооборот за всички продавачи в т. ч. по стокони групи :	79 648	72 798	109,4	—	20	150	21	14	205
а)	17 083	15 495	110,2	—	5	15	15	10	45
б)	23 429	21 953	106,7	—	10	25	10	5	50
в)	18 636	16 736	111,4	—	8	30	12	2	52
г)	20 500	18 737	109,4	—	12	24	18	4	58

За да се определи изпълнението на плана за производителността на труда на продавачите в търговските предприятия, изчислява се количеството човекодни, необходими за реализиране на фактическия стокооборот по отделните стокони групи, на базата на средно определените норми за изработка на един продавач за един ден. В горния пример реализираният стокооборот за стокова група а е 5,13 млн. лв., а еднодневната норма за изработка е 300 лв. Количеството човекодни по норма ще се определи, като фактическия реализираният стокооборот се раздели на еднодневната норма (5,13 млн. лв.:300 = 17 083 дни).

Продавачите обаче не са работили по точно установените им норми за изработка. Значителен брой от тях са преизпълнили нормите си. Следователно за реализирането на стокооборотите са изразходвани фактически по-малко човекодни. В графата Фактически са посочени човекодните, които фактически са изработени от продавачите през отчетната година. В горния пример количеството на фактически изработените човекодни от продавачите по стокова група *a* са 15 495. Необходимо е да се изчисли процентът на изпълнението на нормата. Процентът на изпълнението на нормата се определя, като количеството на човекодните, необходими по норма, се раздели на количеството на фактически изработените човекодни и полученият резултат се умножи на сто ($\frac{17\,083}{15\,495} \times 100 = 110,2\%$).

Полученият резултат означава, че производителността на труда на продавачите, работещи по реализирането на стоковата група *a*, се е увеличила с 10,2%.

По същия начин се изчислява и изпълнението на плана за производителността на труда на продавачите за другите стокови групи и общо за всички продавачи в търговското предприятие. Общо за изпълнението на стокооборота в търговското предприятие по норма са били необходими 79 648 човекодни, а фактически са изработени 72 798, т. е. 6850 човекодни по-малко, което означава, че производителността на труда се е увеличила в цялото търговско предприятие с 9,4% ($\frac{79\,648}{72\,798} \times 100 = 109,4\%$).

От съществено значение за анализиране на производителността на труда на продавачите е разпределението им по степента на изпълнението на нормите за изработка. В горния пример от всичко 205 работници 20 изпълняват нормата за изработка от 91 до 100%; 150 работници — от 101 до 110%; 21 работници — от 111 до 120% и 14 работници — над 121%. Това показва, че по-голямата част от продавачите преизпълняват своите норми както общо за търговското предприятие, така и по отделните стокови групи. Необходимо е да се установи кои са челниците в изпълнението на нормите и да се изучат и разпространят техният опит и методи на работа сред останалите работници. Данните, получени от горната таблица, могат да служат и като материал за разработване на нормите за предстоящия период.

При анализиране на производителността на труда в търговското предприятие е необходимо да се изучи и производителността на труда по отделните звена на търговската мрежа. Не е достатъчно да се определя производителността на труда само за цялото търговско предприятие, защото зад добрите средни показатели могат да се крият лоши показатели, които се отнасят за звена на търговската мрежа с ниска производителност на труда, с неизпълнени планове и пр. Задачата е чрез анализа да се разкрие кои звена на търговската мрежа не изпълняват плановете си за производителността на труда и кои са причините за това. В същото време трябва

да се изучава положителният опит на добрите магазини и да се пренесе този опит в работата на изоставащите. Особено внимание трябва да се обръща на изпълнението на плана за производителността на труда от продавачите в отделните магазини по щандове и по стокви групи.

Анализът спомага да се разкрият всички недостатъци, които спъват повишаването на производителността на труда: ~~ненавременна доставка на стоки; липса на стоки, които се търсят от населението; лоша организация на труда и лоша трудова дисциплина и др.~~ Трябва да се разработят и мероприятия за ~~отстраняване на недостатъците~~ и за увеличаване на производителността на труда.

В плана за производителността на труда се определя растежът на производителността на труда в търговията за определен период от време. Показател за производителността на труда в държавния народностопански план е средната изработка на един търговски работник.

В петгодишните народностопански планове се определя какъв трябва да бъде растежът на производителността на труда на търговските работници за съответния период от време.

В предприятията за търговия на дребно производителността на труда се планира въз основа на директивните указания на висшестоящите органи в два показателя: а) средна изработка на един търговски работник; б) средна изработка на един продавач.

Средната изработка на един продавач е винаги по-висока от средната изработка на един търговски работник, тъй като броят на търговските работници е по-голям от броя на продавачите. Броят на продавачите е част от общия брой на търговските работници. Колкото относителното тегло на продавачите в общата численост на търговските работници е по-голямо, толкова производителността на търговските работници при равни други условия е по-висока.

Средната изработка на един търговски работник зависи, на първо място, от изработката на един продавач, а така също и от съотношението между броя на продавачите и другите оперативни работници в търговската организация. Затова задачата пред търговските предприятия е да се увеличава относителният дял на продавачите, като се намалява дялът на другите търговски работници.

Планът за производителността на труда в търговското предприятие се съставя поотделно за различните видове търговска мрежа. В различните звена на търговската мрежа съществуват различни условия за работа и различно равнище на производителност на труда. Планирането на среден показател за цялата търговска мрежа не може да обхване особеностите на търговията в различните видове търговска мрежа и дава нересална представа за производителността на труда. Така например търговското предприятие, в което няма дребнотърговска мрежа (будки, лавки, павилиони и др.), при равни други условия ще покаже по-висока производителност на труда в сравнение с търговско предприятие с дребнотърговска мрежа. Известно е, че изработката на един работник от дребнотърговската мрежа е значително по-малка от тази на един търговски работник

в магазина. Ето защо в търговското предприятие се планират отделни показатели за изработката на един търговски работник в магазините, в складовете и в дребнотърговската мрежа (будки, лавки, павилиони и др.).

Плановите показатели за производителността на труда в търговското предприятие на отделните видове търговска мрежа могат да бъдат обобщени, както следва :

Показатели	Очаквано изпълнение за 1963 г.	План за 1964 г.	Изменения в %
I. Магазини			
1. Стокооборот в млн. лв.	20	22	110
2. Брой на търговските работници в магазините в т. ч. продавачи	500	510	102
3. Средномесечна изработка на един търговски работник — хил. лв.	400	410	102,5
4. Средномесечна изработка на 1 продавач — хил. лв.	3,33	3,59	107,8
	4,17	4,47	107,3
II. Дребнотърговска мрежа			
1. Стокооборот — млн. лв.	1	1,1	110
2. Брой на работниците	50	53	110
3. Средномесечен стокооборот на един работник — хил. лв.	1,66	1,74	104,5
III. Складове			
1. Стокооборот — млн. лв.	21	23,1	110
2. Брой на складовите работници	30	30	100
3. Средномесечна изработка — хил. лв.	58,33	64,16	110

Средните изработки на един търговски работник и на един продавач се определят въз основа на данните, получени от анализа за производителността на труда, и въз основа на разработените и установени трудови норми за отделните категории работници в търговията по стокови групи.

Планът за производителността на труда за отделните магазини се определя от плановия отдел на съответното търговско предприятие. Той се съставя по два показателя : а) средна изработка на един работник от магазина ; б) средна изработка на един продавач.

Съставянето на плана за производителността на труда за магазини започва с определяне на средната изработка на един продавач. Средната изработка на един продавач е основата за определяне на растежа на производителността на труда. Колкото по-високо е равнището на изработката на продавачите, толкова по-висока е производителността на труда в търговията. Средната изработка на един продавач се определя, като се вземат под внимание стоковите групи, с които работят продавачите, и установените трудови норми за изработка за тези стокови групи съобразно с категорията на магазина.

Пример за съставяне на план за производителността на труда в магазина: очакваният стокооборот за текущата година е 1,34 млн. лв., в т. ч. за стокова група А — 0,86 млн. лв. и за стокова група Б — 0,48 млн. лв. Общо в магазина работят 14 продавачи, от които 10 работят на щандовете, които търгуват със стокова група А, и 4 в щандовете от стокова група Б. Освен продавачите в магазина работят още 5 души други търговски работници (завеждащ, касиери и т. н.).

Очакваната средна месечна изработка на един продавач от стокова група А е 7166,7 лв. $\left(\frac{860\,000}{10 \times 12}\right)$, а от стоковата група Б — 10 000 лв. $\left(\frac{480\,000}{4 \times 12}\right)$. Очакваната средна месечна изработка на един работник в магазина е 5877,2 лв. $\left(\frac{1\,340\,000}{19 \times 12}\right)$.

Планът за стокооборота за следващата година е установен на сума 1,574 млн. лв., в т. ч. за стокова група А 0,946 млн. лв. и за стокова група Б 0,628 млн. лв. Установена е средномесечна норма за изработка на продавачите от стокова група А 7500 лв. и за стокова група Б 10 400 лв. Броят на другите работници се запазва същият.

На основата на тези данни може да се установи средната изработка на един работник в магазина, броят на продавачите и растежът на производителността на труда.

Необходимите показатели за производителността на труда в магазина могат да се обобщят в следната примерна таблица:

Показатели	Очаквано изпълнение за 1963 г.			План за 1964 г.		
	всячко	в т. ч.		всячко	в т. ч.	
		сток. група А	сток. група Б		сток. група А	сток. група Б
1. Стокооборот — в млн. лв.	1,34	0,86	0,48	1,574	0,976	0,628
% изпълнение	100	100	100	117,5	110	130,8
2. Брой на работниците в магазина	19	—	—	20	—	—
% изменение	100	—	—	105,3	—	—
3. В т. ч. продавачи — брой	14	10	4	15	10	5
% изменение	100	100	100	107,1	100	125
4. Средна месечна изработка на 1 работник (в лв.)	5877,2	—	—	6554,2	—	—
% изменение	100	—	—	111,5	—	—
5. Средна месечна изработка на 1 продавач (в лв.)	—	7166,7	10 000	—	7883,3	10 466,7
% изменение	—	100	100	—	110	104,67

От направените изчисления се вижда, че производителността на труда на продавачите се е увеличила съответно с 10% и 4.67%, а производителността на труда на 1 работник в магазинна — с 11,5%. Голямото увеличение на производителността на труда на работниците в магазина е резултат на увеличените норми на изработка за продавачите и на запазване броя на другите работници през плановия период. През плановия период се предвижда броят на продавачите да се увеличи само с един, т. е. от 14 през отчетния период на 15 през плановия, в резултат на което броят на всички работници в магазина се увеличава от 19 на 20. Подобро е съотношението между продавачите и другите работници в магазина. Относителният дял (коэффициентът) на числеността на оперативните търговски работници през плановия период ще се увеличи от $0.74 \left(\frac{14}{19}\right)$ на $0.75 \left(\frac{15}{20}\right)$.

4. ПЛАНИРАНЕ НА ЧИСЛЕНОСТА НА ПЕРСОНАЛА

Планирането на числеността на търговските работници има голямо значение за правилната организация на труда в търговските предприятия, за растежа на производителността на труда, за увеличаване на стокооборота и за подобряване на обслужването на населението с необходимите му стоки.

При определяне на числеността на търговските работници трябва да се излиза от положението, че търговските работници не участвуват непосредствено в материалното производство и не създават материални блага. Тяхната численост трябва да се намалява относително по отношение на заетото население в производството. Участието на различните категории работници в стокооборота е най-различно. Необходимо е да се увеличава относителният дял на оперативните работници, т. е. на тези, които имат пряк допир със стоката и купувача (продавача, касиера и др.), а да се съкращава числеността на административно-управителния апарат. Планирането на числеността на търговските работници и определянето на щата за търговските организации и предприятия зависят от структурата на апарата на тези организации и предприятия и от правилното съотношение между отделните категории работници.

В зависимост от участието на персонала в дейността на търговското предприятие той се дели на търговски и извънтърговски.

Търговският персонал участва в търговската дейност на предприятието или организацията, а извънтърговският персонал не участва. Към извънтърговския персонал се включват лицата, заети в транспорта и в спомагателните стопанства, ръководителите на клубове, библиотекарите и др.

В зависимост от функциите, които извършва, търговският персонал се дели на следните категории:

а. Търговски работници. Към тях се отнасят всички лица, които участвуват непосредствено в изкупуването, придвижването, съхра-

няването и продаването на стоките. Такива са продавачите, шандистите, каснерите, управителите (ако ежедневно обслужват магазина), началниците на складове, експедиторите, стоковедите, закупчиците, фактуристите и др.

Към търговските работници се отнасят също така и кухненските и търговските работници от заведенията за обществено хранене — готвачи, помощник-готвачи, други кухненски работници, бюфетчици, каснери, сервитьори и др.

б. Служители. Това са лицата, които заемат административни, стопански и канцеларски длъжности — директори, председатели, началници на отдели, служби и бюра, плановници, статистични, счетоводители, деловодители, машинописци, домакини и др.

в. Обслужващ персонал. Към него се отнасят лицата, които обслужват общата дейност на предприятията и почистват административните и другите служебни места. Такива са телефонистите, чистачите, прислужниците, курьерите, портиерите, огнярите, техниците, шофьорите на леки коли и др.

г. Ученици.

д. Милиционерска и пожарна охрана.

Числеността на персонала в търговията се планира въз основа на растежа на производителността на труда през плановия период и на обема и структурата на стокооборота.

Съществува пряка взаимозависимост между числеността на търговските работници, стокооборота и производителността на труда. Когато расте производителността на труда, а обемът на стокооборота остава непроменен, числеността на работниците се намалява. Когато растежът на стокооборота изпреварва нарастването на производителността на труда, числеността на търговските работници се увеличава.

Планирането на числеността на персонала е в зависимост и от състоянието на търговската мрежа, и от плана за развитието ѝ. Разширяването на съществуващата и разкриването на нова търговска мрежа води към увеличаване броя на персонала, в т. ч. и броя на търговските работници.

От голямо значение за правилното определяне на числеността на персонала в търговията както в мащабите на цялата страна, така и в отделните търговски предприятия е анализът на числеността на персонала през отчетния период. При анализа трябва да се изучават съществуващите вътрешни резерви за съкращаване на отделните категории излишен персонал, за състоянието на трудовата дисциплина, за квалификацията на работниците и административно-стопанските служители. В резултат на това трябва да се предложат и проведат мероприятия за премахване на каквото и да било нереално съставяне на щатове, за опростяване на структурата на търговския апарат чрез ликвидиране на излишните управителни звена и приближаване на ръководството до изпълнителите.

Данните от анализа за числеността и структурата на персонала в търговските предприятия и в търговската мрежа трябва най-

внимателно да се изучават и да се вземат под внимание при съставянето на плана за числеността на търговските работници и при съставянето на шата.

В плана за труда се одобряват следните показатели за числеността на персонала (поотделно за изкупуването, търговията на едро, търговията на дребно и общественото хранене) :

1. Търговски персонал

в т. ч. :

(а) работници

(б) други категории персонал.

2. Извънтърговски персонал.

3. Апарат на министерството или централното ведомство.

4. Апарат на търговските организации.

5. Апарат на отделите Търговия при народните съвети.

~~Въз основа на одобрените в народностопанския план показатели за числеността на персонала Комитетът по труда и цените утвърждава шатни таблици по отделни министерства, ведомства и предприятия. В шатните таблици се изброяват длъжностите и броят на лицата за всяка длъжност при определено министерство, ведомство или предприятие.~~

Шатът за всяко ведомство или търговска организация се определя в зависимост от обема и характера на работата и от броя на търговската им мрежа. Шатът на магазините се утвърждава от висшестоящите организации, на които те са непосредствено подчинени.

Числеността на различните групи персонал (продавачи, административно-управителен и стопански, обслужващ) в търговските организации и магазините се определя по различни начини.

Изчисляване на числеността на административно-управителния апарат. Към тази група спадат директорите, счетоводителите, стоковедите, плановиците и др. Тяхната численост се планира по метода на шатния норматив и се определя от съответните шатни таблици. В управлението на търговското предприятие никой няма право да прави каквито и да било изменения в утвърдените шатни таблици, да създава нови или да премахва съществуващи длъжности.

Числеността на административно-управителния апарат на търговското предприятие зависи от структурата на неговото управление. Структурата на апарата се намира в пряка зависимост от обема на работата и от условията, при които работи съответното търговско предприятие. От съществено значение за определяне на структурата на апарата са типовите шатове. В тях се определя числеността на административно-управленческия апарат за търговските предприятия и магазини, които в зависимост от обема и от условията на работа се групират в няколко категории. За държавните търговски предприятия в системата на Министерство на вътрешната търговия и в системата на народните съвети няма още изработени типови шатове.

Типовите щатове спомагат за намаляване на числеността на административно-управителния персонал, за засилване на щатната дисциплина, за подобряване на работата по ръководството на търговските предприятия и за намаляване на излишните разходи по издръжката на персонала в търговските предприятия.

Числеността на административно-управителния персонал в магазините се определя от търговските предприятия в зависимост от размера на стокооборота, от асортимента на стоките, от броя на продавачите и от продължителността на работния ден (броя на смените). При определяне на числеността на този персонал за отделните магазини търговското предприятие не бива да допуска превишаване на общия лимит за числеността на апарата, установен в плана за труда на търговската организация.

Ръководството на търговското предприятие има правото да определи числеността на персонала в зависимост от обема на работата и от нуждите на търговската мрежа.

Числеността на продавачите се изчислява въз основа на плана за стокооборота и на нормата за изработка. В търговските предприятия и магазини, в които няма установени индивидуални норми за изработка, числеността на продавачите се определя въз основа на плана за стокооборота и на плана за растежа на производителността на труда. Например в дадено търговско предприятие работят 180 продавачи; стокооборотът през плановия период се увеличава с 10%, а производителността на труда — с 5%.

Плановата численост на продавачите ще бъде 189 човека $\left(\frac{180 \times 110}{105}\right)$.

При изчисляване на числеността на продавачите обаче трябва да се изхожда и от броя и характера на търговската мрежа. Затова най-правилно е числеността на продавачите да се определя поотделно за всеки магазин, лавка и др.

За изчисление на необходимия брой продавачи за магазините, които имат определена норма за изработка, са необходими данни за обема на стокооборота общо и по отделни групи, данни за нормите за изработка на един продавач и данни за размера (коефициента) на участието на административния персонал в продажбата на стоките.

Въз основа на тези данни се правят следните изчисления:

а) числеността на продавачите се определя, като сумата на стокооборота общо или по-отделни стокови групи се раздели на нормата за изработка;

б) участието на административния персонал в продажбата на стоките се установява, като броят на този персонал се умножи на установения за тях коефициент за изработка; по този начин се определя тяхното участие в условен брой продавачи;

в) от изчисления брой на продавачите (по буква А) се изважда участието на администрацията в продажбата, изразено в брой продавачи, и се намира действително необходимото число продавачи.

Тези изчисления могат да се покажат в следната таблица:

Таблица за определяне на числото на продавачите

Наименование на стоките групи	Средномесечен план (в лв.)	Норма на изработка (в лв.)	Разчетно число продавачи (2 : 3)	Участие на адм. персонал	Число на продавачите (4 - 5)
1	2	3	4	5	6
А	12 000	6000	2	0,5	1,5
Б	22 500	7500	3	—	3
В	8 000	8000	1	—	1
Г	20 000	5000	4	0,5	3,5
Всичко	62 500	—	10	1	9

От данните в таблицата се вижда, че разчетното число на продавачите е 10, но след като се извади участието на административния персонал, изразено в условен брой продавачи, числеността на действително необходимия брой продавачи възлиза на 9 (10—1).

Определеният брой продавачи в резултат на направените изчисления по отделните магазини, лавки и пр. се сумира и се определя числеността на продавачите общо за търговското предприятие. При определяне на числеността на продавачите в търговските предприятия трябва да се предвиди известен резерв за замяна на продавачите, които излизат в редовен платен годишен отпуск. Необходимият резерв от продавачи (P) може да се определи, като общият брой на продавачите (Π) се умножи на полагаемите се дни за отпуск на един продавач (O) и полученото произведение се раздели на дните през планирания период (D), или
$$P = \frac{\Pi \times O}{D}.$$

Изчисляване на броя на каснерите. В магазините, в които работят повече продавачи, стойността на направените от купувача покупки се заплаща на специално определени лица — каснери. Те са освободени от работа по непосредствената реализация на стоките. Броят на каснерите в отделните магазини се определя, като стокооборотът през плановия период се раздели на нормата за изработка на един каснер. Нормата за изработка на каснера се определя въз основа на броя на издаваните касови бележки за един работен ден и времето, необходимо за тяхното написване и предаване на купувача.

Изчисляване на броя на складовите работници. Той се изчислява въз основа на средната изработка на един складов работник през отчетния период, на складовия оборот и на растежа на производителността на труда през планирания период. Например планът за годишния складов оборот на търговското предприятие е 25,2 млн. лв., месечната изработка на един складов работник през отчетния период е 50 000 лв., а производителността на труда през отчетния период ще се увеличи с 5%. Броят на складовите работници ще бъде 40 човека $\left(\frac{25,2 \text{ млн. лв.}}{52,5 \text{ хил. лв} \times 12 \text{ мес.}} \right)$.

Тези изчисления носят обаче до известна степен условен характер и служат само като ориентировка при определяне на щата на складовете. При определяне на числеността на складовите работници трябва да се вземе под внимание и механизацията на труда и складовите операции, които се извършват в склада. Най-правилно числеността на складовите работници се определя, когато за отделните категории работници в склада има определени трудови норми.

Съставяне на план за числеността в щата на търговското предприятие. След всички изчисления за определяне на броя на отделните категории работници в магазините и общо за търговското предприятие се съставя своден план за числеността на търговския персонал.

Сводният план за числеността на персонала в търговското предприятие може да се състави в следната форма :

План за числеността на персонала в търговско предприятие за 1964 г.¹

Показатели	Очаквана численост в края на отчетната година	Очаквана средносписъчна численост за отч. година	План за 1964 г.	Изменения
1. В управлението				
2. В търговската мрежа				
а) в магазините				
б) в дребнотърговската мрежа				
в) в складовата мрежа				
3. В автомобилния и коларския транспорт				

Определяне на числеността на персонала в заведенията за обществено хранене. Числеността на административно-управителния персонал (управители, счетоводители и др.) в предприятията за обществено хранене се определя в зависимост от оборота на заведенията и от начина на обслужването на консуматорите.

Броят на кухненския персонал се определя в зависимост от обема на собствената продукция, от отношението между отделните видове ястия, от механизацията на труда на кухненските работници и пр:

В предприятията за обществено хранене, в които няма определени норми за изработка, броят на кухненския персонал се изчислява на основата на установения обем собствена кухненска продукция през планирания период и предвидения растеж на производителността на труда. Например фактичката изработка на кухненския персонал през отчетния период се намира, като обемът на произведена-

¹ По Генкина Л. С., Гоголь Б. И. и др. Планирование хозяйственной деятельности торговой организации, Москва, 1955 г., стр. 122.

та собствена продукция се раздели на броя на кухненския персонал. Въз основа на плановия растеж на производителността на труда и на данните за изработка през отчетния период се определя каква трябва да бъде нормата за изработка през планирания период. След това планираният обем за собствената кухненска продукция се разделя на определената планова изработка на един кухненски работник.

Съществува и по-лек начин за изчисляване на броя на кухненския персонал: средносписъчният състав на кухненския персонал се умножава на индекса на обема на собствената продукция през плановия период и полученото произведение се разделя на индекса на производителността на труда. Например средносписъчният състав на кухненския персонал през отчетния период е 250 души, обемът на кухненската продукция се увеличава с 20%, а производителността на труда — с 10%. Броят на кухненския персонал през планирания период ще възлиза на 273 (кръгло) души $\left(\frac{250 \times 120}{110} \right)$. В този пример броят на персонала ще се увеличи с 23 работници, или с 9,2% $\left(\frac{23 \times 100}{250} \right)$ по отношение на числеността през отчетния период.

В заведенията за обществено хранене, в които има установени норми за изработка на кухненските работници в условни порции, броят на персонала се изчислява по следния начин: количеството на планираните физически порции за отделните видове блюда чрез коефициента на трудопоглъщаемостта се превръщат в условни порции; сумата на условните порции се разделя на дневната норма за изработка и така се получава количеството човекодни, необходими за приготвяне на продукцията; количеството на човекодните се разделя на числото на работните дни, което се полага на един кухненски работник през планирания период.

След определяне на общия брой на кухненския персонал трябва да се направи правилно разделение на труда в кухнята и да се определят отделните длъжности. Длъжностите се определят на основата на съществуващото разпределение на персонала през отчетния период и на основата на поставените задачи по изпълнението на плана за собствена продукция.

Броят на сервитьорите в заведенията за обществено хранене се определя въз основа на планирания оборот за залата и на установените норми за изработка. Когато няма определени норми, се използва формулата $C_1 = \frac{C_0 \times \text{индекса на оборота през плановия период}}{\text{индекса на производителността на труда}}$.

където:

C_1 е брой на сервитьорите за плановия период;

C_0 — брой на сервитьорите през отчетния период.

5. ПЛАНИРАНЕ НА ФОНДА НА РАБОТНАТА ЗАПЛАТА

Заплащане на труда на търговските работници

Колкото повече труд търговският работник влага в полза на обществото, толкова повече средства социалистическата държава отделя за подобряване на неговото благосъстояние.

Трудът на търговските работници се заплаща диференцирано съобразно с квалификацията им, в зависимост от категорията на търговското предприятие, от асортиментите и обема на стокооборота, от местонахождението на предприятието и др., т. е. съобразно с качеството на изразходвания труд. Това изисква по-квалифицираният труд да се плаща по-добре от по-неквалифицирания; по-тежкия труд, извършването на който изисква изразходване на повече сили, да се плаща по-добре от по-лекия труд; на работниците, които работят със стоки от по-сложен асортимент, да се плаща по-добре от тези, които работят с по-прост асортимент от стоки, и т. н.

Диференцираните месечни размери (ставки) на работната заплата в търговията се определят от тарифната система.

Тарифната система дава възможност да се определи диференцирано размерът на работната заплата в зависимост от качеството на изразходвания труд, но тя не е достатъчна, за да се определи правилно нейният размер. Това се извършва посредством различните форми и системи на работната заплата в социалистическите държави.

Работната заплата в социалистическото стопанство е основна форма за разпределение между трудещите се на оная част от общественния продукт, която е предназначена за индивидуално потребление. В социалистическата търговия, както и в другите отрасли на народното стопанство, системата на заплащането на труда на работниците трябва да се изгражда върху основата на социалистическия принцип на разпределение — според количеството и качеството на изразходвания труд.

Форми на работна заплата. В социалистическата търговия се прилагат две форми на заплащане на труда — сделна и повременна.

При сделната форма на заплащане на труда размерът на работната заплата се поставя в зависимост от изработката. Тази система на заплащане създава по-голяма заинтересованост у работника от резултатите на неговия труд, създава материален стимул за повишаване на производителността на труда. Тя спомага за премахването на уравниловката, тъй като предполага създаването на научно обосновани норми. Сделното заплащане на труда спомага за най-широко развитие на съревнованието и за внедряване на новите почини и форми в търговията, засилва активността и самоннициативата на търговските работници.

Сделната система на заплащане на труда непосредствено свързва работната заплата с количеството на изразходвания труд. Това

означава, че увеличаването на реализирания стокооборот води към увеличаване на работната заплата. Тази система създава заинтересуваност у работника за повишаване на квалификацията и за отлично овладяване на професията, за по-пълно използване на работното време, за разширяване на асортимента и за подобряване на качеството на стоките съобразно с потребителското търсене и пр.

Различаваме пряка сделна форма, сделно-прогресивна форма и сделно-премиална форма за определяне на размера на работната заплата.

При пряката сделна форма размерът на работната заплата на търговския работник се увеличава право пропорционално на извършения от него стокооборот (продажба). Например работната заплата за определен продавач е 50 лв. при месечна норма за изработка 5000 лв. В този случай разценката на 100 лв. оборот ще бъде 1 лв. $\left(\frac{50 \times 100}{5000}\right)$, или за всеки 100 лв. оборот продавачът получава 1 лв. възнаграждение. Ако продавачът извърши за месеца 6000 лв. оборот, той няма да получи 50 лв. заплата, а съответно повече — право пропорционално на извършения от него стокооборот, а именно 60 лв. $\left(\frac{6000 \times 1}{100}\right)$.

При сделно-прогресивната форма на търговския работник се заплаща за изпълнението на нормата на стокооборота по единни неизменни разценки. В горния пример при тази форма на заплащане продавачът ще получи заплата, изчислена за 5000 лв. планов оборот по 1 лв. разценка, а за преизпълнението на нормата от 1000 лв. — по друга, по-висока разценка, например 1,5 лв. на 100 лв. оборот. Следователно месечната заплата на същия продавач при сделно-прогресивната форма ще бъде 65 лв. $\left(\frac{5000 \times 1}{100} + \frac{1000 \times 1,5}{100}\right)$.

При сделно-премиалната форма освен възнаграждението по прякото сделно заплащане търговските работници получават и премия за намаляване на разходите за обръщение, за повишаване на културното обслужване, за изпълнение на плана за натрупванията и за изпълнението на други качествени показатели.

Повременната форма на заплащане на труда се състои в това, че размерът на работната заплата на търговския работник се определя в зависимост от отработеното време (ден, седмица, месец), като се взема под внимание и квалификацията на работника.

Повременната форма на работната заплата не създава в достатъчна степен материална заинтересуваност, слабо стимулира повишаването на производителността на труда, тъй като при заплащането не се взема под внимание количеството на извършената работа. Различаваме проста повременна и повременно-премиална форма на работна заплата.

При простата повременна форма размерът на работната заплата се определя в зависимост от отработеното работно време, като се

установява дневна ставка (надница) или месечна заплата. В първия случай размерът на месечната работна заплата се определя, като броят на отработените през месеца дни се умножи на дневната ставка (надницата). Във втория случай размерът на месечната работна заплата е определен и не зависи от работните дни в месеца.

При повременно-премиалната форма на работна заплата освен определената заплата за единица време (обикновено месец) търговският работник получава и премия за изпълнението на определени показатели: изпълнение на плана за стокооборота, намаление на разходите за обръщението и т. н. Тази форма на заплащане създава известни материални стимули.

Съществува смесена форма на заплащане на труда, която се нарича още и повременно-процентно-премиална. При тази система, която се прилага в Чехословакия, Германската демократична република и Социалистическа република Румъния, трудовото възнаграждение се образува: а) от повременното възнаграждение, което се изчислява в процент от основната работна заплата на търговския работник. Това е постоянна част от работната заплата, която работникът получава при всички случаи; тя може да представлява примерно 60—70—80% от основната работна заплата; б) от процентното възнаграждение върху реализирания стокооборот; това е така наречената променлива част на работната заплата, която се определя на основата на всеки 100 лв. реализиран стокооборот и нараства право пропорционално на реализирания от работника оборот; в) от премиалното възнаграждение. Освен повременното и процентното възнаграждение търговският работник може да получи и премия за преизпълнение на плана за стокооборота, за намаление на разходите за обръщението и др. в процент от неговата основна работна заплата.

Пример. Основната ставка на работната заплата на определен търговски работник е 60 лв. Постоянната част от нея е 80%, или 36 лв. при месечна норма за изработка 4800 лв. В този случай разценката (процентът) на 100 лв. оборот ще бъде $0,5$ лв. $\left(\frac{24 \times 100}{4800}\right)$

Ако работникът реализира за месец 5500 лв. оборот, той ще получи възнаграждение, пропорционално на извършения оборот, както следва: а) постоянна работна заплата — 36 лв.; б) от процентното възнаграждение за извършения стокооборот (променливата част от работната заплата) — 27,5 лв. $\left(\frac{5500 \times 0,5}{100}\right)$, или всичко 63,5 лв. Освен това работникът трябва да получи и премия за преизпълнението на плана.

Смесената форма на заплащането засилва материалната заинтересуваност у търговските работници от реализирания стокооборот.

Заплащането на труда в търговията у нас. До 1951 г. у нас се прилагаше само простата повременна система на заплащане труда на търговските работници. Заплащането се извършваше независимо от изпълнението или неизпълнението на плана. Добросъвестните работници се поставяха при равни условия на за-

плащане с лошо работещите работници. Тази система на заплащане не можеше да създаде заинтересуваност у търговските работници от резултатите на техния труд, от изпълнението на плана. Тя противоречеше на социалистическия принцип на заплащане според количеството и качеството на изразходвания труд.

Премахването на купонната система на снабдяване и преминаването към разгърнатата социалистическа търговия създадоха условия и поставиха необходимостта за установяване на нова система за заплащането на труда. Необходимо беше да се установи такава система на заплащане, която да премахне уравниловката, да създаде по-голям интерес у работниците за изпълнение и преизпълнение на плановете за стокооборота, за повдигане на равнището на културното обслужване на купувачите.

С 868-о постановление на Министерския съвет от 1951 г. в търговията се въведе временно-премиалната (поощрителна) система на заплащане труда на известна категория работници — продавачи, шандисти, каснери и управители.

Съгласно постановлението на Министерския съвет и наредбата на Министерството на вътрешната търговия заплащането на труда на търговските работници се извършваше, както следва :

1. На продавачите, шандистите, каснерите и управителите освен месечната им работна заплата се заплащаше и допълнително възнаграждение (премия) за преизпълнение на месечните и изпълнение на тримесечните планове.

2. На работниците от дребните търговски предприятия и от подвижната търговия (будки, павилиони, сергии, колички, кошници) вместо определена месечна заплата се заплаща по определена процентна отстъпка от цената на дребно за продаваните от тях стоки. Сумата, получена от процентната отстъпка, служи за работна заплата и за покриване на някои малки разходи, извършени при доставката на стоките.

Размерът на процентната отстъпка за различните стоки е различен. Той се определя от Министерството на вътрешната търговия и от окръжните народни съвети по предложение на съответните търговски предприятия и профсъюзни органи.

Прилагането на тази система на заплащане даде добри резултати. Тя създаде известна материална заинтересуваност у търговските работници от изпълнението и преизпълнението на плановете за стокооборота и доведе до увеличаване на производителността на труда на търговските работници. Повиши се също и качеството на работата на търговските предприятия и организации — подобри се културното обслужване, поведе се борба за разширяване на стоковия асортимент, започна да се изучава потребителското търсене.

През 1961 г.¹ в временно-премиалната форма на заплащане на труда в търговията се направиха известни изменения. Установи се следната система на заплащане на труда :

¹ Вж. Наредба на МВТ № 5 от 18. III. 1961 г.

1. На управителите на магазини, секции или група магазини и на отговорниците на магазини освен работна заплата за всеки процент преизпълнение на тримесечните планове за стокооборота се заплаща премия по 1,7% върху оборота на тримесечната им заплата.

2. На управителите, зам.-управителите и отговорниците на заведенията за обществено хранене освен работна заплата за всеки процент преизпълнение на тримесечните планове за стокооборота се заплаща по 1,7% върху сбора на тяхната тримесечна основна заплата, но при условие, че е изпълнен тримесечният план за стокооборота от кухненската продукция на заведението. При неизпълнението на плана за стокооборота за кухненската продукция на заведението те се премират по 1,2% върху тяхната основна тримесечна работна заплата. По този начин премирането се поставя в зависимост не само от изпълнението на плана за стокооборота въобще, а и от изпълнението на плана за кухненската продукция.

3. На главните готвачи и на готвачите — отговорници на кухните на заведенията за обществено хранене, освен работна заплата за всеки процент преизпълнение на тримесечните планове за стокооборота за кухненската продукция се заплаща по 1,7% върху сбора на тримесечната им основна заплата, но при условие, че се изпълни и планът за стокооборота на заведението за обществено хранене. При неизпълнение на плана за стокооборота на заведението те се премират по 1,2% за преизпълнение на плана за стокооборота за кухненската продукция. По този начин премирането се поставя в зависимост от изпълнението на плана за стокооборота въобще, а не само от изпълнението на плана за кухненската продукция.

4. На продавачите, шандистите, сервитьорите, бюфетчиците, магазинерите, каснерите в магазините, заведенията за обществено хранене, складовете за строителни материали, павилоните и будките освен работна заплата за всеки процент преизпълнение на техните колективни или лични тримесечни планове за стокооборота се заплаща премия по 1,2% върху сбора на тяхната тримесечна работна заплата.

Сумата на премията се изчислява, като сборът от тримесечната заплата се умножи на 1,7% (за управителите) и 1,2% (за продавачите и др.) и на процента на преизпълнението на тримесечния план за стокооборота.

Пример. Месечната работна заплата на продавач е 60 лв., тримесечният план е преизпълнен с 10%, премията ще бъде равна на 21.6 лв. $\left(\frac{180 \times 1.2 \times 10}{100}\right)$.

5. На кухненските работници в заведенията за обществено хранене — зам.-главните готвачи, готвачите, сладкарите, общите работници и др., освен работна заплата за всеки процент преизпълнение на тримесечните планове за стокооборота от кухненската продукция на заведението или цеха се заплаща по 1,2% върху сбора от тяхната тримесечна работна заплата.

При определяне на размера на премиите се предвиждат известни ограничения. Размерът на премията не може да бъде повече от 30% от основната тримесечна заплата, а търговски работници, които са допуснали начети и злоупотребни, не са опазили стоково-материални ценности, нарушавали са правилата и реда за търгуване и пр., се лишават частично или изцяло от премия.

Тази форма на заплащане на труда в търговията, която понастоящем се прилага у нас, обаче има редица недостатъци.

Премирането се извършва въз основа на изпълнението на плана. Колкото е по-малък планът за стокооборота, толкова по-лесно се изпълнява и следователно по-голяма премия ще се получи от съответните търговски работници. И обратно. Това създава стремеж у търговските работници към получаване на по-ниски планове, към скриване на съществуващите възможности за увеличаване на стокооборота. Всички грешки и слабости на планирането на обема на стокооборота и неговото разпределение по отделни звена на търговската мрежа дават пряко отражение върху размера на работната заплата и намаляват усилията към разкриване на всички резерви за увеличаване на реализацията на стоките.

Търговските работници съгласно съществуващото положение се премират на основата на изпълнението на тримесечните планове. Това също е недостатък. Работниците не се стимулират, не са заинтересувани от систематическото ежедневно и ежемесечно изпълнение на плана. Народното стопанство и трудещите се у нас са заинтересувани планът за стокооборота да се изпълнява месечно. Това ще рече в търговската мрежа да има постоянно наличие на стоки, които да се предлагат на населението.

Тази форма на заплащане не обхваща значителна част от работниците, служителите и ръководителите на търговските предприятия и на другите звена на социалистическата търговия. А изпълнението на плана за стокооборота и на всички качествени показатели в работата на търговските предприятия зависи до голяма степен от работата на тези именно работници, служители и ръководители. Необходимо е да се прилага и по отношение на тези работници (директори, зав. отдели, стокоеведи, началник складове и др.) такава система на заплащане, която да създава материален стимул и заинтересованост от изпълнението на плана за стокооборота в търговската мрежа.

За работниците в заведенята за обществено хранене освен по-временен премиалната система на заплащане се прилага и системата на груповата разценка и на процент върху реализирания стокооборот.

Заплащането на труда на работниците от заведенята за обществено хранене (управители, зам.-управители, готвачи, сервитьори, бюфетчици, касиер-маркировчици, общи работници в кухнята и др.) по груповата разценка се прилага задължително в заведенята за обществено хранене с до трима работници, а в останалите заведения — по преценка на ръководителите на предприятията и проф-

комитетите със съгласие на работниците. Размерите на груповата разценка на всеки 100 лв. реализиран стокооборот се определят на основата на фонд работна заплата, който им се полага по основни заплати и плановия им стокооборот. Определят се различни разценки за 100 лв. реализирана кухненска продукция и за 100 лв. реализиран стокооборот от готови стоки, като разценката за стокооборота, реализиран от кухненската продукция, е по-висока. Това в значителна степен ще стимулира работниците от общественото хранене към увеличаване на производството на кухненска продукция и към нейната реализация. Освен това ще се увеличи относителният дял на стокооборота на кухненската продукция в общия обем на стокооборота на заведенното за обществено хранене. Министерството на вътрешната търговия е определило максимални разценки за стокооборота от кухненска продукция до 14%, а за стокооборота от готови стоки (напитки, хляб, тютюневи изделия, захарни изделия и др.) — до 5%. За отделните групи от готовите стоки се допуска да се определят диференцирани разценки в зависимост от обема на оборота, от размера на търговската отстъпка и от необходимостта да се увеличи или намали реализацията им.

Трудовото възнаграждение на работниците, на които трудът се заплаща по групова разценка, се начислява общо върху общо реализирания стокооборот и след това се разпределя пропорционално на основната им заплата и на отработените дни.

На процент върху реализирания стокооборот се заплаща трудът на сервитьорите и работниците от по-малките заведения за обществено хранене — павилони, бюфети, и трудът на работниците от разносната и развозната търговия. Размерът на процента се определя от ръководителите на предприятията съгласувано с профкомитета на основата на фонд работна заплата и на основата на плановия стокооборот. Процентът за трудовото възнаграждение на сервитьорите за реализирания стокооборот от кухненска продукция трябва да бъде по-висок от този за готовите стоки.

За работниците от заведенията за обществено хранене, трудът на които се заплаща по груповата разценка или на процент върху реализирания стокооборот, се осигурява минимално месечно възнаграждение 90% от определената за длъжността им основна заплата, но не по-малко от 50 лв. Не се осигурява гарантиран минимум работна заплата на работниците от разносната и развозната търговия.

Трудът на работниците от мрежата за търговия с плодове и зеленчуци се заплаща на процент за 100 лв. реализиран стокооборот. Размерът на процента се определя от ръководителите на предприятията в рамките на максималния размер, определен от Министерството на вътрешната търговия (за пресни плодове, зеленчуци и картофи до 5%, а за останалите стоки до 3%), като се вземат под внимание сезонът и структурата на стокооборота. Освен това поради особения характер на търговията с плодове и зеленчуци (бърза развала, големи фири и др.) и необходимостта от голяма гъвкавост при реализацията на работниците от магазините за търговия с пло-

дове и зеленчуци предварително се признава определен от Министерството на вътрешната търговия среден процент за фири, който се диференцира в зависимост от сезона и от естеството на плодовете и зеленчуците. Допуснатите свръх определения процент фири остават за сметка на съответните търговски работници.

Бързото развитие на народното стопанство и на социалистическата търговия и изискванията на икономическия закон за разпределение според количеството и качеството на труда налагат да се създаде такава система на заплащане, която да отговаря напълно на социалистическите принципи за заплащане. Формата на заплащането на труда в търговията трябва да осигури условия за стимулиране на усилията на търговските работници към изпълнение на плановете за стокооборота, към по-пълно задоволяване на потребностите на населението от висококачествени стоки, към непрекъснато повишаване на производителността на труда и подобряване както на количествените, така и на качествените показатели в работата на търговските предприятия. Тя трябва да създава заинтересуваност към постоянен стремеж за намаляване на разходите за обръщение и да осигури зависимост между равнището на работната заплата на търговските работници и финансовите резултати на съответното търговско предприятие, да създаде материален стимул за увеличаване на реализираната печалба и за повишаване на рентабилността на предприятията. Това означава, че търговските работници трябва да участвуват в разпределението на реализираната печалба от съответното предприятие чрез премиране, чрез образуване на фонда на предприятието и др.

Заплащане на труда в търговските предприятия при новата система на планиране и ръководство на народното стопанство. Един от важните принципи на новата система на планиране и ръководство е обвързването на размера на работната заплата на търговските работници и служители с доходите, с крайните резултати от дейността на предприятията. Това означава, че решаващо значение за увеличаване на размера на работната заплата има печалбата (доходът на предприятието). Печалбата се превръща в средство за обвързване интересите на цялото общество с интересите на предприятието, на колектива и на отделните труженници.

Фондът на работната заплата е резултативен, т. е. той е част от дохода за потребление и зависи от неговия размер. Той се получава, като от дохода (печалбата) на предприятието се приспаднат: данъкът върху производствените фондове, отчисленията за фонд разширение и техническо усъвършенствуване, отчисленията за фонд регулиране цените на дребно, прогресивно-подоходният данък, отчисленията за фонд социално-битови и културни мероприятия, резервният фонд за работната заплата. Така образуваният фонд на работната заплата трябва да се разпредели в зависимост от приноса на колектива и на всеки отделен работник и служител в реализирането на дохода (печалбата).

Правилното определение на приносите на отделните звена, групи и работници за реализиране на доходите на предприятието се постига: а) чрез използване на количествените и качествените показатели за измерване ефективната дейност на предприятието и работниците и б) чрез използване на съответната система на заплащане труда на търговските работници и служители.

Различните категории работници и служители оказват различно влияние върху количествените (стокооборот, сума на търговските отстъпки и др.) и качествените (печалбата, разходите за обръщението и др.) показатели. Ето защо необходимо е в зависимост от това да се взема за критерий на приносите този показател, който най-пълно и точно ще определи действителния принос на съответната категория работници и служители. Този показател трябва действително да отразява усилията на трудовия колектив за подобряване на крайния резултат от дейността на предприятието, да обвързва прякото материално стимулиране с крайния резултат (печалбата), усилията и приносите на работниците и служителите с размера на работната им заплата.

Най-добрият показател за измерване участието на търговските работници и служители при реализиране на крайния резултат от дейността на предприятието и база за участие в разпределението на печалбата трябва да бъде обемът на стокооборота. Показателят обем на стокооборота отразява най-пълно ефективността от усилията на трудовия колектив, дава възможност да се измерят (определят) сравнително точно приносът, участието на отделните работници и служители, на отделните звена (групи) и на отделните обекти във формирането на крайния резултат (печалбата). И не само това. От този показател най-много зависи и самият краен резултат — печалбата.

След установяване на показателя за измерване ефективната дейност на предприятието и базата за участието при разпределение на фонда на работната заплата е необходимо да се определи и системата на заплащане труда на търговските работници. Работната заплата и при новата система е главна форма за осъществяване на материалното стимулиране на търговските работници и служители. Тя изразява тази част от дохода за разпределение, която работниците и служителите получават за лично потребление. Работната заплата е форма, чрез която най-добре може да се съблюдава законът за разпределение според труда. Това налага използването на съответна система за заплащане на труда на търговските работници и служители. Системата на заплащането трябва да осигури диференцирано заплащане на труда съобразно с квалификацията на търговските работници, с асортимента и обема на стокооборота. Това означава по-квалифицираният труд да се заплаща по-добре от неквалифицирания; по-тежкия труд, извършването на който изисква изразходването на повече сили, да се заплаща по-добре от по-лекия труд; на работниците, които работят със стоки от

по-сложен асортимент, да се заплаща по-добре в сравнение с тези, които работят с по-прост асортимент от стоки, и пр.

Системата на заплащането следователно трябва да определи приноса на отделните работници и служители в създаването на дохода на предприятието, за формиране дела на реализирания фонд работна заплата и съобразно с това да осигури съответен размер работна заплата.

Най-добра система на заплащането на труда на оперативните работници в търговията на дребно, като продавачи, шандисти, управители, каснери и др., които непосредствено участвуват в реализацията на стоките, е сделната система. Освен това могат да се използват повременно-премиалната, процентната, повременната и други системи.

Организацията на работната заплата в търговските предприятия при новата система на планиране и ръководство се определя от специална методика на Комитета по труда и работната заплата и от наредба на Министерството на вътрешната търговия.

Анализиране и планиране на фонда на работната заплата

За да се планира и правилно използва фондът на работната заплата в търговските организации и предприятия, е необходимо да се анализира системно изпълнението на плана за фонда на работната заплата. Анализът е текущ, когато се извършва през времето на самото протичане на търговската дейност, и последващ, когато се извършва след завършване на определен планов период от време (месец, тримесечие, година).

Чрез текущия анализ се проверява как се използва фондът на работната заплата в процеса на изпълнението на плана на търговската организация и се посочват мероприятия за ликвидиране на слабостите, опазва ли се щатната дисциплина, правилно ли се заплащат премиите във връзка с изпълнението и преизпълнението на плана за стокооборота, изпълнява ли се планът за производителността на труда и пр. Крайната цел е чрез текущия анализ да се подпомогнат търговските предприятия за правилното организиране на работната заплата и да се предотвратят евентуални преразходи по фонда на работната заплата.

Чрез последващия анализ в търговските предприятия се установява какво е изпълнението на плана за фонда на работната заплата, какъв е размерът на средната работна заплата, динамиката на растежа на фонда на работната заплата и средната работна заплата. Чрез анализа трябва да се установи какви фактори са допринесли за отклоненията на фактическия фонд на работната заплата от плановия, каква е взаимозависимостта между обема на стокооборота, равнището на производителността на труда, размера на средната работна заплата и общия фонд на работната заплата.

Чрез анализа на фонда на работната заплата се разкриват причините за допуснатите слабости и нередности при разходването на

фонда на работната заплата и в организацията на труда на търговските работници. Материалите от анализа се използват за разработване на конкретни мероприятия за подобряване на работата през плановия период. Те служат и за основа при съставяне на плана за фонда на работната заплата.

Изпълнението на плана за фонда на работната заплата се анализира общо за цялата търговска организация и по магазини — отделно по показателите за търговския и за извънтърговския персонал.

За анализа са необходими следните материали:

а) планови и отчетни данни за обема на стокооборота през анализирания период;

б) планови и отчетни данни за средносписъчния брой на различните категории работници в търговското предприятие или магазин — търговски и извънтърговски персонал;

в) планови и отчетни данни за фонда на работната заплата за списъчния (щатния) състав на персонала — поотделно за различните категории работници и общо за несписъчния състав;

г) отчетни данни за това, каква част от фонда на работната заплата е изплатена в премии за изпълнение и преизпълнение на плана;

д) планови и отчетни данни за средния размер на работната заплата;

е) планови и отчетни данни за производителността на труда, т. е. за изработката на един търговски работник.

Необходимите данни за този анализ могат да се вземат от месечните отчети за изпълнението на плана за труда и от счетоводството.

Анализ на изпълнението на плана за фонда на работната заплата. При този анализ най-напред се установява фактическият разход за фонда на работната заплата и изпълнението на плана за отчетния период. Фондът на работната заплата зависи от обема на стокооборота, от числеността на търговските работници, от тяхната изработка и от размера на работната заплата. Затова при анализа на фонда на работната заплата трябва да се установи влиянието на тези фактори върху размера на фонда на работната заплата.

Преди всичко необходимо е да се установи съотношението между планирания фонд на работната заплата и обема на стокооборота, от една страна, и изразходвания фонд на работната заплата и действително реализирания обем на стокооборота, от друга страна. За изясняване на анализа върху разходвания фонд на работната заплата ще използваме таблицата на стр. 436.

Въз основа на данните в таблицата може да се направи анализ в следната последователност;

а. Анализиране на степента на изпълнението на плана за фонда на работната заплата и установяване на абсолютния или относителния преразход или икономия. През отчетната година изразходва-

Таблица за анализирани на фонда на работната заплата

Показатели	План	Очаквано изпълнение	%
1. Стокооборот (в млн. лв.)	6,0	6,6	110
2. Фонд работна заплата (в хил. лв.)	72,0	75,5	104,86
В % към стокооборота	1,2	1,1	
3. Средносписъчен брой на персонала	100	100	100
4. Средна работна заплата (в лв.)	720	755	104,86
5. Изработка на 1 работник (в хил. лв.)	60	66	110

ният фонд на работната заплата е 75 500 лв. вместо 72 000 лв. по план, или планът за фонда на работната заплата е преизпълнен с 4,86%. Извършен е абсолютен преразход от 3500 лв. Както е известно обаче, фондът на работната заплата се намира в зависимост от изпълнението на плана за стокооборота. Растежът на обема на стокооборота изисква в известна степен и растеж на фонда на работната заплата. Затова фондът на работната заплата се определя освен в абсолютна сума още и в процент към обема на стокооборота. В горния случай плановият фонд на работната заплата е 1,2% към плановия обем на стокооборота. Това означава, че фондът на работната заплата не може да бъде по-голям от 1,2% от стокооборота на търговското предприятие. През отчетния период обаче фондът на работната заплата съставлява 1,1% от фактическия обем на стокооборота. Търговското предприятие е реализирало следователно относителна икономия от фонда на работната заплата. Сумата на относителната икономия от фонда на работната заплата може да се определи, като се изчисли какъв фонд работна заплата е необходим за реализацията на фактическия стокооборот при запазване на плановото равнище на фонда на работната заплата. От получената сума се изважда изразходваният фонд на работната заплата:

$$\frac{6,6 \text{ млн. лв.} \times 1,2}{100} = 79\,200 \text{ лв.}; 79\,200 - 75\,500 = 3700 \text{ лв.}$$

Освен това относителната икономия може да се определи и като плановият фонд на работната заплата се умножи по индекс на стокооборота и от получената сума се извади изразходваният фонд на работната заплата: $72\,000 \times 1,10 = 79\,200$; $79\,200 - 75\,000 = 3700$ лв.

В горния случай е налице абсолютен преразход по фонда на работната заплата от 3500 лв. ($75\,500 - 72\,000$), но въпреки това има икономия на фонда в размер на 3700 лв. Това е така, защото степента на изразходването на фонда е по-малка от степента на изпълнението на плана за стокооборота. Следователно на 100 лв. оборот е изразходвана по-малко работна заплата, отколкото това се предвижда по план.

Относителната икономия е показател за добрата работа на търговското предприятие и за това, че растежът на производителността на труда изпреварва растежа на фонда на работната заплата. Независимо от това трябва да се направят проучвания и да се установят всички фактори, които са оказали влияние върху фонда на работната заплата.

б. Определяне на влиянието на отделните фактори върху размера на фонда на работната заплата. Върху размера на фонда на работната заплата оказват влияние степента на изпълнението на плана за стокооборота, производителността на труда, изразена в изработка на един работник от търговския персонал, и растежът на средната работна заплата. С помощта на анализа на тези фактори се установяват конкретните причини за икономията или преразхода на фонда на работната заплата.

Влиянието на размера на стокооборота върху фонда на работната заплата се определя чрез изчисляване на необходимия фонд на работната заплата при запазване на плановия процент на работната заплата към обема на стокооборота. От получената сума се изважда фактически изразходваният фонд на работната заплата.

В горния пример растежът на стокооборота е предизвикал увеличение на разхода за работна заплата със 7200 лв. $\left(\frac{6,6 \text{ млн. лв.} \times 1,2}{100} = 79,2 \text{ хил. лв.} - 72 \text{ хил. лв.} \right)$.

Влиянието на изработката (производителността на труда) се определя, като фактическият стокооборот се умножи на планирания среден размер на работната заплата и полученото произведение се раздели на фактическата изработка. От получения резултат след това се изважда необходимият фонд на работната заплата при запазване на плановия процент на работната заплата към обема на стокооборота.

В горния пример увеличаването на изработката на един работник от търговския персонал е намалило разходите за работна заплата със 7200 лв. $\left(\frac{6,6 \text{ млн. лв.} \times 720 \text{ лв.}}{66 \text{ хил. лв.}} = 72\,000 \text{ лв.} - 79\,200 \right)$, т. е. в резултат на повишаването на производителността на труда с 10% е реализирана икономия от 7200 лв.

Влиянието на размера на средната работна заплата се определя, като от фактическия фонд работна заплата се извади произведението от фактическия стокооборот и от плановия размер на работната заплата и получената разлика се раздели на фактическата изработка.

В горния пример от увеличението на средния размер на работната заплата фондът на работната заплата се е увеличил с 3500 лв. $\left(75,5 \text{ хил. лв.} - \frac{6,6 \text{ млн. лв.} \times 720 \text{ лв.}}{66 \text{ хил. лв.}} \right)$.

Следователно влиянието на различните фактори върху размера на фонда на работната заплата е :

а) от растежа на стокооборота	+ 7200 лв.
б) от растежа на изработката	– 7200 „
в) от растежа на средния размер на работната заплата	+ 3500 „
Общо	+ 3500 лв.

Установеното влияние на тези три фактора и реализираната икономия от 3700 лв. показват, че търговското предприятие е организирано добре своята работа. Икономията е реализирана в резултат от увеличаването на производителността на труда и от правилно установената зависимост между производителността на труда и растежа на средната работна заплата.

в. Анализирани са динамиката на растежа на изработката и на средния размер на работната заплата. Характерно за социалистическото стопанство и за социалистическата търговия е това, че общият фонд на работната заплата се увеличава не само в резултат на увеличаване на числеността на работниците, но и в резултат на постоянното увеличаване на средния размер на работната заплата. Средният размер на работната заплата в търговията трябва да се увеличава само в резултат на повишената производителност на труда и квалификация на работниците. Увеличаването на производителността на труда трябва да изпреварва увеличаването на средната работна заплата. Анализът на динамиката на растежа на средния размер на работната заплата трябва да се разглежда заедно с динамиката на производителността на труда.

Когато в дадено търговско предприятие увеличаването на средния размер на работната заплата изпреварва увеличаването на производителността на труда, трябва да се анализират най-щателно причините за това. Причина за такова ненормално явление могат да бъдат лоша организация на труда на търговските работници, слаба дейност по снабдяване на търговската мрежа със стоки и като резултат на това неизпълнение на плана за стокооборота, неправилно прилагане на съществуващата система за заплащане на труда, неправилно изплатени премии, слабости в нормирането на труда, нарушени на щатната дисциплина и др.

г. Анализирани са изпълнението на плана за фонда на работната заплата по отделни категории работници. Не е достатъчно да се анализира само изпълнението на плана за фонда на работната заплата общо за търговското предприятие. Необходимо е да се анализира изпълнението на плана и по отделни категории работници. Това може да стане чрез съставянето на таблицата на стр. 439.

Да се анализират разходите за работна заплата за отделните категории търговски персонал се налага от обстоятелството, че увеличаването на обема на стокооборота не изисква увеличаване на фонда на работната заплата за всички категории от персонала на търговските предприятия. Увеличаването на обема на стокооборота изисква известно увеличаване само на броя и фонда на работната заплата на търговските работници.

**Аналитична таблица за фонда на работната заплата
по категории работници**

Показатели	Средносписъчен брой			Фонд работна заплата		
	план	изпълнение	%	план	изпълнение	%
1. Търговски персонал, в т. ч. Търговски работници						
2. Извънтърговски персонал						
Всичко (1+2)						

д. Анализиране на изпълнението на плана за фонда на работната заплата по отделни магазини на съответното търговско предприятие. Необходимо е да се разкрият слабостите и недостатъците по разходването на фонд работна заплата във всички звена на търговското предприятие с цел да се проведат мероприятия за ликвидиране на каквото и да било относително преразходване на фонда на работната заплата.

Планът за фонда на работната заплата е един от най-важните показатели в плана на социалистическата търговия. Той осигурява необходимите средства за заплащане труда на всички лица, заети в процеса на стоковото обръщение. В него се определят общият фонд на работната заплата, равнището и средният размер на работната заплата на работниците от отделните търговски системи, предприятия и отрасли.

При планирането на фонда на работната заплата трябва да се осигури по-нататъшно увеличаване на материалното и културното равнище на работниците в търговията, като се спазва положението увеличаването на производителността на труда да изпреварва увеличаването на фонда на работната заплата. По този начин се осигурява рентабилност в работата на търговските предприятия. Фондът на работната заплата трябва да стимулира повишението на производителността на труда на работниците в търговията, да осигурява изпълнението и преизпълнението на плановете за стокооборота, да повишава културното обслужване на населението.

В държавния народностопански план фондът на работната заплата се утвърждава по следните показатели :

а) средна работна заплата (по категории за числеността на персонала) ;

б) фонд работна заплата (общо и по категории за числеността на персонала) ;

в) фонд работна заплата за несписъчния персонал.

Състав на фонда на работната заплата. При планирането е необходимо да се знае съставът на фонда на работната заплата. Той се определя от специална инструкция на Министерския съвет.

Във фонда на работната заплата се включват всички суми, които предприятията, учрежденията или ведомствата изплащат на работниците и служителите за извършена от тях работа независимо от това, дали те са включени в списъчния или несписъчния състав на предприятието или учреждениято. От фонда на работната заплата не се изключват сумите за заплащане на данъци, удръжки, наложени глоби от администрацията, на вноски за държавни заеми и за работнически влогове и на други удръжки, направени от касата на предприятието или организацията.

По своя характер фондът на работната заплата се дели на фонд основна заплата и фонд допълнителна заплата.

Към основната заплата се отнасят всички плащания на предприятието или учреждениято, свързани непосредствено с извършената работа, а именно¹:

а) работната заплата за извършена работа или за отработено време, начислена във основа на съществуващата система на заплащане;

б) надбавките за прослужено време и за по-висока квалификация;

в) възнагражденията за наднормено производство и паричните и премналните надбавки за изпълнение и преизпълнение на производствените планове за снижение на себестойността, за икономия на материали, електроенергия и др.;

г) доплащането за работа в извънработно време, доплащането за работа в неделни, празнични и почивни дни;

д) доплащането във връзка с извършване на работа при тежки битови, културни, здравни, транспортни, погранични, маларични и други условия съгласно действащото законодателство или по решение на Министерския съвет;

е) заплащането за обучение на учениците в производството и за ръководство на производствената им практика;

ж) процентното възнаграждение (в търговията при изкупуването и в системата на някои кооперации за услуги на населението) независимо от това, дали то се заплаща във вид на допълнение към дневната заплата (тарифна ставка), или във вид на основна заплата;

з) различните хонорари, лекционни, литературни, изплатените суми за специални работи (консултации, експертизи, заседателни, изработване на проекти, ремонт на инвентар и др.).

Към допълнителната заплата се отнасят:

а) заплащането за времето на редовния и допълнителния домашен отпуск и заплащането за компенсация за непозползван отпуск;

б) заплащането за дните на служебния отпуск, когато работникът или служителят се премества на постоянна работа в друго населено място не по негова молба;

¹ Инструкция за състава на фонда на работната заплата на работниците и служителите, одобрена със 762-то постановление на МС, в. Известия, бр. 76, 1952 г.

в) заплащането на майките-кърмачки за неотработени два часа и доплащаната разлика във възнаграждението на бременните работнички и служителки, преместени от по-тежка на по-лека работа ;

г) заплатата на работниците и служителите, командироваани в други предприятия, учреждения, организации и пр. на обучение в курсове за повишаване на квалификацията и преквалификацията, продължаващи да се числят в списъчния състав на предприятието, учреждението, организацията и пр.

Съгласно същата инструкция не се включват във фонда на работната заплата, а се отчитат отделно :

а) еднократните парични награди на работниците, служителите и други, изплащането на които не е предвидено от постоянно действащите системи за премияне, а именно : награди за социалистическо съревнование, награди за изобретения, техническо усъвършенствуване и рационализация и др.

б) заплащането на командировъчни, пътни, дневни, квартирни и багажни пари, жп., трамвайни, автомобилни, автобусни карти и билети — в случаите и до размерите, определени от Министерския съвет ;

в) доплащането за подобряване храната от фонд на предприятието и от другите специални фондове, предвидени в действащото законодателство или по решение на Министерския съвет ;

г) паричните обезщетения и еднократните помощи, изплащани от предприятието или учреждението за сметка на държавното обществоно осигуряване ;

д) начисленията върху фонда на работната заплата — осигурителни вноски за ДОО (злополуки, болести, майчинство, старост, здравни застраховки и др.).

Със същото постановление на Министерския съвет е одобрена и Инструкция за списъчния и несписъчния състав на персонала. Съгласно инструкцията в списъчния състав на персонала се включват всички категории персонал (постоянен, временен и сезонен), на които администрацията на управлението, учреждението и пр. трябва да издава трудови книжки съгласно чл. 17 от Кодекса на труда, независимо от това, дали този персонал е зает с основна, спомагателна или допълнителна дейност, а именно :

а) лицата, които са се явили на работа, включително и тези, които фактически не са работили поради липса на материали и т. н.

б) лицата, които се намират в служебна командировка, в редовен домашен отпуск, в отпуск по болест, по майчинство, в отпуск с разрешение на администрацията и др. ;

в) лицата, които имат почивен ден, и лицата, намиращи се в командировка или в отпуск за повишаване на квалификацията си, без да се числят в учебното заведение, в което се учат, и др.

Не се включват в списъчния състав лицата, командироваани на работа в друго предприятие, учреждение и пр. и получаващи заплатата си от предприятието, в което са командироваани ; учащите се от учебните заведения на практика в предприятието, учреждението и

пр. независимо от това, дали получават някакво възнаграждение : лица, наети за случайна работа за не повече от 5 дни, и др.

Изчисляване и планиране на фонда на работната заплата в търговската мрежа (магазините). Фондът на работната заплата в магазините се планира въз основа на :

а) определенния лимит от висшестоящото търговско предприятие общо за фонда на работната заплата и за средната работна заплата ;

б) средносписъчния състав на търговския и извънтърговския персонал в магазина ;

в) съществуващата система на заплащане на труда на отделните категории персонал и на определеното им месечно възнаграждение в щатното разписание ;

г) данните от анализа за фонда на работната заплата и за производителността на труда през предшестващите периоди.

Планът за фонда на работната заплата в магазина се съставя по следните показатели :

а) средномесечна работна заплата за всеки работник от персонала поотделно ;

б) фонд на работната заплата за всеки работник от персонала за определен период от време (година, тримесечие, месец) ;

в) допълнителен фонд на работна заплата общо за магазина за определен период от време (година, тримесечие, месец) ;

г) обща сума на фонда на работната заплата за списъчния състав на магазина ;

д) равнището на фонда на работната заплата за списъчния състав в процент спрямо оборота на магазина ;

е) фонд на работната заплата за несписъчния състав.

Най-отговорният момент при съставянето на плана за фонда на работната заплата е определянето на фонда на работната заплата за отделните категории от персонала.

Към фонда на работната заплата се отнасят и всички изплатени възнаграждения, отнасящи се към основната заплата съгласно Инструкцията за състава на фонда за работната заплата (надбавки за прослужени години, доплащането за работа в извънработно време, за работа в неделни, празнични и почивни дни, заплащането за обучение на ученици и др.), които в плана се показват поотделно.

Сумата, необходима за заплащането на надбавки за прослужени години, се изчислява, като се определи броят на служителите, имащи един клас, броят на служителите с два класа и т. н. и съответно се умножат на полагаемата им се надбавка.

За определяне на сумите за доплащане на работа в извънработно време, за обучение на ученици и пр. се правят съответни изчисления съобразно с предвидените мероприятия на магазина в това отношение.

В магазина се правят и съответните изчисления за допълнителния фонд на работната заплата, като се вземат под внимание наличният персонал, изплатените суми през отчетния период и др.

След извършване на посочените изчисления се определя общият фонд на работната заплата за списъчния състав на персонала и равнището на фонда в процент спрямо планирания обем на стокооборота. Тези показатели се сравняват с лимита на фонда на работната заплата, който е определен от висшестоящото търговско предприятие. В случай на несъответствие се правят съответни корекции с цел да се изпълнят лимитът и дадените указания за разходването на фонда на работната заплата.

Изчисленията за определяне на фонда на работната заплата в магазина могат да се оформят в следната таблица :

План за фонда на работната заплата в магазин

Наименование на длъжностите	Средно-списъчен брой	Месечна заплата	Фонд работна заплата
1. Управители	1	65	780
2. Продавачи	12	55	7 920
3. Касиери	3	50	1 800
4. Стоковеди	1	60	720
5. Счетоводители	1	60	720
6. Спомагателни работници	2	45	1 080
7. Пазачи	1	45	540
Всичко	21	—	13 560
За прослужени години			744
Доплащане за работа в празнични дни			100
Други надбавки			80
Допълнителен фонд на работната заплата			250
Обща сума на фонда на работната заплата за списъчния състав на персонала			14 734
Равнище на фонда на работната заплата в % спрямо стокооборота			1.17
Фонд работна заплата за несписъчния състав			50

Средната работна заплата се получава, като общата сума на фонда на работната заплата се раздели на средносписъчния брой на персонала, умножен по 12. В горния пример средната работна заплата е 58,4 лв. $\left(\frac{14734}{21 \times 12} \right)$.

Планиране на фонда на работната заплата в търговските предприятия. Основа за съставянето на плана за фонда на работната заплата в търговските предприятия са лимитите, които те получават от висшестоящите органи. Лимитите се определят от размера на средната работна заплата, от фонда на работната заплата в абсолютна сума и от фонда на работната заплата в процент спрямо стокооборота.

Планът за фонда на работната заплата се съставя по отделни категории за персонала на основата на направените вече изчисления в магазините, дребнотърговската мрежа и складовете. В търговското предприятие отделните показатели се сумират и се прави необходимата проверка и корекция. Освен това в търговското предприятие се правят изчисления само за фонда на работната заплата на търговския персонал при управлението на предприятието.

В повечето случаи обаче фондът на работната заплата за магазините и за другите звена се изчислява и планира централно в търговското предприятие и след това показателите се съобщават в магазините, дребнотърговската мрежа, складовете и пр.

В търговското предприятие, както и в магазините се планират основната и допълнителната работна заплата за списъчния състав на персонала. Планира се и фондът на работната заплата за несписъчния персонал.

След съставянето на плана за производителността на труда, за числеността на работниците в търговията и за фонда на работната заплата се съставя сборен план за труда и работната заплата.

Сборният план за труда и работната заплата на търговските предприятия е сбор от показателите на плановете за всички звена, които влизат в техния състав (магазини, дребнотърговска мрежа, складове и др.). Чрез него се цели да се обвържат отделните показатели на плана за труда и да се провери доколко са спазени дадените лимити и указания от висшестоящите организации.

Сборен план за труда и работната заплата

Показатели	Единица измерения	Фактически за отчетната година	План за предстоящата година	В т. ч. по тримесечия				Планът в % към факт. изпълнение
				I	II	III	IV	
1. Стокооборот								
2. Изработка на един работник								
3. Численост на персонала								
4. Средномесечна заплата								
5. Фонд на работната заплата								
6. Фонд на работната заплата в % към стокооборот								

Най-важното условие при съставянето на сборния план е да се запази правилото увеличаването на производителността на труда да бъде по-високо от увеличаването на работната заплата.

6. ПЛАНИРАНЕ НА ПОДГОТОВКАТА И НА ПРЕКВАЛИФИКАЦИЯТА НА КАДРИТЕ

Планът за подготовката на кадрите и за повишаването на квалификацията им е съставна част от плана за труда. В социалистическата търговия трябва да работят предани на народа кадри с добра политическа подготовка. Кадрите в търговията у нас трябва да са високо квалифицирани, да познават до съвършенство своя участък на работа, да се отнасят с любов към възложената им работа, да познават икономиката, организацията и техниката на търговията.

Партията и социалистическата държава полагат големи грижи за подготовката на кадрите, които работят в търговията. За повишаване на квалификацията на търговските работници в страната са открити много стахановски школи и курсове; открити са няколко икономически техникума за подготовка на специалисти със средно образование — плановници, счетоводители, стоковеди и др. Във Висшия икономически институт — София, и във Висшия институт за народно стопанство — Варна, се подготвят кадри за търговията. При Министерството на вътрешната търговия и при ЦКС работят специални школи за повишаване на квалификацията на ръководните и изпълнителните кадри от държавната и кооперативната търговия.

Подготовката на нови кадри и повишаването на квалификацията на наличните кадри се планират. Преди всичко необходимо е да се определи нуждата от нови кадри за отделните категории търговски персонал и да се определят източниците за тяхното попълване. Планът за потребността от кадри се разработва в следните показатели:

а) Висши специални кадри по специалността — необходими кадри за плановия период, налични кадри и допълнителна нужда.

б) Кадри с полувисше средно специално образование по специалността — необходими кадри, налични кадри и допълнителна нужда.

в) Квалифицирани работнически кадри по специалността — необходими кадри, налични кадри и допълнителна нужда.

Необходимите кадри за планирания период се определят в зависимост от установената структура и шат за търговските предприятия.

В плана за нуждите от кадри се посочват и източниците, които ще се използват за покриване на допълнителната нужда. Едновременно с това се планира и подготовката на новите кадри, и повишаването на квалификацията на наличните кадри, като се посочва както общият брой на обучените, така и броят на кадрите по категории на персонала и по видове обучение (курсове, школи, бригади, постоянно действащи школи). В същия план се предвиждат и средствата, необходими за подготовката на кадрите.

ГЛАВА XIII

РАЗХОДИ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ

1. ИКОНОМИЧЕСКА СЪЩНОСТ НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ И НАРОДНОСТОПАНСКО ЗНАЧЕНИЕ НА ТЯХНОТО СНИЖЕНИЕ

Икономическа същност на разходите за стоково обръщение. Стоковото обръщение е свързано с извършването на редица разходи на жив и овеществен труд. Тези разходи възникват при транспортиране, съхраняване, дообработване и покупко-продажба на стоките.

Разходите за стоково обръщение са историческа категория. Тяхното възникване е свързано с появата на стокното производство. Затова те са присъщи само за тези общественно-политически формации, при които е имало и има стоково производство и при които размяната на продуктите се е извършвала и се извършва чрез покупко-продажбата с посредничеството на парите. На тази основа те са възникнали още в периода на разлагането на първобитнообщинния строй и на зараждането на робовладелския строй и ще изчезнат с отмирането на стокното производство.

Разходите за стоково обръщение са обществено необходими, защото обръщението на стоките изисква разход на жив и овеществен труд. Това налага част от общественния труд да се използва за размяна на стоките.

Разходите за стоково обръщение като икономическа категория са свързани не само със стокното обръщение, но са и елемент на цените на отделните стоки. С тях се измерва стойността на необходимия жив и овеществен обществен труд за осъществяване на стокното обръщение. На тази основа те се намират във връзка и с действието на закона за стойността, което изисква те да приемат паричен израз.

Затова под разходи за стоково обръщение се разбира съвкупността от всички разходи на жив и овеществен труд, изразен в парична форма, които са необходими за стокното обръщение.

Тези разходи обхващат следните основни групи :

а. Заплащането на труда на търговския персонал, зает в сферата на обръщението.

б. Заплащането на разни видове услуги, които се извършват на търговията от други отрасли на народното стопанство (комунални, транспортни, съобщителни и други услуги).

в. Заплащането на употребените в сферата на обръщението материални средства (опаковъчни и амбалажни материали, топливо, електроенергия, инвентар, амортизация на основните фондове и др.).

г. Стойността на стоките загуби, които произлизат от превозването, съхраняването и продаването на стоки (фири и др.).

д. Заплащането на лихви за получен кредит, на разходи за социално застраховане и др. По своята същност тези разходи представляват преразпределение на продукта за обществото и затова не са реални разходи за него. Тяхното включване в разходите за обръщение обаче се налага поради това, че за отделните организации и предприятия те действително са разходи и тяхното увеличаване или намаляване дава отражение върху печалбата, рентабилността и финансовото състояние на организацията и предприятието. Това има голямо значение за правилното организиране на стопанската сметка и стимулира за по-доброто и по-правилното използване на собствените и заемните средства, което има голям ефект не само за отделната организация и предприятие, но и за цялото народно стопанство.

Сферата на стоковото обръщение обхваща не само дейността на търговските организации и предприятия за търговия на едро, за търговия на дребно, за обществено хранене и за изкупуване на селскостопански произведения, но и част от процесите на производствените и другите предприятия. Безспорно основната част на стоките за лично потребление се реализират чрез търговските организации и предприятия. Известна част от стоките обаче се реализират чрез производствените и пласментно-снабдителните организации и предприятия по линията на (макар и незначителна част) продажби направо на населението без посредничеството на търговските организации и предприятия. Освен това в търговската себестойност на продукта се включват и част от разходите за обръщение. Поради това разходите за стоково обръщение се покриват: а) от търговските организации и предприятия за търговия на едро, за търговия на дребно и за обществено хранене, които придвижват стоките от сферата на производството до сферата на личното потребление и осъществяват тяхната реализация; б) от изкупвателните организации, които изкупуват и продават селскостопанските произведения; в) от промишлените предприятия, които продават стоки; г) от селскостопанските предприятия (ТКЗС, ДЗС, МТС, членове на ТКЗС и еднолични стопани), които продават стоки на изкупвателните организации и на кооперативните пазари; д) от пласментно-снабдителните организации, които реализират стоки.

В учебника се обхващат само въпросите, свързани с разходите за обръщение на търговските организации и предприятия.

Разходите, които не са свързани със стоковото обръщение, макар да се извършват от търговски предприятия, не се включват в раз-

ходите за обръщение. Такива разходи са : загубите от злоупотреби, кражби, разхищения, дебиторска задлъжнялост, стихийни бедствия и други причини, които не са свързани и не са резултат от процеса на стокооборота ; съдебните разходи, лихвите за кредити на извършени капитални вложения ; разходите за обществени грижи и за възпитание на децата на търговските работници ; разните видове помощи за работници и служители, за физкултура и спорт, за художествена самодейност, за профорганизацията и др. ; разходите за посрещане на гости, за организиране на тържества и др.

Тези разходи се извършват от търговското предприятие за сметка на печалбата, а някои от тях в кооперативните организации се покриват и за сметка на специално създадени фондове.

При анализиране на капиталистическото производство в зависимост от характера и от участието на общественния труд в създаването на стойността и на принадлежната стойност Маркс дели този труд на : а) производителен (т. е. труд, който създава стойност и принадлежна стойност) и б) непроизводителен.

В сферата на стоковото обръщение се извършват два вида функции : а) функции по смяната на формата на стойността, по превръщането на стоките в пари и на парите в стоки, т. е. по покупко-продажбата на стоките, и б) функции по продължаване и завършване на производството в сферата на обръщението. Съобразно с това и трудът, зает в сферата на обръщението, бива производителен и непроизводителен. На тази основа Маркс подразделя и разходите на стоковото обръщение на две групи : а) чисти разходи за обръщението ; б) допълнителни (хетерогенни) разходи за обръщението.

Функциите на смяната на формата на стойността, т. е. функциите по превръщането на стоките в пари и на парите в стоки, от своя страна обхващат следните дейности :

а. Дейността по извършване на търговските сделки (С—П и П—С) между купувачи и продавачи, непосредствено участващи в покупката и продажбата на стоките. За осъществяване на тази дейност са необходими време и работна сила.

б. Дейността по воденето на книги във връзка с покупко-продажбите, за които също така освен работна сила са необходими и средства на труда — хартия, мастило, пера, бюра и други канцеларски принадлежности.

в. Дейността по управляване на парите, които функционират като средство за обръщение и които са свързани с различните операции по получаване и заплащане на парите, тяхното съхраняване и др. И за тях също така е необходима работна сила.

Характерното за всички тези дейности е, че трудът, зает в тях, е непроизводителен. Той не създава нито потребителни стойности, нито нови стойности. Този труд не увеличава стойността на стоките дори и тогава, когато е съчетан с разходването на материални средства по покупко-продажбата. Независимо от това тези дейности са необходим елемент от времето за обръщение и тяхното осъществяване е свързано с разходи на жив и овеществен труд. Всички

тези разходи, породени от смяната на формата на стойността, т. е. от сделките по покупката и продажбата на стоките, са чисти разходи на стоковото обръщение. Те се покриват с част от принадлежната стойност, създадена в сферата на производството, посредством постъпването на стоките в сферата на обръщението по цени, по-ниски от тяхната стойност.

Функциите по продължаване и завършване на производството на стоките в сферата на стоковото обръщение намират израз в следните дейности :

а. **Транспортиране на стоките.** Производственият процес обхваща не само дейността, свързана с изменението на формата и състава на предметите на труда, но и с преместването на продукцията от мястото на производството до мястото на потреблението. Когато стоката е произведена, но е отдалечена от нейния потребител, тя не е способна да удовлетвори дадена потребност. В този случай тя е носител само на потенциална, но не и на реална потребителна стойност. За да бъде готова за потребление, тя трябва да завърши своето придвижване до мястото на потреблението.

За транспорта стоките са предмети на труда. Транспортирането им обаче по своята същност е продължение и завършване на производствения процес в сферата на обръщението. То се обуславя от пространствените различия между районите на производството и районите на потреблението.

б. **Дообработване на стоките.** Тук се отнася дейността, свързана с фасониране, сортиране, комплектуване на асортимента, опаковане, амбалиране и пр.

Стоките, които напускат производството, не винаги са готови за непосредствено потребление. За тази цел се налага те да бъдат дообработени с оглед производствените асортименти да се превърнат в търговски, да се нанесат такива изменения върху тях, които да ги подготвят за реализация съобразно с изискванията на купувачите. Основната част от дообработката на стоките се извършва още в самите производствени предприятия. Освен това процеси на дообработка се извършват и в търговията на едро, и в търговията на дребно. Независимо от мястото тези процеси на дообработка на стоките са производствени. За тяхното осъществяване са необходими разходи на жив и овеществен труд.

в. **Съхраняване на стоковите запаси.** Стоковите запаси са необходими за ритмична търговска дейност. Стокови запаси има както в производствените, така и в търговските звена. За съхраняването на стоковите запаси са необходими материални и трудови разходи. Със създаването на условия за съхраняване на стоковите запаси се запазва потребителната им стойност, която е носител и на тяхната стойност. Докато транспортирането и дообработването на стоките са процеси, при които се продължава производството на потребителната стойност в сферата на обръщението, процесът на съхраняването на стоковите запаси е свързан само с опазването на създадените вече потребителни стойности. Тези раз-

ходи обаче произлизат не от стоквата форма на продукта, а от потребителната стойност на стоката. По този признак те се доближават до разходите за транспортирането и дообработването на стоките и затова разходите за съхраняване на стоките са допълнителни производствени разходи.

Трудът на заетите в сферата на обръщението работници по транспортирането, дообработването и съхраняването на стоките е производителен и участва в създаването на нови стойности. Освен това и стойността на употребените материали и средства на труда при продължаването на производствения процес и при съхраняването на потребителните стойности в сферата на обръщението се пренася върху стойността на стоките. Както живият, така и овещественият труд, разходвани в необходимите размери за транспортирането, дообработването и съхраняването на стоките в сферата на обръщението, увеличават стойността на стоките.

Съвкупността от всички необходими разходи, породени от функциите по продължаване и завършване на производството на стоките в сферата на обръщението, представлява допълнителни разходи на стоковото обръщение. Те се наричат така, защото са свързани с допълнителни производствени процеси. Тези процеси се отличават от основните производствени процеси не само по това, че се извършват в сферата на обръщението, но и по това, че се извършват заради обръщението на стоките, а не заради производството. Разходите, породени от тези процеси, се покриват от принадлежната стойност, създадена от труда, зает с продължаване и завършване на производството в сферата на стоковото обръщение. Като съставен елемент на стойността тези разходи са и елемент на цената на стоките.

Делението на разходите на стоковото обръщение на чисти и допълнителни има не само теоретично, но и практическо значение, защото то отразява важни икономически процеси в сферата на обръщението.

Така например допълнителните разходи за обръщението обхващат не всички разходи, свързани с функциите по продължаване на производството в сферата на обръщението, а само тази част от тях, която е обществено необходима. Когато тези разходи превизват границата на обществената необходимост, те се превръщат в чисти разходи. Така например разходите, които произлизат от нерационални превози, от съхраняване на свръхнормативни запаси, от дообработка на лошокачествени и малоценни стоки и пр., макар че са свързани с функции по продължаване на производството в сферата на обръщението, те не са обществено необходими, не увеличават стойността на стоките и се покриват за сметка на принадлежната стойност, създадена в сферата на производството. Затова тези разходи от допълнителни се превръщат в чисти.

Макар че чистите разходи не увеличават стойността на стоките, те влияят върху уровня на цените. Това е така, защото увеличаването или намаляването на тези разходи води до съответно нама-

ляване или увеличаване на частта от принадлежната стойност, която покрива чистите разходи за обръщение.

Делението на разходите за обръщение на чисти и допълнителни дава възможност теоретически да се установи границата между сферата на общественото материално производство и сферата на обръщението. Това деление позволява правилно да се изчисли в парично изражение създаденият в сферата на обръщението национален доход.

Двойствените функции, изпълнявани от търговията, имат значение и за правилното организиране и нормиране на труда. Докато дейността, свързана с допълнителни производствени процеси, се поддава сравнително по-леко на нормиране, дейността, свързана с покупко-продажбите на стоките, се поддава сравнително по-трудно на нормиране, защото зависи не само от усилията на търговските работници, но и от някои други фактори.

При социализма поради наличието на двете форми на собственост и някои особености на производствените отношения стоковото производство се запазва и на тази основа се запазват и стоковото обръщение, и свързаните с него разходи за стоково обръщение.

Различия в природата на разходите за стоково обръщение при социализма и при капитализма. Икономическата същност и природата на разходите за стоково обръщение при социализма се изменят коренно и принципно в сравнение с капитализма. Тези изменения произлизат от новите социалистически производствени отношения, свързани с ликвидирането на частната собственост върху средствата за производство, което предизвиква коренни изменения и в природата на стоковото производство и свързаното с него стоково обръщение.

За разлика от капитализма при социализма разходите за стоково обръщение не могат да бъдат използвани за експлоатация на човек от човека и за превръщане на работната сила в стока. Те не съдействуват за превръщане на средствата за производство в капитал и оръдие за експлоатация. По такъв начин, докато при капитализма разходите за обръщение обслужват капиталистическото възпроизводство и спомагат за по-нататъшното развитие на капиталистическите производствени отношения, при социализма разходите за обръщение обслужват разширения социалистическо възпроизводство и спомагат за укрепване на социалистическия обществен строй.

При капитализма разходите за обръщение са предпоставка за постигане целта на капиталистическото производство — реализация на принадлежната стойност и натрупване на печалби. Под действието на основния икономически закон при социализма разходите за обръщение са предпоставка за най-пълно задоволяване на постоянно растящите материални и духовни потребности на членовете на социалистическото общество.

Разходите за стоково обръщение при капитализма спомагат за по-нататъшното развитие на ожесточена конкурентна борба, за усиляване на анархията в производството и противоречията между про-

изводството и потреблението, за появата на кризи и кризисни явления. При социализма в съответствие с изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие разходите за стоково обръщение обслужват плановете връзки между различните сфери на възпроизводствения процес и особено между производството и потреблението и на тая основа спомагат за планомерното и безкризисно развитие на цялостната социалистическа икономика.

При капитализма разходите за обръщение обслужват връзките между предприятията и хората, които връзки приемат стокова форма. С това те способствуват зад отношенията между стоките да се скриват действителните отношения на експлоатация и да се развива по-нататък стоковият фетишизъм. Също така и при социализма връзките между предприятията имат стокова форма, но тяхната същност е съвсем различна, отколкото при капитализма. При социализма с ликвидирането на частната собственост върху средствата за производство хората стават господари не само на условията, но и на продуктите на труда, а стоково-паричните отношения се поставят под съзнателен контрол на обществото и човек престава да бъде роб на своите творения — стоките. Затова и разходите за обръщение при социализма спомагат за разкриване на действителни отношения на другарство и сътрудничество и за ликвидиране на проявите на стоков фетишизъм.

Докато при капитализма разходите за обръщението имат всеобщ характер и са свързани с всички сфери и прояви на капиталистическата икономика, при социализма тяхната сфера на действие е ограничена. Така при социализма разходите за обръщение не са свързани с покупко-продажбата на работната сила, земята, подземните богатства, горите, фабриките, заводите, електростанциите, водите и др.

Най-после с изменение назначението на социалистическото стоково производство в сравнение с капиталистическото разходите за стоково обръщение при социализма са едно от условията, което спомага за по-нататъшното укрепване на икономическите връзки между държавния и кооперативния сектор и между работниците и селяните; за осъществяване на контрол върху измерването на труда и потреблението съобразно със социалистическия принцип на разпределение; за създаване на материална заинтересуваност у трудещите се и пр., което в крайна сметка е свързано с укрепване на плановете ръководство на народното стопанство и с повишаване на материалното и културното благосъстояние на народа.

Както при капитализма, така и при социализма търговският апарат изпълнява двойствени функции: а) функции по смяната на формите на стойността и б) допълнителни производствени функции. Това съответно изисква и разходите за стоково обръщение да бъдат подразделени на два вида: а) разходи по покупко-продажбата и б) допълнителни производствени разходи на обръщението.

При капитализма чистите разходи са свързани с покупката и продажбата на стоките с цел стойността им да се превърне в па-

рична форма и капиталистът да присвои принадлежната стойност. Без чистите разходи капиталистите не могат да присвоят принадлежната стойност. Това поражда и тяхната необходимост. Разходите за продажба на стоките при социализма в резултат на обобществяването на средствата за производство са породени от необходимостта за осъществяване на правилно и планомерно разпределение съобразно с изискванията на характерните за социализма закони на тази част от обществения продукт, която приема стокова форма, в интерес на трудещите се.

Колкото и да е голямо значението на функциите за продължаване на процеса на производството в сферата на обръщението, тези функции не определят ролята на търговския капитал във възпроизводствения процес. Ролята на този капитал се определя от неговите действителни функции, взети в чист вид, а именно от функциите, свързани със смяната на формата на стойността, с актовете на покупката и на продажбата, с реализацията на стойността и на принадлежната стойност. Затова и функциите за продължаване на процеса на производството в сферата на обръщението се наричат хетерогенни, т. е. чуждеродни, несвойствени за търговския капитал, а разходите, свързани с тези функции, се наричат не само допълнителни, но и хетерогенни.

Допълнителните разходи се извършват от търговския капитал дотолкова, доколкото са необходими за извършване на актовете на покупко-продажба. При тях капиталистът не се интересува от потребителните стойности на стоките, а от техните стойности, реализирането на които му осигурява присвояване на резултатите от експлоатацията, т. е. на принадлежната стойност. При социализма допълнителните производствени разходи не са чуждеродни, защото те са свързани с продължаването на производството и със съхраняването на стоките преди всичко като носители на потребителни стойности, което е насочено към подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

Поради това, че при социализма със съхраняване на стоковото производство се запазва и действието на закона за стойността, затова и разходите за обръщение приемат паричен израз.

От изложеното дотук следва, че под понятието разходи за обръщение при социализма се разбират изразените в парична форма разходи за обществен труд за осъществяване на планомерна връзка между производството и потреблението чрез стоково-паричните отношения с цел най-пълно задоволяване на материалните и културните потребности на членовете на социалистическото общество.

Двата вида разходи за обръщение при социализма се покриват от различни източници. Разходите за продажбата се покриват с част от продукта за обществото, създаден от труда на работниците, които са заети както в материалното производство, така и в процесите, с които се завършва производството на стоките в сферата на обръщението. Допълнителните производствени разходи се по-

криват с част от продукта, създаден от труда на заетите в допълнителните производствени процеси работници.

Както разходите за продажбата, така и допълнителните производствени разходи при социализма са необходими. Поради допускането на грешки от страна на търговския апарат и при социализма могат да се породят непроизводителни разходи. Такива са разходите, направени във връзка с нерационални превози, удължаване на времето за обръщение, затруднения в покупко-продажбата и др. Към непроизводителните разходи се отнасят не само допълнителните разходи, които се превръщат в чисти, но и направените в повече от необходимите разходи, свързани с покупко-продажбата. Докато за социализма тези явления са случайни и временни и лесно могат да бъдат отстранени, при капитализма те са постоянни, защото са породени от условията на обществения строй.

Измененията в икономическата същност на разходите за стоково обръщение при социализма предизвикват съществени изменения в тяхната динамика, равнище и структура.

Така равнището на разходите за обръщение при социализма е значително по-ниско, отколкото при капитализма. В сравнение с капитализма при социализма чистите разходи за обръщение вземат много по-малък относителен дял, отколкото допълнителните. Докато при капитализма се очертава ясна тенденция за увеличаване на равнището на разходите за обръщение и на относителния дял на чистите разходи, при социализма ясно е очертана тенденцията за намаляване на разходите за обръщение и за увеличаване на относителния дял на допълнителните разходи.

Народностопанско значение на снижаването на разходите за стоково обръщение. Делението на разходите за стоково обръщение при социализма на разходи за продажбата и на допълнителни производствени разходи има голямо значение за правилно организиране и водене на борбата срещу всички разходи, които излизат извън границите на обществената необходимост, както и за провеждането на системни мерки за по-нататъшното снижаване на всички останали разходи за обръщение, което има голямо народностопанско значение. Така премахването на разходите, които са в повече от обществено необходимите разходи, както и снижаването на разходите по продажбата, предизвиква съответно съкращаване на частта от чистия доход, която се използва за покриването на тези разходи. Снижаването пък на допълнителните разходи довежда до пряко увеличаване на продукта за обществото.

Снижаването на разходите за продажбата, на непроизводителните разходи и на допълнителните производствени разходи по своята същност, макар и под различна форма, довежда до един и същ икономически резултат — до икономия както на жив, така и на овеществен труд.

Снижаването на разходите за обръщение в тяхната цялост е една от предноставките за увеличаване на натрупванията в търговските предприятия и в народното стопанство. Поради зависимост-

та, която съществува между величината на разходите за обръщение и натрупванията в търговските предприятия, колкото по-голяма е икономията от снижаването на разходите за обръщение, толкова по-големи ще бъдат и натрупванията в търговията. Част от тези натрупвания остават в разпореждане на търговските предприятия и се използват както за оборотни и основни средства, така и за подобряване на условията на труда и на материалното благосъстояние на търговските работници. Останалата част от натрупванията отиват в приход на бюджета и с тях се формират централизираните общодържавни фондове от парични средства. Те от своя страна се използват за финансиране на народното стопанство и за създаване на материално-техническа база на социализма и комунизма, за финансиране на социалните и културните мероприятия, както и за финансиране на другите дейности на държавата.

Освен това снижаването на разходите за стоково обръщение създава допълнителни резерви и за повишаване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се, за увеличаване на тяхната покупателна способност. Тези допълнителни резерви се предоставят на трудещите се в най-различни форми, от които особено значение придобиват :

а) увеличаването на паричните доходи на населението посредством прякото увеличение на средната заплата, на пенсиите, помощите, стипендиите и пр., както и по пътя на увеличаване на изкупните цени на селскостопанските произведения като един от основните източници на парични доходи на селското население ;

б) намаляването на цените на стоките за лично потребление, както и на цените на разните видове услуги ;

в) увеличаването на обществените фондове като източник на безплатни или частично безплатни услуги, които населението ползува по линията на здравеопазването, просветата, културата, почивките и пр. ;

г) намаляването на различните видове задължителни плащания, като данъци, такси и др.

Затова от снижаването на разходите за стоково обръщение като източник за създаване на допълнителни резерви за подобряване на материалното и културното благосъстояние са заинтересувани лично както търговските работници и служители, така и всички останали трудещи се. По такъв начин в борбата за снижаване на разходите за стоково обръщение се постига пълно съчетаване на личните и обществените интереси.

Независимо от голямото народностопанско значение, което има снижаването на разходите за стоково обръщение, то може да бъде оправдано и целесъобразно само при определени условия — когато е съпроводено едновременно с подобряване на обслужването на населението. Не бива в никакъв случай да се допуска снижаване на разходите за обръщение за сметка на влошаване културата на търговията.

2. РАВНИЩЕ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ

Понятие за равнище на разходите за стоково обръщение. Разходите за стоково обръщение се измерват абсолютно и относително.

Абсолютното измерване на разходите за обръщение се изразява чрез сумата на всички разходи в парични единици (лево-ве). Тази сума дава представа за обема на разходите в стойностна (парична) форма.

Абсолютната сума на разходите за обръщение има голямо значение в търговията. От нея до голяма степен зависи рентабилността на търговските организации. Величината на печалбата като израз на рентабилност в търговията зависи: а) от сумата на брутния доход и б) от сумата на разходите за обръщение. Понеже размерът на брутния доход се обуславя от процента на търговските отстъпки, надбавки и надценки, които са предварително определени, от това следва, че величината на печалбата на търговската организация се обуславя изключително от сумата на разходите за обръщение. Колкото тази сума е по-малка, толкова сумата на печалбата ще бъде по-голяма. Върху величината на печалбата оказват влияние и разходи, които не се включват в разходите за обръщение, както и доходите, които не се включват в търговските отстъпки и надбавки, например доходите, които са получени от неустойки, глоби или други подобни плащания от други организации и предприятия, доходите от реализирани парични и стокови излишъци и др. Тези разходи и доходи обаче оказват незначително влияние в сравнение с влиянието на сумата на разходите за обръщение. Оттук следва, че намаляването на абсолютната сума на разходите за обръщение води до увеличаване на сумата на печалбата и на рентабилността на търговските организации, което има голямо значение за увеличаване на натрупванията в народното стопанство.

Сумата на разходите за обръщение, взета откъснато от обема на стокооборота, не дава пълна представа за разходите на търговската организация и не характеризира добрите и лошите страни на търговската дейност. Така например в практиката понякога се получава така, че две търговски организации имат еднаква сума на разходи, а реализират различен обем стокооборот или пък имат еднакъв обем стокооборот, а различна сума на разходи за обръщение. Затова е необходимо да се използва и такъв показател, който да отразява сумата на разходите за обръщение в отношението към обема на стокооборота. Такъв показател е равнището (нивото, уровенът) на разходите за обръщение.

Равнището на разходите за обръщение показва процентното отношение между абсолютната сума на разходите и обема на стокооборота, или сумата на разходите на всеки 100 лв. стокооборот.

Пример. Търговска организация А през дадена година е реализирала стокооборот на дребно за 20 млн. лв.; за същия период

сумата на разходите възлиза на 1 млн. лв. Равнището на разходите за обръщение се изчислява, като се използва следната формула :

$$PI = \frac{I \times 100}{P},$$

където :

PI е равнище на разходите,

I — абсолютна сума на разходите,

P — сума на реализирания стокооборот.

Като се направи заместване, се получава $PI = \frac{1 \text{ млн. лв.} \times 100}{20 \text{ млн. лв.}} = 5\%$. В дадения пример равнището на разходите за обръщение е 5%, което показва, че за всеки 100 лв. стокооборот търговската организация е изразходвала 5 лв. разходи за обръщение.

Равнището на разходите за обръщение може да се изчисли не само към реализирания стокооборот в левове, но и към обема на продажбите (в натурално изражение). Такова изчисление е възможно да се приложи само за търговските организации, които търгуват с еднородни стоки.

У нас равнището на разходите за обръщение поради големия брой нееднородни стоки в мрежата за търговия на дребно, в заведенията за обществено хранене и в търговията на едро се изчислява при база сумата на стокооборота в левове. Само при изкупуването на селскостопански произведения равнището на разходите за обръщение се изчислява в левове за един тон реализирани селскостопански продукти.

Пример. Главно управление „Зърнени храни“ за продадените 12 365 т зърнени храни е направило 142 197,5 лв. разходи за обръщение. В този случай равнището на разходите за обръщение ще бъде 11,5 лв. ($X = \frac{142\,197 \times 1}{12\,365}$), т. е. равнището на разходите за обръщение е 11,5 лв. на 1 т продадени зърнени храни.

Всяко намаляване или увеличаване на цените на стоките дава отражение върху обема на стокооборота. Така например, ако има намаление на цените на стоките, през следващия период ще се получи относително увеличаване на физическия обем на стокооборота (т. е. увеличават се продажбите по количество) и съответно относително намаляване на стойностния (паричния) обем на стокооборота. Разходите за обръщение се обуславят главно от физическия обем на стокооборота и затова в основни линии те запазват своята абсолютна сума. В този случай, ако се изчисли равнището на разходите, полученият резултат няма да бъде съпоставим с резултатите от минали периоди. Това изисква равнището на разходите да не се изчислява въз основа на стокооборота по текущи цени, а при база стокооборот по съпоставими цени.

Освен това трябва да се отстрани и влиянието, което оказват измененията в цените на материалите, на тарифите за разни услуги и др., които влизат като елементи на разходите за обръщение. Така

например намалението на цените (тарифите) на транспортните услуги оказва влияние върху сумата на разходите, а оттам и върху тяхното равнище. Намалението на цените на материалите, както и на таксите на разните видове услуги, които се правят на търговските организации, безспорно води до абсолютно и относително намаление на разходите. Такова намаление на цените обаче не е резултат от дейността на търговските организации, а е последица главно от финансовата политика на държавата. Това налага при изчисляване на равнището на разходите за обръщение с оглед да се получат съпоставими данни да се отстраняват влиянието на изменението на цените не само върху обема на стокооборота, но и върху абсолютната сума на разходите.

Пример. Дейността на търговска организация на дребно А се характеризира със следните данни :

	Мярка	I период	II период
Стокооборот на дребно	млн. лв.	20,0	19,8
Разходи за обръщение	"	1,1	1,1
В т. ч. транспортни разходи	"	0,4	0,39

Да се изчисли равнището на разходите за тези два периода, като се вземе под внимание, че през втория период цените на стоките на дребно са намалени средно с 12%, а тарифите на транспортните услуги са намалени с 15%.

Преди да се изчисли равнището, трябва да се направят съпоставими данните за обема на стокооборота на дребно и за сумата на разходите за обръщение.

Данните за обема на стокооборота на дребно могат да се направят съпоставими, като обемът на стокооборота през втория период се преизчисли по цените през първия период. Преизчислението се извършва, като се работи с проценти под 100 (в нашия пример $100 - 12 = 88\%$), или сумата на обема на извършения стокооборот през втория период по цени на първия период е 22,5 млн. лв.

$$\left(\frac{19,8 \text{ млн. лв.} \times 100}{88} \right).$$

По същия начин се преизчисляват и данните за транспортните разходи. Ако не бяха намалени цените на тарифите, търговските организации щяха да заплатят за транспорт 0,46 млн. лв. $\left(\frac{0,39 \text{ млн. лв.} \times 100}{85} \right)$, или 0,07 млн. лв. в повече (0,46—0,39 млн. лв.), отколкото са платили фактически. С тази сума се увеличава общата сума на разходите през втория период, за да станат данните сравними.

След тези преизчисления равнището на разходите за обръщение е :

а) през първия период 5,5% $\left(\frac{1,1 \text{ млн. лв.} \times 100}{20 \text{ млн. лв.}} \right)$;

б) през втория период 5,2% $\left(\frac{1,17 \text{ млн. лв.} \times 100}{22,5 \text{ млн. лв.}} \right)$.

При изчисляване на равнището на разходите не бива да се изхожда от общия оборот на търговските организации. Известно е, че в общия оборот се включват повтарящи се обороти. Като краен резултат се получава така, че търговски организации, които удължават пътя на придвижването на стоките през много звена, ще имат голям общ оборот и ниско равнище на разходите за обръщение. Затова равнището на разходите за обръщение трябва да се изчислява, като се изхожда само от чистия оборот на търговските организации. За мрежата за търговия на дребно равнището се изчислява, като се изхожда от стокооборота на дребно (т. е. продажбите на населението и на предприятията, учрежденията и организациите), а за общественото хранене — като се изхожда от реализацията на собствената продукция и на купените готови стоки. За търговските организации за търговия на едро база за изчисляване на равнището на разходите е оборотът от реализацията на стоките от пазарния и от извънпазарния фонд. Освен това равнището на разходите в търговията на едро трябва да се изчислява на база стокооборот на едро, пренесен по цени на дребно. У нас разходите за обръщение за търговията на едро се изчисляват на база стокооборот на едро както по текущи цени, така и по съпоставими цени на дребно. Това дава възможност равнището на разходите в търговията на едро да се съпоставя с равнището на разходите в търговията на дребно и с останалите отрасли на народното стопанство. За една търговска система, в която има търговия на едро и на дребно, равнището се изчислява, като се изхожда от сумите на продажбите, извършени на населението и на организации, учреждения и предприятия от други системи, като съответният стокооборот се преизчислява по цени на дребно (текущи или съпоставими). Общо за народното стопанство равнището на разходите на всички търговски организации (за търговия на едро, на дребно и за общественото хранене) се изчислява въз основа на сумите от стокооборота на дребно, включително и на общественото хранене и на сумите от извънпазарния фонд в търговията на едро (пренесен по цени на дребно).

Особености и динамика в равнището на разходите за стоково обръщение. Равнището на разходите за обръщение е един от най-важните качествени показатели за търговията. От него може да се види в най-синтетичен вид доколко търговските организации са се справили успешно в своята дейност с най-малко разход на жив и овеществен труд. Систематическото снижаване на равнището на разходите за обръщение отразява успехите на търговията в борбата за увеличаване на производителността на труда и за провеждане на строг режим на икономии в разходването на средствата.

Равнището на разходите за обръщение за търговията на едро, търговската мрежа на дребно и общественото хранене у нас се характеризира със следните данни (вж. стр. 460).

У нас равнището на разходите за обръщение бележи трайни тенденции на снижаване. Подобни тенденции в равнището на обръщението се очертават за Съветския съюз и за останалите страни от социалистическия лагер.

Равнище на разходите за обръщението

(в %)

	1949 г.	1952 г.	1957 г.	1960 г.	1963 г.
Търговия на едро	4,4	4,23	3,79	2,98	2,83
Търговска мрежа на дребно	9,57	7,65	5,62	6,0	5,60
Обществено хранене	17,27	13,61	14,01	14,24	13,84
Всичко разходи на 100 лв. стокооборот	14,73	12,70	10,27	9,49	8,88

Коренно противоположно е положението с равнището на разходите за обръщение в капиталистическите страни. То е неколkokратно по-голямо, отколкото в социалистическите страни и бележи тенденция на непрекъснато увеличение. Така делът на търговията в цените на стоките в САЩ е, както следва ¹:

1850 г.	1880 г.	1900 г.	1910 г.	1920 г.	1957 г.
19,8	32,8	40,1	46,5	50,4	60

Разходите за обръщение само в търговията на дребно в Англия са били: 1924 г. — 16,02%, 1929 г. — 21,08% и 1950 г. — 22,2%. ² През 1950 г. разходите само в търговията на едро в Англия са били 12,8% и в САЩ — 11,6%. ³

Различията между социалистическата и капиталистическата търговия са големи не само по отношение на равнището на разходите и тенденциите на тяхното развитие, но и по отношение на структурата на разходите за обръщение. При условията на социализма чистите разходи вземат сравнително малък дял, докато при капитализма те съставляват основната част от разходите за обръщение. Така в СССР за търговията на дребно в системата на Министерството на търговията чистите разходи през 1950 г. са съставлявали 25,25%, а допълнителните разходи — 74,75% от общата сума на разходите за обръщението. ⁴ За САЩ относителният дял на чистите разходи в общата сума на разходите за обръщение е бил: за търговията с мебели — 84,59%, за търговията с бакалски стоки — 77,86%, за търговията с облекло — 95,13%, за търговията с тютюневи изделия — 93,99% и пр. ⁵

Високото равнище на разходите за обръщение и високият относителен дял на чистите разходи при капитализма са естествен резултат на капиталистическите производствени отношения, които по-

¹ Баканов, М. И., Издержки товарного обращения в СССР, Москва, 1959 г., стр. 16.

² Пак там, стр. 46.

³ Пак там, стр. 23.

⁴ Издержки обращения в государственной розничной торговле СССР и пути их снижения, Известия Академии Наук СССР, отделения экономики и права, № 32, 1952 г., стр. 32.

⁵ По данни на Г. Басовская, сп. Советская торговля, бр. 3, 1954 г., стр. 48.

раждат антагонистични противоречия между труда и капитала, анархия в производството, спекула и ожесточена конкурентна борба, кризи и пр. Тези условия неминуемо довеждат до загниване и разточителство на капиталистическата търговия, до прехвърляне на границите на обществено необходимите разходи.

За да води борбата за пазари, капиталистическата търговия е принудена да прави огромни разходи за реклама. В САЩ за реклама са разходвани през 1929 г. 1,73 млрд. дол., през 1945 г. — 2,4 млрд. дол. и през 1952 г. — 7,2 млрд. дол., или 4,35% от обема на стокооборота на дребно. В САЩ разходите за реклама са 2—3 пъти по-високи от разходите на американското правителство за образование и социално застраховане, взети заедно.¹ В Англия разходите за реклама през 1950 г. възлизат на 150 млн. ф. ст., или 3% от стокооборота на дребно.²

С изострянето на конкурентната борба за търсене на пазари все повече се увеличава броят на търговските звена и на заетите лица в търговията. В търговията на САЩ през 1910 г. са били заети 9,5%, през 1940 г. — 15,6% и през 1950 г. — 17% от активното население на страната. Във Франция заетите в търговията лица през 1911 г. са съставлявали 9,8%, а през 1946 г. — 11,7% от активното население. В Англия заетото в търговията население през 1911 г. е съставлявало 10,6%, а през 1951 г. — 11,3%. Това води до намаляване на броя на активно заетите лица в производствените отрасли и до високи разходи за труд в търговията. В търговията на дребно в Англия разходите за заплати възлизат на 7,97% от обема на стокооборота.³

Коренно противоположно е положението у нас. В нашата страна през 1960 г. общият брой на работниците и служителите е възлизал на 1774 хил. души, а на трудоспособните кооператори — на 1736 хил. души, или общо в обществения сектор са били заети 3510 хил. души. От тях 159 хил. души са били заети в търговията, изкупуването и снабдяването, което съставлява 4,5% от общия брой на заетите в обществения сектор (без: заети извън обществения сектор, учащи се, войници и др.). Както се вижда, у нас броят на заетите в търговията лица е 2—3 пъти по-малък, отколкото в капиталистическите страни.

Нивото на разходите за обръщение, в това число и увеличаването на чистите разходи, се дължи и на затрудненията в реализацията на стоките, в резултат на което се стига до увеличаване на запасите. По оценка на академик Е. Варга в края на 1953 г. всички видове стокови запаси в САЩ са възлезали на 100 млрд. дол., която сума е била два пъти по-висока от необходимите запаси за нормално развитие на възпроизводството.⁴

¹ А б а т у р о в, А. И., Издержки обращения в розничной торговле, Москва, 1956 г., стр. 15.

² Издержки обращения в СССР, Москва, 1955 г., стр. 31.

³ А б а т у р о в, А. И., цит. съч., стр. 16, 17 и 18.

⁴ П а к т а м, стр. 19.

С посочените факти се илюстрират големите предимства на социалистическата търговия и на социалистическия обществен строй пред капиталистическата търговия и пред капиталистическия обществен строй.

За различните отрасли на търговията равнището на разходите за обръщение е различно. Така през 1960 г. равнището на разходите за обръщение у нас е било: в търговията на едро — 2,98%, в търговската мрежа на дребно — 6,0% и в общественото хранене — 14,24%.

Равнището на разходите за обръщение е най-ниско в търговията на едро. Там се извършват покупко-продажби на крупни партии, което изисква сравнително по-малки разходи за труд и е свързано с използването на повече техника и на по-добра материална база.

В общественото хранене равнището на разходите е най-високо, защото там продажбите се извършват в сравнително малки партии — порции и др., което обуславя по-малък оборот и по-ниска производителност на труда. Освен това в разходите за обществено хранене се включват не само разходите за поддържането на специална търговска зала и за обслужването на клиентите, което е свързано с голям брой персонал, но и производствените разходи за обработката на хранителните продукти.

Равнището на разходите на мрежата за търговия на дребно е по-високо, отколкото в търговията на едро, защото тук обслужването на населението е свързано с допълнителни разходи за откриване на търговска мрежа, за сравнително по-голям брой работни места, отколкото в търговията на едро, за заплащане на труда не само на продавачите, но и на останалия търговски персонал (управители, касиери, закупчици и др.). В мрежата за търговия на дребно обаче няма производствени разходи или разходи за допълнително обслужване на клиентите, както е при консумирането на храната. Затова в мрежата за търговия на дребно равнището на разходите е значително по-ниско, отколкото в общественото хранене.

Съществуват различия между равнището на разходите за обръщение не само между отделните търговски отрасли, но и между отделните търговски системи в един и същ отрасъл. Така разходите за обръщение за мрежата за търговия на дребно през 1958 г. за системата на Министерството на вътрешната търговия възлизат на 6,14%, за системата на Министерството на просветата и културата — 9,85%, за системата на Министерството на народното здраве — 16,25% и за системата на Централния кооперативен съюз — 5,58%.

Тези различия се обуславят от особения характер на търговската дейност на различните министерства. Така търговската система на Министерството на вътрешната търговия и на Централния кооперативен съюз обслужва населението със стоки, които в основната си част имат масово и ежедневен търсене, в резултат на което обемът на стокооборота е голям и съставлява през 1960 г. общо за двете системи кръгло 97%. Търговската система на Министерството на просветата и културата обслужва населението с печатни произве-

дения и канцеларски материали. Оборотите на тази система съста вляват само 1,7% от обема на стокооборота на дребно. Търговската система на Министерството на народното здраве обхваща дейността на аптеките и обслужването на населението с лекарства. Поради политиката на партията и правителството за продаване на лекарствата на ниски цени оборотът от тази дейност възлиза едва на 1,2% от стокооборота в страната. Освен това особенният характер на търговията както с печатни произведения, така и с лекарствата изисква съответно и по-добро, и по-квалифицирано обслужване, което е свързано с допълнителни разходи за обществен труд.

Съществуват различия между равнището на разходите за обръщение между различните организации от един и същ търговски отрасъл. Така например от системата на Министерството на вътрешната търговия равнището на разходите за обръщение през 1960 г. за обществено хранене на градските търговски предприятия възлиза на 14,85%, а за „Балкантурист“ — на 35,38%. Това голямо различие се обуславя от представителния характер на заведенията на „Балкантурист“, което изисква по-високи разходи за обзавеждане и поддържане на заведенията и за обслужване на потребителите. Разходите на заведенията за обществено хранене в системата на ЦКС през 1960 г. са 11,63%.

Също така равнището на разходите за обръщение е различно и между различните окръзи. Така през 1958 г. равнището на разходите за обръщение за мрежата за търговия на дребно е било: общо за страната — 5,65%, в това число за София (града) — 6,08%, за окръг Русе — 5,91%, за окръг Шумен — 5,81%, за окръг Враца — 5,97%, за окръг Варна — 5,49%, за окръг Пловдив — 5,25%, за окръг Благоевград — 4,89%. Тези различия се обуславят от развитието на транспортната мрежа в съответните окръзи, от територията и отдалечеността от доставчика, от разпределението и гъстотата на населените места, от икономиката на окръга (селскостопански или промишлен) и др.

Характерни особености се наблюдават не само в равнището, но и в структурата на разходите за обръщение.

Структура на разходите за стоково обръщение. Структурата на разходите за обръщение се изразява с относителния дял на обособените групи разходи в общата сума на разходите.

Структурата на разходите за обръщение по отделни търговски отрасли на нашата страна се характеризира със следните данни (вж. стр. 464).

Както равнището, така и структурата на разходите за обръщение са различни за различните търговски отрасли.

Така например разходите за основна и допълнителна заплата вземат най-висок относителен дял в общественото хранене — 50,2%, и в търговската мрежа на дребно — 36,3%. Характерът на тези отрасли изисква използването на труд в сравнително големи размери (особено в общественото хранене). В търговията на едро, в която процесите по транспортирането на стоките играят основна роля,

**Структура на разходите за обръщение в НРБ през 1960 г. по отделни
търговски отрасли**
(в процент от общата сума на разходите)

Видове разходи	Търговска мрежа за търговия на дребно	Обществено хранене	Търговия на едро
1. Заплати	36,3	50,2	19,1
2. Начисления върху заплатите	4,5	6,0	2,4
3. Транспортни разходи	20,3	2,7	36,4
4. Разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките	3,7	5,9	1,2
5. Разходи и загуби от амбалаж	0,4	0,2	0,7
6. Загуби от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми	3,6	0,9	0,9
7. Лихви	5,3	1,2	14,0
8. Други разходи (всички останали)	25,9	32,9	25,3
Всичко	100,0	100,0	100,0

З а б е л е ж к а. За общественото хранене са включени разходите за гориво, електроенергия и други за производство и съхранение на стоките и хранителните продукти.

транспортните разходи стоят на първо място — 36,4%, а разходите за труд са на второ място — 19,1%.

Ролята, която търговията на едро играе като звено, в което се съхранява основната част от стоковите запаси, обуславя необходимостта от големи размери от оборотни средства, в това число и от заети средства. Оттук произлиза сравнително високият относителен дял на разходите за лихви — 14,0%. За мрежата за търговия на дребно тези разходи също така играят важна роля, но тяхното участие е сравнително по-ограничено — 5,3%. Поради сравнително бързата обръщаемост на продуктите в общественото хранене разходите за лихви са сравнително малки — едва 1,2%.

Съществуват различия в структурата на разходите за обръщение не само между отделните отрасли, но и между отделните търговски системи в един и същ отрасъл. Това се вижда от следните данни

Структура на разходите за обръщение в мрежата за търговия на дребно по търговски системи през 1960 г.

(в процент от общата сума на разходите)

Търговски системи	Заплати, включително начисления	Транспортни разходи	Всички други разходи	Общо
1. Министерство на вътрешната търговия	38,3	26,4	35,3	100,0
От него само „Топливо“	12,0	75,5	12,5	100,0
2. Министерство на просветата и културата	51,5	16,5	32,0	100,0
3. Министерство на народното здраве	70,0	5,0	25,0	100,0
4. Централен кооперативен съюз	43,3	11,8	44,9	100,0

Различията в структурата на разходите за обръщение се дължат на специфичния характер на търговията с различните групи и видове стоки, които са обект на дейността на различните системи. Известно е, че под влиянието на физико-химическите свойства на стоките, на скоростта на техния оборот, на различните условия на тяхното доставяне, транспортиране, съхраняване и продаване, на равнището на цените и обема на оборота за единица физически обем и на много други фактори се пораждат различия не само в равнището, но и в структурата на разходите за обръщение. Така например отоплителните и строителните материали в сравнение с останалите групи стоки се продават в сравнително големи количества. Те имат много голямо тегло, концентрирано в един и същ обем, и сравнително ниски цени и малък оборот на единица физически обем. Това обуславя не само високото равнище на разходите за обръщение за системата на „Топливо“ (за 1960 г. — 16,24%), която търгува с тези стоки, но и големия относителен дял на транспортните разходи, който през 1960 г. съставлява 75,5% от общата сума на разходите. Съвсем други са условията, при които се търгува с медикаменти и лекарства. Тези стоки се продават по рецепти в много малки количества. Цените (въпреки че у нас са минимални), както и оборотите на единица физически обем са многократно по-високи, отколкото при отоплителните и строителните материали. Търговията с медикаменти и лекарства е много по-трудоемка, защото освен за продажба необходима е допълнителна високо квалифицирана работна сила за приготвяването на рецептите. Всичко това в своята съвкупност обуславя малкия относителен дял на транспортните разходи — 5%, и високия относителен дял на разходите за заплати (включително начисленията) — 70%, за системата на Министерство на народното здраве.

Различната степен на влиянието на различните фактори върху търговията с различни групи и видове стоки обуславя и различията в структурата на разходите за обръщение на останалите системи.

Характерни изменения се наблюдават и в динамиката на структурата на разходите за обръщение. За един разход се очертава тенденция на увеличаване, а за други на намаляване на техния относителен дял в общата сума на разходите.

Така например очертава се обща тенденция на увеличаване на относителния дял на разходите за заплати. В мрежата за търговия на дребно тези разходи (включително начисленията) през 1955 г. са съставлявали 37,8% от общата сума на разходите, а през 1960 г. техният относителен дял е увеличен на 40,8%, т. е. с 3 пункта в повече от 1955 г. В търговията на едро разходите за заплати (включително начисленията) през 1955 г. са съставлявали 18,4% от общата сума на разходите, а през 1960 г. техният относителен дял е увеличен на 21,5%, т. е. с 3,1 пункта в повече. Тенденцията за увеличаване на относителния дял на разходите за заплати се дължи на следните главни фактори:

а. Значително е увеличена средната номинална заплата на работниците и служителите в търговията и снабдяването — от 6005 лв (по стария мащаб на цените) през 1955 г. на 8000 лв. през 1960 г., т. е. с 33,2%.

б. Механизирането на трудовите процеси в търговията през този период беше съвсем недостатъчно, поради което делът на овеществения труд е малък. Растежът на стокооборота не се обуславяше от внедряването на нова техника, а от увеличаването на броя на търговските работници и служители. Средногодишният брой на работниците и служителите в търговията и снабдяването е увеличен от 121 хиляди души през 1955 г. на 159 хиляди души през 1960 г., т. е. с 31,4%.

В перспектива с развитието на техническия прогрес в търговията тази тенденция ще бъде преодоляна и ще се очертае обратната тенденция — за намаляване на относителния дял на разходите за заплати в общата сума на разходите при едновременно значително повишаване на средните реални заплати.

Също така в нашата търговия се очертава тенденция за увеличаване на относителния дял на разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките. Така в мрежата за търговия на дребно делът на тези разходи е бил през 1955 г. 3,3%, през 1960 г. е увеличен на 3,7%, а в общественото хранене за същия период делът на тези разходи е увеличен от 5,7% на 5,9% от общата сума на разходите. Тази тенденция отразява усилията на търговските работници за подобряване на културата на търговията. В перспектива делът на тези разходи още повече ще расте.

За редица други разходи се очертава противоположната тенденция — за намаляване на техния относителен дял. Особено ярко е подчертана тази тенденция по отношение на транспортните разходи. Така относителният дял на транспортните разходи за периода 1955—1960 г. е намален: а) в търговията на едро — от 45,4% на 36,4%, т. е. с 9 пункта; б) в мрежата за търговия на дребно — от 26,2% на 20,3%, т. е. с 5,9 пункта, и в) в общественото хранене — от 3,8% на 2,7%, т. е. с 1,1 пункт.

Върху тенденцията за намаляване на относителния дял на транспортните разходи са въздействували следните главни фактори:

а. Намалването на дела на нерационалните превози и съкращаването на пътя за движението на стоките.

б. Увеличаването на дела на транзитните превози и масового развитието на централизираното снабдяване.

в. По-доброто използване на транспортните средства.

Тенденция за намаляване на относителния дял също така се очертава и по отношение на разходите и загубите от амбалаж, както и на разходите за лихви и др.

В периода на строителството на социализма и осъществяването на прехода към комунизма ще настъпят още по-големи изменения в динамиката на равнището и структурата на разходите за стоково обръщение. В тази насока определено влияние ще окаже изгражда-

нето на материално-техническата база на комунизма и насищането на търговията с нова техника ; усъвършенствуването на организацията на търговията и масовото развитие на прогресивните форми на търговия ; повишаването на подготовката и квалификацията на търговските работници и служители ; прехвърлянето на част от функциите на търговския апарат върху органи, които работят на обществени начала, и пр. Под въздействието на тези фактори все повече ще се очертават следните изменения в динамиката и тенденциите на разходите за обръщение :

а. Ще продължи по-нататъшното намаляване на разходите за обръщение при едновременно подобряване на културата на обслужването и условията на труда на търговските работници.

б. С големи темпове ще се увеличава делът на тези разходи, които са свързани с използването на овеществен труд.

в. Ще се намалява делът на разходите, свързани с използването на жив труд.

г. Ще се увеличават значително разходите, свързани с подобряване на културата на търговията.

3. ФАКТОРИ ЗА СНИЖАВАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ

Върху снижаването на разходите за стоково обръщение оказват влияние голям брой фактори, които могат да бъдат групирани, както следва : а) технически фактори ; б) организационни фактори ; в) икономически фактори и г) идеологически фактори.

Техническите фактори са пряко свързани с развитието на техническия прогрес, който изисква не само количествено увеличаване на оръдията на производството, но и тяхното качествено усъвършенствуване. Усъвършенствуването на оръдията на труда е едно от най-важните средства за повишаване на производителността на труда като предпоставка за снижаване на себестойността на продукцията и на разходите за обръщение.

Върху снижаването на разходите за обръщение оказва влияние както техническият прогрес в търговията (механизацията и автоматизацията на труда на търговските работници), така и техническият прогрес в отраслите, които обслужват сферата на стоковото обръщение.

Техническият прогрес в търговията намира проявление в механизацията и автоматизацията : а) на товарно-разтоварните операции на стоките ; б) на транспортирането на стоките ; в) на съхраняването и преместването на стоките в складовете и магазините ; г) на фасовката и опаковката на стоките ; д) на процесите по продажбите на стоките (дозировка, автоматн за продажба и пр.). Всички тези операции са свързани с разход на голямо количество труд. Тяхното механизирание и автоматизиране неминуемо довеждат до значително увеличаване производителността на труда на търговските работници, а оттук и до снижаване на разходите за обръщение.

Върху снижаването на разходите за обръщение оказва влияние не само техническият прогрес в търговията, но и техническият прогрес в отраслите, които обслужват търговията. Така механизацията и автоматизацията в производството на средства за производство са свързани с намаляване на себестойността на инвентара и съоръженията, които се използват в търговията, а механизацията и автоматизацията на строителното производство снижават стойността на строителните работи. С поевтиняването на стойността както на машините, съоръженията и инвентара в търговията, така и на строителството на складове, магазини и пр. се намаляват разходите от амортизация на основните средства в търговията. Механизацията и автоматизацията на производството на предмети за потребление и особено на процесите, които завършват това производство, са свързани с масовото развитие на производството на пакетирани стоки, с промишлената разфасовка и пр. Наличието на пакетирани стоки повишава производителността на труда на търговските работници и по такъв начин съдействува и за снижаване на разходите за обръщение.

Техническият прогрес в транспорта и съобщенията предизвиква поевтиняване на транспортните и съобщителните услуги, а техническият прогрес в комуналните услуги довежда до намаляване на разходите за заплащане на тези услуги от търговията.

Затова техническият прогрес както в сферата на обръщението, така и в отраслите, които обслужват тази сфера, е фактор, който оказва голямо влияние за намаляване на разходите за стоково обръщение.

Голямо влияние за снижаване на разходите за стоково обръщение имат и организационните фактори. От тях особено значение имат факторите, свързани със: а) организационното построяване на търговския апарат и неговото ръководство; б) окрупняването, специализацията и типизацията на търговската и складовата мрежа; в) разместването на търговската и складовата мрежа; г) новите форми и методи на търговия; д) рационалната организация на стоковото движение.

За да съдействува за снижаване на разходите за стоково обръщение, търговският апарат така трябва да бъде построен, че да се избягнат дублиращите се звена в търговията на едро и дребно, да се намалят и по възможност напълно да се отстранят несвойствените за търговията функции и пр. Освен това ръководството на търговския апарат трябва да бъде оперативно и гъвкаво. За тази цел то трябва да бъде по възможност най-близко до оперативните звена, като се отстранят както прекалената централизация, така и прекалената децентрализация.

Снижаването на разходите за стоково обръщение се обуславя и от мащаба, специализацията и типизацията на търговската и складовата мрежа.

Мащабът на магазините и складовете, т. е. разкриването на малки, средни или големи (окупирани) магазини и складове, дава

отражение върху средния оборот на търговските предприятия. Известно е, че колкото оборотът е по-голям, толкова повече се създават условия за снижаване както на административно-управителните разходи, така и на разходите за поддържане на основните средства, за съхраняване на стоките, за работна заплата и др. В големите магазини и складове има по-добри условия за правилно организиране на труда, за увеличаване на стокообръщаемостта, за по-добро опазване на стоките, за обезпечаване на по-широк асортимент от стоки, за увеличаване на транзитните превози и др.

Магазините и складовете (и особено магазините) не бива да се уедряват и окрупняват механически, а съобразно с конкретните условия, защото допускането на прекалено окрупняване може да доведе вместо до положителни до отрицателни резултати.

При специализацията на магазините и складовете се създават условия за внедряване на транзитните превози, за по-добро опазване на стоките, за по-добро използване на търговската и складовата площ, за по-добро обслужване на купувачите и пр., което в крайна сметка довежда до повишаване производителността на труда и до снижаване на разходите за обръщение. Действието и на този фактор обаче има определени граници, които, ако се нарушат, ще се получат неблагоприятни резултати.

Типизацията на магазините и складовете е свързана с установяване на типови номенклатури за стокския асортимент, с който следва да търгуват отделните магазини и складове, и с установяване на типови размери за магазини и складове. Тя засяга едновременно, макар и в друг аспект, въпросите на мащаба и на специализацията и също така способствува за снижаване на разходите за обръщение. На основата на типизацията на магазините и складовете се създават условия за стандартизиране на търговското оборудване и съоръжения, което има значение за поевтиняване на неговото производство. Еднородният характер на типизираните магазини и складове дава възможност снабдяването и продажбите да се извършват по-ритмично и равномерно и на тази основа да се установяват правилно нормите за стоките, за патовареността на търговските работници и др.

Размерът на разходите за стокско обръщение също така зависи и от правилното разместване и разполагане на търговската и складовата мрежа. Основните задачи при разпределението на търговската мрежа са: приближаване на търговската мрежа до потребителите; осигуряване на по-пълен асортимент от стоки; обезпечаване на рентабилна дейност на магазините. Съобразно с тези изисквания се обуславят до голяма степен мащабът и дислокацията на търговската мрежа. В централните части на населените места, където има най-голямо концентриране на населението, както и в тези части, в които има голямо движение, следва да се откриват предимно големи, уедрени и специализирани магазини. В крайните квартали, както и в недостатъчно оживените части на селищата трябва да се откриват предимно средни и малки комбинирани смесени магазини. Не

бива да се допуска разкриването на дублираши и излишни магазини.

За да се даде възможност на купувачите да правят комплектни покупки, голямо значение има организирането на търговски възли и търговски центрове.

Търговските бази и складове трябва така да бъдат разпределени, че да са колкото е възможно по-близо до районите, в които е концентрирано производството, и да осигуряват най-кратък път за движението на стоката от производствените предприятия до низовите търговски организации и звена.

Складове в производствените райони трябва да се откриват в случаите, когато производството е специализирано и се налага превръщането на производствения асортимент в търговски и когато стоките трябва да бъдат дообработени, в резултат на което се намалява техният обем и тегло. Когато обаче трябва да се натрупат запаси за ритмично снабдяване на търговската мрежа и за осигуряването ѝ с пълен асортимент от стоки и когато транспортирането на крупни партии е по-евтино, налага се складовете да бъдат откривани в районите на потреблението.

Трябва да се ликвидира с голямата разпиляност на складовете и с тяхната неприспособеност да опазват стоките. Това изисква концентрирането на складовете в такива пунктове, които да са в близост до транспортните връзки и до търговските предприятия.

За поевтиняване на търговската дейност голямо значение придобиват новите форми на търговия и обслужване на купувачите, като магазини на самообслужване, открито излагане на стоките, продажби по образци и др. Развитието на тези форми спомага не само за увеличаване на производителността на труда на търговските работници, но и за подобряване на обслужването на населението.

Рационалната организация на стокопридвижването също така спомага за икономия на жив и овеществен труд. В това отношение особено значение имат по-нататъшното развитие на транзитните форми на доставка на стоките, децентрализираните доставки, кръговото снабдяване на магазините със стоки и др.

Върху снижаването на разходите за обръщение оказват влияние и редица други фактори, като организацията в изучаването на потребителското търсене; организацията на връзките на търговията с производството; организацията на рекламното дело; организацията на труда и работното време; организацията на финансовите средства и др.

Освен това влияние оказва и работата на търговските предприятия, която трябва да бъде организирана така, че да създава условия за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства. Стоковите запаси съставляват основната част от оборотните средства на търговските предприятия. Забавянето на тяхната обръщаемост увеличава разходите за заплащане на лихви върху получените заеми от банката и за съхраняването им. Ускоряването на обръщаемостта на оборотните средства намалява абсолютно и относително

разходите за обръщение и подобрява финансовото състояние на търговските предприятия. Това от своя страна дава благоприятно отражение върху цялостната дейност на търговските предприятия.

Обръщаемостта на оборотните средства може да се ускори по пътя на подобряване на работата по изучаване на потребителското търсене, правилно разпределение на стоковите фондове по райони и магазини, провеждане на строг контрол върху доставчиците по отношение на количеството, асортимента и качеството на стоките и сроковете на доставката и пр.

Върху разходите за стоково обръщение голямо влияние оказват и общоикономическите фактори. Към тях се отнасят: а) растежът на стокооборота и изменението на неговата структура; б) рационалното разпределение на производителните сили съобразно с икономическия закон за планомерното, пропорционално развитие; в) систематическият растеж на производителността на общественния труд; г) внедряването на стопанската сметка и планирането; д) нивото на цените и др.

Систематическото изпълнение на плановете за стокооборота е едно от условията за снижаването на разходите за стоково обръщение, защото създава условия за увеличаване на производителността на труда и за по-добро използване на материално-техническата база (складове, магазини, съоръжения, транспортни средства и др.). Главна предпоставка за увеличаване на стокооборота е производството, което е източник както за увеличаване на стоковите фондове, така и за растежа на паричните доходи и покупателната способност на населението. Растежът на стокооборота зависи не само от производството, но и от работата на търговските предприятия, които трябва да доведат произведените стоки до потребителите.

Върху разходите за обръщение влияе и структурата на стокооборота. Различните видове стоки изискват различни разходи за транспорт; за труд, за амбалаж и др.

Търговията с хранителни стоки е свързана с по-големи разходи за транспортиране, съхраняване, труд и пр., отколкото с нехранителните. Затова равнището на разходите за хранителните стоки е по-високо, отколкото за нехранителните. Закономерното увеличаване на продажбите на нехранителни стоки с по-високи темпове от хранителните създава условия за снижаване на разходите за стоково обръщение. За да се използва този резерв, търговските предприятия трябва да изучават систематически и непрекъснато потребителското търсене и да водят борба за осигуряване на търсените стоки.

За снижаване на разходите за стоково обръщение голямо значение придобива и въпросът за правилното разпределение на производителните сили съобразно с изискванията на икономическия закон за планомерното, пропорционално развитие на страната. Решаването на този въпрос има голямо значение за отстраняването на нерационалните превози (насрещни, повторни, излишни, далечни и др.) и за съкращаването на излишните търговски звена, което ще доведе до по-рационално организиране на стоковото движение и ще се

отрази благоприятно върху разходите за обръщение. За тази цел е необходимо предприятията на леката и хранителната промишленост да се доближат до източниците на суровини и до районите на потреблението с оглед да се съкратят разстоянията за превозването на суровините. В това отношение развитието на местната и кооперативната промишленост създава условия за съкращаване на извънрайонните превози. Освен това правилното райониране на селското стопанство съобразно с нуждите на потреблението също така е важно условие за намаляване на транспортните разходи и на загубите от селскостопански продукти. В тази насока особено значение има създаването на зеленчукови пояси и скотовъдни стопанства в близост до големите градове.

Непрекъснатият растеж на производителността на обществения труд както в търговията, така и в останалите отрасли е също така предпоставка за снижаване на разходите за обръщение. Растежът на производителността на труда в производствените отрасли води до поевтиняване на разходите за амбалаж, търговски инвентар и съоръжения, отоплителни, канцеларски и други материали и пр. Растежът на производителността на труда в строителството предизвиква не само поевтиняване на складовете и магазините, но и намаляване на амортизационните разходи. С увеличаването на производителността на труда в транспорта и сферата на услугите се снижават разходите за превоз, товарене, разтоварване и др. Растежът на производителността на труда в търговията е предпоставка за увеличаване на обема на стокооборота и за относително намаляване на разходите за заплати. С увеличаването на производителността на обществения труд се създават резерви за по-нататъшното подобряване на материалното и културното благосъстояние на народа, което от своя страна предизвиква по-нататъшен растеж на стокооборота.

Внедряването на стопанската сметка в търговията спомага за по-нататъшното развитие на принципа за материалната заинтересуваност както на отделните търговски работници, така и на търговските предприятия като цяло. Тя съдействува за осъществяването на постоянен режим на икономии от жив и овеществен труд. На основата на стопанската сметка търговските работници и служителите са заинтересувани да подобрят своята работа, за да увеличат сумите на фонда на предприятието, който се използва за подобряване на тяхното материално и културно-битово положение. Принципите, върху които е изградена стопанската сметка, дават възможност и за провеждането на действителен контрол чрез лева. Обособените на стопанска сметка търговски предприятия са заинтересувани да развиват по-добра дейност, което съдействува за снижаване на разходите за обръщение.

Върху разходите за обръщение оказва влияние и планирането. Неправилно съставените планове за разпределението на стоковите фондове по райони и по търговски предприятия създават условия за неритмично изпълнение на плана за стокооборота, което от своя страна предизвиква преразход във фонда на работната заплата и

увеличаване на разходите и загубите от съхраняването на излишни стоки.

Върху равнището на разходите влияе и нивото на цените. Намалването на цените на дребно предизвиква относително намаляване на стойностния обем на стокооборота на дребно по текущи цени, въпреки че физическият обем относително и абсолютно расте. Това доведе и до относително увеличаване на равнището на разходите за обръщение. От друга страна, намалението на цените на материалите, съоръженията, транспортните и другите условия предизвиква абсолютно и относително намаляване на разходите за обръщение. За да се избегне влиянието, което се предизвиква от изменението на цените, необходимо е данните за стокооборота и за сумата на разходите да се преизчислят по съпоставими цени.

Освен това върху снижаването на разходите за стоково обръщение влияят и голям брой други икономически фактори, като : а) системата на заплащането на труда на търговските работници ; б) нормирането на труда ; в) нормирането на стоките запаси и на оборотните средства ; г) търговските отстъпки, надбавки и надценки ; д) системата на финансиране и кредитиране и др.

Най-после върху снижаването на разходите за стоково обръщение влияят и редица идеологически фактори, особено факторите, формулирани в Програмата на КПСС, по-важни от които са : а) утвърждаването на комунистическия мироглед, като съставна част от който се явяват дълбоката убеденост в идеалите на комунизма, съзнателното отношение към обществения дълг и пр. ; б) трудовото възпитание, развитието на комунистическото отношение към труда ; в) укрепването на принципите на комунистическия морал, който изисква преданост към делото на комунизма, добросъвестен труд за благо на обществото, грижи за запазване и умножаване на общественото богатство, нетърпимост към нарушенията на обществените интереси, колективизъм и другарска взаимна помощ, честност и правдивост, непримиримост към несправедливостта, тунеядството, нечестността, кариеризма, користолюбието и пр. ; г) развитието на пролетарския интернационализъм и социалистическия патриотизъм ; д) всеотдайното и хармонично развитие на човешката личност и др.

Конкретно тези фактори в своята съвкупност намират проявление в социалистическото съревнование. То е комунистически метод за изграждане на новото общество. Чрез него трудещите се масово и активно се въвличат в разгърнатото строителство на социализма и в осъществяване на прехода към комунистическото общество. Социалистическото съревнование спомага за всеотдайно развитие на творческите способности и таланти на народа, за издигане на културно-техническото равнище на работническата класа, за възпитание и превъзпитание на масите в духа на ученето на комунистическата партия.

В търговията чрез социалистическото съревнование се цели да се увеличи производителността на труда на търговските работници

и да се намалят разходите за обръщение, като едновременно се подобрява културното обслужване на трудещите се. Провеждането на социалистическото съревнование в търговията изисква от търговските работници: да изпълняват и преизпълняват търговско-финансовите планове по всички показатели; да се борят за своевременно доставяне на стоките както по количество, асортимент и качество, така и по място и време съобразно с потребителското търсене, да организират строг контрол върху качеството на доставяните стоки; да се грижат за съхраняването и опазването както на стоките, така и на амбалажа, търговския инвентар и търговските съоръжения; да спазват трудовата дисциплина и др.

Развитие на социалистическото съревнование е тясно свързано с огромната ръководна и организаторска работа на партията. Една от нейните главни задачи винаги е била своевременно да организира и да ръководи съревнованието, да оказва всеотдайна поддръжка на прогресивния опит и на прогресивните постижения с оглед те да бъдат широко разпространени сред трудещите се, да съдейства за включване в съревнованието не на единици, а на всички търговски работници и служители.

Посочените дотук фактори не обхващат всички условия и резерви, които влияят върху разходите за обръщение. Освен това тяхното групиране има известен условен характер. Така групата фактори, свързани с техническия прогрес, съдържат в себе си елементи от организационен, икономически и идеологически характер. Подобно е положението и с останалите групи фактори. Тяхното групиране, макар и условно, е извършено на базата на най-характерния признак.

Освен това трябва да се вземе под внимание и обстоятелството, че различните фактори в различна степен влияят върху разходите за стоково обръщение — едни по-силно, а други по-слабо. При това факторите не са постоянна величина, а непрекъснато се изменят. В резултат на това се изменя и степента на тяхното влияние. Непрекъснато факторите, които са имали първостепенно значение, отстъпват своето място на други и т. н.

Особено големи изменения ще настъпят във факторите в процеса на изпълнението на задачите и решенията, взети на XXII конгрес на КПСС.

Развитие и усъвършенстване на материално-техническата база на комунизма с внедряването на комплексната механизация и автоматизация във всички отрасли на народното стопанство, включително и в търговията, ще бъдат стабилна основа: а) за по-нататъшния растеж на производителността на обществения труд; б) за постепенно прерастване на социалистическия труд в комунистически; в) за невидан растеж на производството на материални блага като предпоставка за бързо повишаване на материалното благосъстояние на народа и за високи темпове в растежа на стокооборота. Всичко това в своята съвкупност ще създаде големи допълнителни резерви за по-нататъшното снижаване на разходите при едновременно повишаване на културата на обслужването.

Новата материално-техническа база ще създаде условия за масово развитие на всички прогресивни форми на търговия и обслужване на населението

По-нататъшното развитие на демократичните принципи на управление и повишаването на ролята на обществените организации ще бъдат предпоставка и за подобряване на организацията и ръководството на търговията. По такъв начин ще бъдат създадени условия и за по-нататъшното снижаване на разходите за стоково обръщение и за сметка на измененията на организационните фактори.

Изпълнението на задачите в областта на идеологията, възпитанието, образованието, науката и културата ще повиши съзнателността на членовете на обществото. Все повече ще „нараства ролята на нравствените начала в живота на обществото“, ще се разширява „сферата на действие на моралния фактор“ и съответно ще се намали „значението на административното регулиране на взаимните отношения между хората“¹. По такъв начин под действието на тези фактори също така ще се създадат условия за разкриване на резерви за снижаване на разходите за обръщение.

С по-нататъшното развитие на тези фактори съответно ще се стеснява действието на икономическите фактори. В тази насока ще въздействуват следните главни фактори: а) разширяването на обществените фондове за потребление, които ще се разпределят съобразно с комунистическия принцип според потребностите, т. е. безплатно, и б) постепенното намаляване на разликите между високите и сравнително ниските доходи. Независимо от това през целия период на строителството на комунистическото общество успоредно с тези фактори ще се запази в сравнително широк обсег действието на социалистическия принцип за разпределение според количеството и качеството на труда, т. е. ще се запазят принципите на материалната заинтересуваност. Това обуславя и по-нататъшното използване на икономическите фактори като резерв за снижаване на разходите за стоково обръщение.

В крайна сметка периодът на строителството на комунистическото общество ще бъде свързан с развитието и появата на голям брой фактори, които в своята съвкупност ще съдействуват за по-нататъшното снижаване на разходите за обръщение при едновременно подобряване на културата на обслужването и изграждането на материалната база на бъдещия апарат за комунистическо разпределение

4. КЛАСИФИКАЦИЯ НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ И ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ТЯХНОТО СНИЖАВАНЕ

Класификация на разходите за стоково обръщение. Разходите за стоково обръщение са многобройни и многообразни. Нуждите на планирането, отчетността, анализа, контрола и научното из-

¹ Програма на КПСС, София, 1961 г., стр. 123.

следване изискват те да бъдат обособени в еднородни по своя характер и по своето съдържание групи, т. е. да бъдат класифицирани.

Принципите за изграждане на правилна, пълна и научна класификация са следните :

а. Разходите за обръщение така да се групират, че да могат да се разпределят на разходи, свързани с продажбите, и разходи, свързани с допълнителните производствени процеси в сферата на обръщението

б. Освен това групирането на разходите за обръщение трябва да осигури тяхното разпределение : 1) на разходи, свързани със заплащането на жив труд ; 2) на разходи, свързани със заплащането на овеществен труд, и 3) на разходи, свързани със заплащането на услуги.

в. Най-после групирането на разходите за стоково обръщение трябва да осигури връзка между плановите и отчетните показатели на останалите отрасли на народното стопанство и да послужи като основа за изграждане на стопанската сметка в търговията.

Действувашата сега у нас класификация е утвърдена с Инструкцията за планиране и отчитане на разходите за обръщение, издадена от ДКП, Министерство на финансите и Централното статистическо управление от 11. VII. 1958 г. (вж. в. Известия, бр. 55 от 1958 г.), която е в сила от 1. I. 1959 г.

В зависимост от отраслите в търговията разходите за обръщение се разделят на :

а. Разходи за обръщение в търговията на едро.

б. Разходи за обръщение в мрежата за търговия на дребно.

в. Разходи за обръщение в общественото хранене.

г. Разходи за обръщение в изкупуването на селскостопански суровини и произведения.

Разпределението на разходите за обръщение по отделни търговски отрасли дава възможност да се установят разходите в различните стадии на стоковото обръщение. То се обуславя от особеностите на различните отрасли. Тези особености намират израз и в специфичния характер на отделните разходи. Така например разходите в търговията на едро се отличават по състав и по ниво от разходите в търговията на дребно, а така също и от разходите в изкупуването на селскостопански суровини и произведения.

Структурата на разходите в отделните отрасли е различна. Така например в разходите на търговията на едро най-голям относителен дял заемат транспортните разходи, а в разходите на търговията на дребно най-голям процент съставляват разходите за основна и допълнителна заплата. В разходите за обществено хранене се включват и разходи за производството на собствената готова продукция, докато такива разходи липсват в останалите търговски отрасли.

В зависимост от характера на търговската дейност разходите за обръщение обхващат :

а. Оперативните разходи.

6. Административно-управителните разходи.

~~Оперативни~~ са тези разходи, които са предназначени и се използват за оперативната търговска дейност на търговските организации.

Административно-управителни са разходите, които се използват за тази част от търговския апарат, която изпълнява плано-регулирущи функции. Тук се включват разходите за централните и окръжните управления на търговските предприятия и за управленията на търговски предприятия и организации.

Разпределението на разходите за обръщение на оперативни и административно-управителни има голямо значение. То дава възможност да се установи правилно съотношение между тези разходи с оглед да не се допуска нецелесъобразно увеличаване на разходите за административно-управителния апарат, който има плано-регулирущи функции и не участва пряко в оперативната работа на търговията. По такъв начин се дава възможност за увеличаване на относителния дял на тези разходи, които са насочени за осъществяване на оперативните задачи, свързани с изпълнението на търговско-финансовия план.

За търговията на едро, за търговията на дребно, за общественото хранене и за изкупуването оперативните разходи обхващат следните статии :

1. Заплати.

2. Начисления върху заплатите за ДОО.

3. Транспортни разходи.

4. Разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките.

4а. Разходи за гориво, електроенергия и други разходи за производствени нужди и за съхранение на стоките и хранителните продукти (само за общественото хранене).

5. Разходи и загуби от амбалаж.

6. Загуби от стоки — фирни и липси в рамките на допустимите норми.

7. Лихви.

8. Наеми, амортизация, поддържане и текущ ремонт.

9. Канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи.

10. Командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания.

11. Други разходи.

12. Непланируеми разходи (само за отчета) :

Загуби от фирни и липси над допустимите норми.

Загуби от глоби, неустойки и денгуби.

Загуби (разходи).

Административно-управителните разходи за всички търговски отрасли обхващат следните статии :

1. Заплати.

2. Начисления върху заплатите за ДОО.

3. Наеми, амортизация, поддържане и текущ ремонт.

4. Канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи.
5. Командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания.
6. Други разходи.

В зависимост от това, дали се обслужва една или няколко дейности, както и за предприятията, които имат разнообразна търговска дейност, разходите за обръщение се разпределят на :

- а. Преки разходи.
- б. Общи (непреки) разходи.

Преки са тези разходи, които се отнасят направо към определена търговска дейност, свързана с определен отрасъл в търговията (за едро, за дребно, за обществено хранене и др.), с определено търговско звено (магазин, ресторант, склад) или с определена стока или група стоки, ако разходите за обръщение се наблюдават по отделни видове стоки.

Общи са всички останали разходи, които не могат да се отнасят към определен вид търговска дейност, търговски отрасъл, търговско звено и др.

В зависимост от изходната база преките разходи могат да са едновременно и общи разходи. Така например преки разходи за един търговски отрасъл могат да бъдат общи разходи за отделните търговски звена. Също така преките разходи за определено звено могат да бъдат общи разходи по отношение на отделните видове стоки и пр.

Деленето на разходите на преки и непреки (общи), както и разпределенето на общите разходи между отделни дейности, звена или стоки дават възможност да се установят разходите не само за всяко предприятие или организация, както и за всяка търговска дейност (търговия на едро, търговия на дребно, обществено хранене, изкупуване), но и за всеки магазин или всяка стока поотделно. Това има много голямо значение, защото дава възможност да се установи не само величината на разходите, но и съзнателно да се насочат усилията на търговските работници към разкриване на допълнителни резерви за снижаване на разходите за обръщение. За да се установят разходите за обръщение за определен отрасъл, звено или за отделна стока, налага се общите разходи (включително административно-управителните) да бъдат правилно разпределени. Тяхното разпределение може да се извърши по един от следните начини :

1. Пропорционално на фонда на работната заплата.
2. Пропорционално на преките разходи.
3. Пропорционално на стокооборота.

Различните начини за разпределение на общите разходи за стоково обръщение имат свои предимства и недостатъци. Така, когато общите разходи се разпределят пропорционално на фонда на работната заплата, това действа стимулиращо за изпълнението на плана, за увеличаване на производителността на труда, за недопускане на преразход във фонда на заплатата и др. В същото

време обаче трябва да се отбележи, че относителният дял на фонда на работната заплата за различните дейности е различен. В мрежата за търговия на дребно той е около 1/3, в общественото хранене — над 1/2, а в търговията на едро — около 1/6 от общата сума на разходите. Той е различен и в абсолютна сума за различните дейности. При това положение може да се получи така, че определени търговски предприятия, които работят добре и имат икономии от фонд работна заплата поради високия относителен дял и голямата абсолютна сума, да поемат по-голяма част от общите разходи в сравнение с други предприятия, което няма да бъде справедливо.

Когато общите разходи се разпределят пропорционално на преките разходи, това стимулира търговските колективи за намаляване на тези (т. е. на преките) разходи, в които са включени и разходите за заплати. Този начин на разпределение има преимущества в сравнение с горепосочения начин, защото стимулира търговските работници за разкриване на резерви за снижаване на всички преки разходи, включително и на разходите за фонд работна заплата. И този начин има обаче своите недостатъци. Поради естеството и организацията на работата в отделните търговски отрасли, предприятия, магазини и пр. независимо от добрата или лошата работа относително и абсолютно величината на преките разходи е различна. При това тези различия не винаги отговарят на действителните различия в понасянето на общите разходи, което също така може да доведе до несправедливо разпределение на тези разходи.

Разпределението на общите разходи пропорционално на стокооборота също така има положителни и отрицателни страни. При този начин на разпределение по-голямата част от общите разходи ще се посме от тези звена, които имат голям обем на стокооборота и по-лесно ще ги понесат. Характерът на търговската дейност за различните дейности и звена е свързан с различно ниво на разходите за обръщение. Така в търговията на едро, където обемът на стокооборота е голям, разходите за обръщение съставляват около 3%, а в общественото хранене, където обемът на стокооборота е малък, те съставляват 14—15%. Когато общите разходи се разпределят пропорционално на обема на стокооборота, това по същество означава съгласно дадения пример абсолютно най-голяма част от общите разходи да бъде разпределена за търговията на едро, което няма да е справедливо. Най-големият недостатък на този начин за разпределение се състои в това, че той не стимулира предприятията за увеличаване на обема на стокооборота, за изпълнение и изпълнение на плана.

Поради наличието на положителни и отрицателни страни на посочените начини за разпределение на общите разходи у нас е дадено право на съответното министерство или ведомство, като изхожда от характера на работата на предприятията, само да решава и определя как ще се разпределят общите разходи. За решението, което ще вземе съответното министерство или ведомство, следва да бъдат уведомен Държавният комитет по планиране, Мини-

стерството на финансите и Централното статистическо управление.

Освен това разходите за стоково обръщение биват променливи и условно-постоянни.

Променливи са тези разходи, размерът на които зависи от обема и структурата на стокооборота. Те се наричат променливи, защото всяко изменение в обема и структурата на стокооборота предизвиква изменения и в тяхната величина. Към тях се отнасят: 1) транспортните разходи; 2) разходите за дообработка, опаковка и съхранение на стоки; 3) разходите и загубите от амбалаж; 4) загубите от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми; 5) лихвите; 6) отчисленията по различни постановления на Министерския съвет.

Условно-постоянни са тези разходи, които не зависят от изменението на обема и структурата на стокооборота или които много малко се влияят от тези изменения. Характерно за тях е, че те относително запазват абсолютната си сума независимо от това, дали планът за стокооборота е преизпълнен, или не. Разбира се, когато има изменения в дейността и организацията на работата на търговските предприятия по посока на разширяване или на стесняване (откриване или закриване на нови работни места, магазини и др., преместване от едно в друго помещение, механизизиране на трудоемки процеси и др.), тези изменения неминуемо предизвикват промени и в условно-постоянните разходи. Затова делението на разходите на променливи и условно-постоянни има чисто условен характер.

Независимо от този условен характер делението на разходите на променливи и условно-постоянни спомага за разкриване на зависимостта между разходите за обръщение и обема и структурата на стокооборота. Освен това то дава възможност да се направи по-задълбочен анализ и е предпоставка за правилното планиране на разходите за стоково обръщение по отделни елементи и статии.

Към условно-постоянните разходи се отнасят: 1) заплатите; 2) начисленията върху заплатите за ДОО; 3) наемите, амортизациите, поддържането и текущият ремонт; 4) канцеларските, пощенските, телеграфните и телефонните разходи; 5) командировките, поддържането на собствен лек транспорт и служебните пътувания; 6) другите разходи; 7) административно-управителните разходи.

Действащата у нас класификация на разходите за обръщение е съобразена и свързана с показателите на народностопанския план и на отчетността. В същото време обаче тя има и известни недостатъци, които се състоят в това, че тази класификация не дава възможност за обособяване на разходите на разходи, свързани с покупко-продажбите, и на разходи, свързани с допълнителните производствени процеси в търговията. Така в статията Заплати са включени разходите за заплати общо за търговския персонал независимо от това, дали този персонал е зает с покупко-продажбата, или с допълнителна производствена дейност. Освен това тази класификация не дава възможност за обособяването на разходите,

свързани със заплащането на жив труд, от тези, свързани със заплащането на овеществен труд. Така в статиите Транспортни разходи, Разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхраняване на стоките и пр. освен материалните разходи е включен и фондът на работната заплата на списъчния и несписъчния състав от извънтърговския персонал.

Показатели за изчисляване снижаването на разходите за обръщение. Снижаването на разходите за обръщение се измерва: а) с размера на снижението на разходите за обръщение; б) с темпа на снижението на разходите за обръщение; в) със сумата на икономията от снижението на разходите за обръщение.

За да се изяснят правилно съдържанието и начините на изчисляване на тези показатели, ще си послужим със следните условни данни:

Показатели	Мярка	Търговска орг. А		Търговска орг. Б		Търговска орг. В	
		планов период	отчетен период	планов период	отчетен период	планов период	отчетен период
1. Стокооборот	млн. лв.	39	40	22	30	26	19,5
2. Сума на разходите за обръщение	"	6,24	5,6	1,76	1,8	1,82	1,56
3. Равнище на разходите за обръщение	%	16	14	8	6	7	8

Снижение на разходите за обръщение имат само тези търговски организации, на които равнището на разходите за обръщение през отчетния период е по-ниско, отколкото през базисния период (респективно през плановия период, когато се отчита изпълнението на плана). Такъв е случаят с търговските организации А и Б.

Размерът на снижението на разходите за обръщение е разликата между равнището на разходите през базисния период и равнището на разходите през отчетния период.

Съгласно дадените условни данни размерът на снижението на разходите за обръщение за търговската организация А е 2% (16% — 14%), а за търговската организация Б е също 2% (8% — 6%).

Когато дадена търговска организация през отчетния период има по-високо равнище на разходите за обръщение в сравнение с базисния период, тогава вместо размер на снижението ще се получи размер на увеличението на разходите за обръщение.

Така например размерът на увеличението на разходите за обръщение за търговската организация Б е 1% (8% — 7%).

И така размерът на увеличението на разходите за обръщение се намира като разлика между равнището на разходите през отчетния и равнището на разходите през базисния период.

Търговските организации могат да имат различно равнище на разходите за обръщение, но да получат един и същ размер на снижението на разходите. Такъв е случаят с търговските организации *A* и *B*. От така получения резултат може да се остане с убеждението, че и двете организации имат еднакъв резултат от своята работа. Фактически от гледна точка на положените усилия и на напрежението търговската организация *B* е работила по-добре от търговската организация *A* и е получила по-добри резултати. Тези резултати обаче не могат да се отразят напълно чрез размера на снижението; представа за тях обаче може да се получи чрез изчисляване на темпа на снижението на разходите за обръщение.

Темпът на снижението на разходите за обръщение се изчислява само за тези търговски организации, които са намалили равнището на разходите през отчетния период в сравнение с базисния период и в резултат на това са получили известен размер на снижение. Такъв е случаят с търговските организации *A* и *B*.

Темпът на снижението на разходите за обръщение се измерва с процентното отношение между размера на снижението и равнището на разходите през базисния период.

Пример. Темпът на снижение на разходите се изчислява:

а) за търговската организация *A* темпът на снижението на разходите е 12,5% $\left(\frac{2 \times 100}{16}\right)$;

б) за търговската организация *B* темпът на снижението на разходите е 25% $\left(\frac{2 \times 100}{8}\right)$.

Както показват данните, въпреки че двете търговски организации имат еднакъв размер на снижението (2%), фактически снижението на разходите за обръщение при търговската организация *B* е с двойно по-голям темп (25%) в сравнение с търговската организация *A* (12,5%).

За търговските организации, които имат увеличение на равнището на разходите през отчетния период в сравнение с базисния период, се изчислява темп на увеличението на разходите за обръщение. Такъв случай имаме при търговската организация *B*.

Темпът на увеличението на разходите за обръщение се измерва с процентното отношение между размера на увеличението и равнището на разходите през базисния период.

Пример. Темпът на увеличението на разходите за обръщение за търговската организация *B* е 14,3% $\left(\frac{1 \times 100}{7}\right)$.

Както равнището, така и размерът и темпът на снижение на разходите (респективно увеличението на разходите) дават относителни (процентни) данни за състоянието на търговските организации.

От голямо значение е да се знаят не само процентните величини, но и сумите на икономията (респективно на преразхода), които

се получават в резултат от снижението (респективно от увеличението) на разходите за обръщение.

Различават се два вида икономия от снижаването на разходите за обръщение: абсолютна икономия и относителна икономия.

Абсолютна икономия от разходите за обръщение се получава тогава, когато сумата на разходите през отчетния период е по-малка, отколкото през базисния период. Такъв случай има при търговските организации *A* и *B*. Абсолютната икономия в търговската организация *A* е 0,64 млн. лв. (6,24 млн. лв. — 5,6 млн. лв.), а в търговската организация *B* е 0,26 млн. лв. (1,82 млн. лв. — 1,56 млн. лв.).

Абсолютната икономия (преразход) не дава представа за икономическия ефект и за реалните резултати от работата на търговските организации. От получените данни за абсолютната икономия и за абсолютния преразход може да се остане с убеждението, че най-добри резултати имат търговската организация *A* и търговската организация *B* и че най-лош резултат има търговската организация *B*.

При изчисляването на абсолютната икономия (преразход) не се държи сметка за обема на извършената работа и за равнището на разходите. Например търговската организация *B* фактически е увеличила равнището на разходите, а търговската организация *B* фактически е намалила равнището на разходите. Този съществен недостатък се отстранява посредством изчисляването на относителната икономия, респективно на относителния преразход от разходите за обръщение.

Относителна икономия от разходите за обръщение имат само тези търговски организации, които през отчетния период в сравнение с базисния период са показали по-ниско равнище на разходите. Такъв е случаят с търговските организации *A* и *B*.

За да се изчисли относителната икономия от разходите за обръщение, е необходимо да са известни размерът на снижението и обемът на стокооборота през отчетния период. Това дава възможност да се установи връзката между икономическия ефект (сумата на икономията) и равнището на разходите към обема на извършената работа (стокооборота).

Относителната икономия от снижението на разходите за обръщение се намира, като произведението от обема на стокооборота през отчетния период и размера на снижението на разходите се раздели на 100. Например относителната икономия от снижението на разходите за обръщение за търговската организация *A* е 0,8 млн. лв. $\left(\frac{40 \text{ млн. лв.} \times 2}{100}\right)$, а за търговската организация *B* е 0,6 млн. лв.

$$\left(\frac{30 \text{ млн. лв.} \times 2}{100}\right).$$

Относителен преразход от разходите за обръщение имат само тези търговски организации, които през отчетния период са показали по-високо равнище, отколкото през базисния период. Такъв е случаят с търговската организация *B*.

Относителният преразход се изчислява, като произведението от обема на стокооборота през отчетния период и размера на увеличението на разходите се раздели на 100. Например относителният преразход от увеличението на разходите за обръщение за търговска организация *B* е 0,195 млн. лв. $\left(\frac{19,5 \text{ млн. лв.} \times 1}{100} \right)$.

От така получените данни се вижда, че най-добри резултати от снижаването на разходите за обръщение е дала търговската организация *A* (0,8 млн. лв. относителна икономия), а също така и търговската организация *B* (0,6 млн. лв. относителна икономия). За получаването на тези резултати търговската организация *B* е положила по-големи усилия (25% темп на снижението), отколкото търговската организация *A*.

Най-незадоволителни са резултатите от работата на търговската организация *B*, която, въпреки че показва 0,26 млн. лв. абсолютна икономия, фактически има 0,195 млн. лв. относителен преразход, което се дължи на увеличението на равнището на разходите за обръщение (14,3% темп на увеличение).

Както от гледна точка на рентабилността на търговските организации, така и от гледна точка на интересите на народното стопанство практически резултати могат да бъдат получени само по пътя на увеличението на относителната икономия от разходите за обръщение.

5. ПЛАНИРАНЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ

Планиране на разходите за заплати и за начисления върху заплатите

Общи положения. Чрез плана на разходите за обръщение се цели да се постигне максимална икономия на жив и овеществен труд в процеса на стокото обръщение, като едновременно се подобрява културното обслужване на населението.

Планът на разходите за обръщение се съставя въз основа на: а) плановите показатели за стокооборота, материално-техническата база и труда и фонда на работната заплата; б) анализа на разходите за обръщение през предплановия период; в) задачите, които се поставят от народностопанския план за снижаване на разходите за обръщение.

~~За да се обоснове~~ планът на разходите за обръщение, е необходимо да се разработват разчетни материали за отделните видове разходи. Освен това търговските предприятия трябва да планират разходите за обръщение не само по общи показатели, но и по отделни статии. За тази цел е необходимо да се познава основно съдържанието на отделните статии, а също така и методите за планиране на отделните видове разходи.

Планиране на разходите за заплати. Към тази статия се включват: а) фондът на работната заплата на търговския персонал в спи-

същия състав ; б) заплатите на работниците, заети в основната дейност на търговските предприятия ; в) фондът на работната заплата на търговските работници, на които се заплаща в процент — временни сервитьори и др. ; г) комисионното възнаграждение на закупчиците за доставени селскостопански произведения ; д) възнаграждението, плащано на работниците и служителите при преместване съгласно Кодекса на труда или други правителствени разпореждания. Фондът на работната заплата на списъчния и несписъчния състав от извънтърговския персонал се включва в съответните статии на разходите за обръщение в зависимост от вида на извършената работа.

Нивото на работната заплата се обуславя от производителността на труда и от средната заплата на средносписъчен работник. Нивото на разходите за заплати може да бъде снижено тогава, когато производителността на труда расте с по-бърз темп от работната заплата. Когато са известни тези величини, възможно е да се изчисли и нивото на разходите за заплати към стокооборота. Да допуснем, че по очаквано изпълнение нивото на фонда на работната заплата е било 2% от стокооборота на дребно ; по плана се предвижда производителността на труда да се увеличи с 15% и средната заплата на лице от списъчния състав — с 6%. При тези данни нивото на основната и допълнителната заплата през планирания период ще бъде : $2 \times 1,06 : 1,15 = 1,84\%$ към стокооборота на дребно. При планиране на разходите за заплати трябва да се анализира производителността на труда и на средната заплата. По-нататъшното снижаване на тези разходи се обуславя главно от растежа на производителността на труда. Определено влияние оказва и подобряването на системата на заплащането.

Планиране на начисленията върху заплатите за ДОО. Тук се включват 12,5% начисления върху заплатите както за списъчния, така и за извънсписъчния състав от търговския персонал, ангажиран в основната дейност на търговските предприятия, за вноски в Държавно обществено осигуряване.

На работниците и служителите от извънтърговския персонал (списъчен и несписъчен състав) също така се правят 12,5% начисления ; тези начисления съобразно с вида на извършената работа се отнасят към съответните статии.

Планиране на транспортните разходи

Към тази статия се отнасят всички разходи, свързани с превозването и пренасянето на стоките, включително и техния амбалаж, от мястото на доставката до мястото на съхраняването и продажбата.

В зависимост от условията на доставка транспортните разходи се планират или при доставчика, или при купувача. Когато стоките се продават по целия франко склада на доставчика, тогава транспортните разходи се отразяват в плана на купувача. Когато стоките се продават франко склад или магазин на купувача, тогава транспорт-

ните разходи се отразяват в плана на доставчика. В случаите, когато стоките се продават франко товарна гара, тогава транспортните разходи от склада на доставчика до товарната гара се планират от доставчика, а разходите от товарната гара до склада на купувача се планират от купувача.

Според вида на транспортното средство разходите биват : а) разходи за железопътен, воден и въздушен транспорт ; б) разходи за автомобилен и коларски превоз.

Към разходите за железопътен, воден и въздушен транспорт се отнасят : а) транспортните такси и включените в тях разходи за служебно товарене и разтоварване, таксовите марки и таксата на товарителницата ; б) разходите за укрепителни приспособления при товарене в насипно състояние (скарп, мрежи, попълване на дупки и др.), разходите за почистване и дезинфекциране на вагоните ; в) разходите по опазване на стоките от отправното до разтоварното място ; г) разходите за анализ и експертиза, свързани с транспортирането на стоките ; д) разходите за пазене на стоките по гари, пристанища или складове на транспортните предприятия.

Към разходите за автомобилен и коларски транспорт се отнасят : а) таксите за превоз на стоките ; б) таксовите марки, таксата за товарителница и служебното товарене и разтоварване, ако се събира отделно от превозната такса ; в) уговорените съгласно местните условия разходи за превоз ; г) разходите за пътен лист, застраховката и комисионата за транспорт ; д) разходите за приходящи работници, невключени в списъчния състав, извикани за товарене и разтоварване на стоки, както и всички други разходи за сметка на предприятието ; е) стойността на услугата от собствен автомобилен и коларски транспорт, начислена по определените държавни тарифи. Тези разходи са аналогични на упоменатите по-горе разходи (а—д).

При съставянето на плана трябва да се направят отделни изчисления (разчети) за разходите за железопътен, воден и въздушен транспорт и за разходите за автомобилен, коларски и самарски транспорт.

Планиране на разходите за железопътен и воден транспорт. По-голяма част от стоките в страната се превозват по железопътния транспорт, сравнително по-малка част по водния транспорт, а въздушният транспорт играе незначителна роля. За да се планират тези разходи, трябва да се изходи от следните предпоставки :

а. Плана за постъпването на стоките в търговските предприятия в натурално и в стойностно изражение. Това дава възможност да се установи обемът на стоковата маса, която ще постъпи в търговската организация.

б. Разчетите, в които стоковата маса да се разпредели на следните три групи : 1) стоки, които няма да се превозват по железопътния, водния и въздушния транспорт ; 2) стоки, които ще се превозват по железопътния и водния транспорт, но транспортните разходи на които ще се заплатят от доставчика ; 3) стоки, които ще

се превозят по железопътния и водния транспорт за сметка на купувача.

По първите две групи стоки търговските предприятия и организации почти не правят транспортни разходи. Обособяването на третата група стоки дава възможност да се установят със сравнително по-голяма точност транспортните разходи.

в. Местонахождението на доставчиците, което дава възможност да се установят превозните разстояния.

г. Големината на партидите. Обикновено превозването на големи партиди с целовагонни пратки е по-евтино, отколкото превозването на малки партиди като дребни пратки.

д. Транспортната такса (тарифата) за отделните видове и групи стоки. Таксата за превозването на захар е една, на вълна — друга и на обувки — трета. Обикновено превозването на леки, но заемащи голям обем стоки е по-скъпо, отколкото превозването на тежки, но заемащи малък обем стоки.

е. Относителния дял на железопътните и водните превози. Водните превози са по-евтини, отколкото железопътните.

За установяване на транспортните разходи за железопътния и водния транспорт може да се използва следната спомагателна таблица :

Наименование на стоките или групи стоки	Подлежи на превозване за сметка на търг. предприятия	Ще се превозват със										Обща сума на транспортни разходи (7+12)	
		жп. транспорт					воден транспорт						
		количество в т	разстояние в км	всичко (3X4) т. км	тарифна норма на 1 т. км	сума в лв. (5X6)	колич. в т.	разстояние в км	всичко тон. км (8X9)	тарифна норма на 1 тон./км	Сума в лв. (10X11)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	

При планирането трябва да се търсят възможности за снижаване на разходите за железопътния и водния транспорт. Това се постига посредством рационализиране на пътищата за стокодвижението; отстраняване на нерационалните превози — насрещни, повторни и далечни; най-пълно използване на подвижния състав посредством ускоряване на оборота на вагоните и повишаване на относителния дял на водните превози, които са по-евтини. Тези:

резерви трябва да се вземат под внимание при изчисляване на разходите. Например за търговска организация А разходите за железопътен и воден транспорт през предплановата година са съставлявали 2% от обема на стокооборота. През планираната година се предвижда от общата сума на разходите (за железопътен и за воден транспорт) 94% да се разходват за железопътен транспорт. От допълнителни изчисления се установява, че през планираната година само за жп. транспорт тарифите ще се намалят с 5% ; освен това от съкращаване на средното превозно разстояние разходите ще се намалят с 10%, а от ускоряване на оборотите на вагоните намаляването на разходите ще бъде 8%. При наличието на тези възможности нивото на разходите за железопътен и воден транспорт трябва да се планира, както следва: $2 \times 0,94 \times (1,00 - 0,05) \times (1,00 - 0,10) \times (1,00 - 0,08) + 2 \times (1,00 - 0,94) = (2 \times 0,94 \times 0,95 \times 0,90 \times 0,92) + (2 \times 0,06) = 1,48 + 0,12 = 1,60\%$.

Както се вижда, планът за транспортните разходи предвижда намаляване на нивото на разходите на железопътен и воден транспорт от 2% през предплановата година на 1,60% към обема на стокооборота през плановата година.

При планирането трябва да се търсят възможности за снижаване на нивото на разходите за железопътен и воден транспорт.

Един от главните пътища за снижаване на разходите за железопътен и воден транспорт е повишаването на производителността на труда на транспортните работници, което пряко се отразява върху снижаването на себестойността на превозите. В това отношение особено благоприятно отражение дава насищането на железопътния и водния транспорт с нова техника както на подвижния състав, така и на транспортните пътища, включително и на механизацията на товарно-разтоварните работи. За железопътния транспорт особено значение има преминаването към електрическа тяга, а за водния транспорт — попълването на търговския флот с модерно обзаведени и добре съоръжени с механизация съдове.

Снижаването на разходите за железопътен и воден транспорт може да се постигне и по пътя на изпълнение и пренасяване на превозните планове, както и посредством подобряване на използването на подвижния състав чрез увеличаване на вагонооборота, тонажа на вагонна ос и на цялата влакова композиция и пр.

За снижаването на разходите за железопътен и воден транспорт голямо значение има и рационалната организация на стоките превози, отстраняването на нерационалните превози (на срещни, излишни, повторни, далечни и др.), както и намаляването на разходите за гориво и други материали.

Снижаването на разходите за железопътен и воден транспорт зависи и от работата на търговските предприятия и организации.

Един от начините за снижаване на тези разходи е разширяването на доставките на стоки от местни източници. В тази насока особено значение придобива организирането на зеленчукови пояси и животновъдни ферми около големите градове. Освен това снижа-

ването на транспортните разходи може да се постигне и по пътя на разширяване на транзитните превози. За стоките от сложен асортимент, за които е трудно прилагането на чист (пряк) транзит (доставка направо от производството до търговията на дребно), би следвало стоките да минават само през едно звено. Практически резултати могат да се получат и чрез съставяне на схеми за най-рационално движение на отделните стоки.

Търговските предприятия могат да снижат транспортните разходи и посредством осигуряването на такива партии от стоки, които ще обезпечат най-пълно използване на товароподемността на транспортните средства. В това отношение голямо влияние оказват размерите на тарите, които трябва да бъдат съобразени с размерите на основните типове вагони, както и масовото внедряване на контейнерите. Контейнерите дават възможност не само за увеличаване на използваемостта на транспортните средства, но и за по-добро съхраняване на стоките и отправянето им направо до крайния получател.

Отстраняването на нерационалните превози — насрещните, повторните, излишните и далечните, както и нарушаването на правилното и най-изгодно съотношение в използването на различните видове транспорт също така зависят до голяма степен от работата на търговските предприятия и организации.

Планиране на разходите за автомобилен, коларски и самарски превоз. За планиране на тези разходи се използват изчисления, които са подобни на изчисленията за железопътния и водния транспорт. Тук обаче следва да се държи сметка за следните моменти :

а. Редно търговски предприятия използват както собствен авто-коларски превоз, така и наемен. Това изисква най-напред да се установи общата нужда от този транспорт.

След това се изчислява каква част от стоките е максимално възможно да бъдат превозени със собствени превозни средства. Разходите за превоз със собствен авто-коларски превоз се включват в разходите за обръщение по установената държавна тарифа. Когато собственият авто-коларски транспорт обслужва няколко отрасли (търговия на едро, търговия на дребно, изкупуване на селскостопански произведения), разходите се разпределят между тях съобразно с обема на превозите в натурално изражение (т. е. тонажа).

Потребността от наемен авто-коларски транспорт се установява, като от общата необходимост от транспортни средства се извади обемът, планиран да се превози със собствен транспорт. Разходите за наемен транспорт се определят в зависимост от законоустановените тарифи или от сключените договори.

б. На авто-коларски транспорт принадлежи почти цялата стокова маса. Обикновено разходите за този транспорт се поемат от съответното търговско предприятие. При това обемът на товарооборота (стоковите превози) трябва да се определи бруто, т. е. да се включи и тонажът на амбалажа, с който се превозват стоките, защото за

редица стоки (спиртни напитки, сирене и др.) този амбалаж заема сравнително голям процент от теглото на стоките.

в. При планирането на разходите за авто-коларски транспорт трябва да се държи сметка и за това, че редица стоки, преди да отидат до предназначението си, се разтоварват в разпределителни складове, а след това отново се товарят, докато стигнат до мрежата за търговия на дребно. По такъв начин се получава повтаряне на превозите, с което се увеличава стоковата маса за превоз и съответно растат и транспортните разходи.

г. Трябва да се направи сметка и за стоките, които се доставят транзитно, т. е. направо от доставчиците и базите на мрежата за търговия на дребно, без да минават през складовете за търговия на едро. Транзитните доставки съкращават повторните превози и намаляват разносните за транспорт.

д. Товарооборотът (обемът на превозите) трябва да се планира на групи стоки, защото различните стоки имат различни превозни тарифи и различен размер разходи.

Общият размер на товарооборота, в който се включват и повторните превози, се нарича транспортен товарооборот.

е. Разпределението на автомобилния, коларския и самарския транспорт трябва да бъде такова, че да осигурява най-пълно използване на неговата товароподемност при най-малко разходи.

При планиране на разходите за авто-коларски превоз трябва да се разкрият всички резерви за тяхното снижение.

Един от източниците за снижаването на тези разходи е увеличаването на относителния дял на автомобилните превози за сметка на коларските и самарските превози, които са по-скъпи. За сравнително по-близките разстояния и при превозването на по-малки партиди стоки автомобилният транспорт има преимущества и пред железопътния и водния транспорт, защото осигурява доставката направо до крайния получател. Разбира се, определено въздействие оказва и правилното определяне на товароподемността (т. е. тонажа) на транспортните средства.

За снижаване на разходите за авто-коларски и самарски транспорт влияе и рационалната организация на товарооборота. В тази насока освен разширяване на доставките от местното производство и внедряването на транзитните операции голямо значение има организационното и технологическото усъвършенстване на тези превози. Особено благоприятно се отразява внедряването на централизираните доставки, както и организирането на уедрени автостопанства, където се осигурява по-добро използване на труда и материалите.

Снижаването на разходите от автотранспорта може да се постигне и по пътя на подобряване на показателите за използване на собствените транспортни средства, а именно: увеличаване на процента на техническата готовност, т. е. намаляване на процента на колите в ремонт и очакващи ремонт, както и увеличаване на процента на колите в движение за сметка на ликвидирането на престоните

по организационни и други причини. Снижението на тези разходи се обуславя и от експлоатацията (използуването) на собствените транспортни средства. Тук особено значение имат : а) увеличаването на продължителността на работния ден на колите ; б) правилното използване на техния пробег чрез съкращаване на празните пробежи ; в) увеличаването на коефициента за използване на тонажа на колите ; г) повишаването на средната производителност на работата на колите, която се обуславя от достигнатите по-горе показатели, както и от внедряване използването на ремаркета и т. н.

Планиране на разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхраняване на стоките

Процесите на дообработка са свързани с такива манипулации, в резултат на които стоките не се изменят по вид и качество. При сортирането стоките се подлагат на качествена проверка и се разпределят по видове, качество и сорт. И при двата процеса стоките се подготвят във вид, удобен за транспортиране и продажба.

За осъществяването на тези манипулации са необходими разходи на жив и овеществен труд. Тези разходи са типични за изкупуването на селскостопански произведения, за търговията на едро и на дребно.

Според действащата сега инструкция за планиране и отчитане на разходите за обръщение разходите за дообработка и сортиране обхващат разходите : за отбиране, сортиране и други на плодове, зеленчуци и др. ; за лампиране на яйца ; за подреждане на стоките в каси и щайги, бутилиране на напитки (включително стойността на етикетите, тапите и стойността на другите операции, с които се цели подобряване или запазване на качеството на стоките) ; за изхранване на добитъка и птиците по време на превоза им и др.

Разходите за опаковка на стоките включват всички разходи за опаковъчни материали — хартия, канап, талаш, стърготини и др., които се употребяват при продажбата на стоките.

Разходите за съхраняване на стоките обхващат : хладилните такси ; наемите за хладилни камери и помещения и други подобни, като ями, изкопи, ровини, зеленчукови и плодови хранилища ; покупката на лед, както и разходите за поддържане и заледряване на ледник ; разходите за опазване на кожухарски стоки, за постелка и осветление на хранилищата, за лопатиране на селскостопански произведения, за борба с гризачите, за електрическа енергия, която се използва при съхраняване на стоките, и др.

Към тази статия се отнасят и разходите за устройство и демонтиране на временни складове, павилиони, бараки и др.

В общественото хранене съобразно със специфичния характер на дейността тази статия е наименувана Разходи за гориво, електроенергия и други разходи за производствени нужди и съхраняване на стоките и продуктите. В нея освен аналогичните разходи, изло-

жени по-горе, се включват и разходите, свързани с приготвяването и производството на храната.

Тук се включват следните специфични за общественото хранене разходи: а) разходите за горивни материали, употребени за приготвяне на ястията (дърва, въглища, петрол, бензин и др.), както и стойността на употребената за същата цел електроенергия; б) разходите за производствена хигиена — за мухоловки, за препарати против хлебарки, за анализ на производството, за дезинфекция, за санитарна просвета, за книжки, салфетки, клечки за зъби, подправки на ястия (сол, пипер, оцет), които се слагат на масите за обслужване на клиентите и др.

Разходите за дообработване и сортиране на стоките и на хранителните продукти са аналогични на разходите за останалите търговски отрасли. В тях се включват обаче някои разходи, характерни само за общественото хранене: разходите за електроенергия на месомелачки, картофобелачки, яйцебички и др.; разходите за мелене на месо навън, за сортиране на плодове и др. и за тяхното подреждане в каси, кесии, шайги и др.

Разходите за съхраняване и опаковане на стоки, както и разходите за устройство на временни складове, павилонни бараки и други по своето съдържание се покриват с разходите в останалите търговски отрасли.

За планирането на тези разходи трябва да се съставят редица допълнителни сметки за отделните по-важни и еднородни по своя характер процеси. За съставянето на плана следва да се изхожда: а) от обема и структурата на планирания стокооборот; б) от състоянието на складовото стопанство и от хладилните и другите съоръжения; в) от състоянието на обслужването на населението и от необходимостта от опаковъчни и други материали. За общественото хранене трябва да се държи сметка и за обема и структурата на кухненската продукция.

За планирането на разходите за дообработване, сортиране, опаковане и съхраняване на стоките се препоръчва използването на следната таблица (вж. стр. 493).

Някои от данните могат, макар и ориентировъчно, да се установят и на база отчетни данни. Така например разходът за опаковъчни материали — хартия, канап, талаш и др., може да се определи, като се изходи: а) от структурата на стокооборота и б) от потребените опаковъчни материали на определен обем от стокооборота.

С плана чрез тези разходи трябва да се осигури систематическо подобряване на културата на търговията. Това изисква те да бъдат установени в такива размери, че да осигуряват систематическо подобряване на обслужването на потребителите, което е свързано със съответно увеличаване на разходите за амбалаж, за съхраняване на стоките и др.

Независимо от това и по отношение на тези разходи съществуват редица резерви за тяхното снижение.

№ поред	Видове разходи	Отчет за предшест- вуващата година	Очаквано за текуща- та година	
1	За дообработване и сортиране на стоките, в това число :			
	а) за дообработване			
	б) за сортиране			
2	За опаковане на стоките			
3	За съхраняване на стоките			
4	За горивни материали и електроенергия за приготвяне на храната (само за общественото хранене)			
5	За производствена хигиена (само за общественото хранене)			

Една от резервите за снижаване на тези разходи е процесът на уедряване на складовата и търговската мрежа, което създава условия при едновременно подобряване на обслужването да се намалява относителният дял на разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките.

Структурните изменения на стокооборота, произлизащи от побързото увеличаване на продажбите на нехранителните стоки в сравнение с хранителните, също така създават условия за намаляване на тези разходи. Известно е, че хранителните стоки изискват относително по-големи разходи за съхраняване, опазване, опаковане и амбалиране, отколкото нехранителните.

Също така и тенденцията за увеличаване на относителния дял на пакетираните и фасонираните стоки създава условия за намаляване на тези разходи, защото увеличаването на продажбите на тези стоки изисква по-малко разходи за опаковане, съхраняване, сортиране и опазване на стоките.

Снижението на разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките може да се получи и като резултат от ликвидирането на свръхнормативните стокови запаси. За да не се допускат свръхнормативни запаси, решително трябва да се подобри изучаването на потребителското търсене на стоки от населението. Освен това трябва да се прояви по-голяма оперативност и гъвкавост при организиране на разпродажбата на залежали стоки по намалени цени.

Снижаването на тези разходи може да се постигне и чрез подобряване използването на хладилните и другите хранилища, както и чрез все по-широкото използване на най-новите и съвременни методи за съхраняване на стоките. Все повече си пробиват път редица нови, много по-икономични способи за съхраняване, свързани с използването на въглеродния двуокис, на ултразвука, на ултравиолетовите реакции, на облъчванията с радиоактивни елементи. Особено благоприятни перспективи се разкриват в тази насока във връзка с използването на енергията на атомното разпадане.

Най-после снижението на разходите от тази група може да се постигне и по пътя на рационалното използване на опаковъчните материали и заменянето им с нови видове опаковки и амбалаж, които са по-икономични и по-подходящи за използване.

Планиране на разходите и загубите от амбалаж

Тези разходи съставляват сравнително голяма сума. Това налага те да бъдат отразени възможно най-точно. За разлика от всички останали статии тук се отразява само разликата, т. е. дебитното салдо между приходите и разходите и загубите от неинвентарен, малощен и малотраен амбалаж, както и резултатите от реализацията (продажбата) на ненужния такъв амбалаж.

Разходите от неинвентарен, малощен и малотраен амбалаж произлизат: а) от загуби от бракуване на негоден амбалаж; б) от загуби от намаляване на стойността на амбалажа; в) от разходи за сковаване и ремонтване на амбалажа; г) от амортизация на амбалажа; д) от разходи за заплащане на нает амбалаж; е) от други случайни разходи и загуби.

Приходите от неинвентарен, малощен и малотраен амбалаж са резултат: а) от печалба като разлика от покупната и продажната цена на амбалажа; б) от приходите от продажба на материалите от бракувания амбалаж; в) от наем на всякакъв вид амбалаж; г) от други.

За да се определи плановият размер на разходите и загубите от амбалаж, са необходими следните данни:

1. Количеството на амбалажа по вид съобразно с отделните видове стоки (т. е. бройките на сандъците, буретата, варелите и др.) с указание каква част от него ще бъде нает и каква част ще бъде върнат обратно на доставчика.

2. Цената и стойността на всеки отделен вид амбалаж.

3. Сумата на разходите на неинвентарния, малощения и малотрайния амбалаж.

4. Сумата на приходите от този амбалаж.

За изчисляване на разликата между приходите и разходите от неинвентарен, малощен и малотраен амбалаж може да бъде използвана следната разчетна таблица (вж. стр. 495).

При установяване на различните данни в тази таблица следва да се използват и допълнителни данни за отчетни периоди, включително и за очакваното изпълнение на плана през текущия период.

Установяването на всички планови данни е свързано с редица трудности. Те произлизат от това, че за една и съща стокова група се употребяват различни видове амбалаж. Освен това трудно се определя и разликата в цените на нестандартния амбалаж. Затова работата с тези изчисления може да се ограничи само за основните групи стоки. За останалите стокови групи плановите данни може да се определят и на основата на анализ за минали периоди и преценка.

Показатели	Стокови групи			
	стока А	стока Б	стока В	стока Г
вид на амбалажа	каси	торби	бурета	варели
1. План за стокооборота				
2. Стойност (количество) на стоката в една амбалажна единица				
3. Единична цена на амбалажа :				
а) по доставни цени				
б) по продажни цени				
4. Общо необходим амбалаж				
а) по количество (т. 1 : т. 2)				
б) в стойност				
5. Амбалаж за връщане на доставчика :				
а) в количество				
б) в стойност				
6. Разходи за амбалаж — всичко,				
в това число :				
а) загуби от бракуване на негоден амбалаж				
б) загуби от намаляване на стойността на амбалажа				
в) разходи за сковаване и ремонт				
г) амортизация на амбалажа				
д) заплащане на нает амбалаж				
е) други разходи				
7. Приходи от амбалаж — всичко :				
в това число :				
а) печалба от разлика в покупната и продажната цена на амбалажа				
б) от продажба на бракуван амбалаж				
в) от даден под наем всякакъв амбалаж				
г) други				
8. Разлика между разходите и приходите от амбалаж (т. 6 — т. 7)				

Един от източниците за снижение на разходите и загубите от амбалаж е по-нататъшното разширяване на превозите с контейнери, защото по този начин се избягва необходимостта от допълнителна външна опаковка. Освен това чрез контейнерите се постига икономия и по линията за разход на труд, по-добре се съхраняват и опазват стоките и се намаляват фирите и загубите. Контейнерите дават възможност за по-пълно използване на товароподемността на транспортните средства и т. н.

Освен това тези разходи могат да бъдат снижени и чрез провеждане на мероприятия за многократно използване на амбалажа. Това е възможно за голяма част от амбалажа, особено за дървеня и за някои други видове амбалаж. Многократното използване обаче изисква да се рационализира амбалажното стопанство по пътя на унифициране, стандартизиране и универсализиране на амбалажните единици. Особено значение придобива универсализирането на амбалажа, което ще даде възможност една и съща тара да се използва за различни стоки.

Снижението на разходите и загубите от амбалаж може да се постигне и по пътя на засилване на контрола по обръщаемостта на амбалажа с оглед да не се допуска продължително престояване било у доставчика, било у купувача.

Голямо значение за снижаването на тези разходи и загуби има и грижливото отношение към амбалажа както при неговото приемане и предаване, така и при неговия ремонт. Неумелото и небрежно отношение към амбалажа води до увеличаване на разходите и загубите.

Върху величината на разходите и загубите от амбалаж влияят и усъвършенствуването на производството, внедряването на евтини и здрави конструкции, подменяването на нерационалния амбалаж с нов, по-евтин и по-целесъобразен амбалаж.

За снижаване на разходите и загубите от амбалаж съдействуват и редица други фактори, като съкращаването на времето за обръщение, намаляването на относителния дял на хранителните стоки, увеличаването на дела на доставките от местни източници и др.

Планиране на загубите от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми

В тази статия се планира количественото намаление в теглото на стоките, което произлиза като резултат от естествено развили се физико-химически процеси през периода на тяхното транспортиране, лагеруване и съхраняване в складовете. Затова загуби от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми, се планират не за всички стоки, а само за тези, при които физико-химическите процеси естествено довеждат до пораждането на такива загуби не по вина на материалноотговорните лица.

Фир и липси могат да се появят като резултат:

1. От естествени процеси в материалите и стоките — естествено изпаряване, изсъхване, изветряване, измръзване и др. Когато тези процеси не са естествени, а са предизвикани изкуствено, тогава няма фири, а има условия за преработка, при които се установяват рандемани и др.

2. От размерване на стоките, което предизвиква загуба в теглото. Разликата в теглото се предизвиква от липсата на идеално точни измервателни уреди. В този случай фира се планира само за тези стоки, за които размерването е необходимо. Когато стоките не подлежат на премерване, а се продават във фабрична опаковка, не следва да се установяват фири.

3. Разпиляване на стоките поради пренасяне, размерване, лопатиране, прехвърляне, включително изтичане, разбиване, раздробяване. Когато обаче тези процеси са резултат на безтопанствено отношение, също така не се признават каквито и да било фири.

Загубите от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми, следва да се планират на основата на утвърдени от правителството или съответните ведомства норми. У нас в това отношение

понастоящем действуват голям брой постановления и разпореждания на Министерския съвет, както и заповеди и наредби на различни министерства и ведомства. Характерното за така утвърдените норми за фири и липси е следното :

а. Нормите са определени съобразно с качествата на стоките. За основа се вземат българските държавни стандарти. За стоки, за които няма установени стандарти, нормите следва да се диференцират съобразно с процента на влагата, киселинността и пр. на таква за високо, средно или ниско качество. За говеждо и биволско месо са дадени отделни норми за прясно, охладено, замразено и брикетирано месо и т. н.

б. Нормите са диференцирани и в зависимост от престоя на стоките, т. е. от срока на съхраняването. За различните стоки диференцирането на нормите по периоди на престояване е различно. Така за топено и прясно масло без стандартно тегло нормите за фири и липси са диференцирани в три групи съобразно със срока на съхраняването (в складовете за търговия на едро с хладилници) — до 6 дни, до 15 дни и до 30 дни. Нормите за месо и месни произведения, съхранявани в хладилник, са диференцирани, както следва : до 48 часа, до 7 дни, до 3 месеца, до 6 месеца, до 9 месеца и до 12 месеца.

в. Нормите са диференцирани и съобразно с условията за съхраняване — наличие на суша, влага, топло, студено и пр. Тук особено голямо влияние оказват измененията на годишните сезони. Така за търговията на дребно с пресни плодове и зеленчуци са установени диференцирани норми поотделно за есен, зима, пролет и лято. За петролните продукти при съхраняването им са установени отделни норми за пролетно-летния и есенно-зимния сезон.

г. Нормите са диференцирани и съобразно с начина на съхраняване (в хладилник, в склад за търговия на едро, в склад за търговия на дребно, в резервоари, варели, цистерни, във вагони, изкопи и ями, специални хранилища със или без хладилник, приспособени складове и мазета и др.), а така също и съобразно с вида на опаковката (сандъци, кошове, кошници, чували, каци, бъчви, в насипно състояние и др.).

д. Най-после нормите за фири и липси на стоки са диференцирани и съобразно с начина на транспортирането и превозното разстояние. Така за продоволствените стоки при автотранспортни и коларски превози са установени отделни норми в зависимост от превозното разстояние (до 10 км, до 25 км, до 50 км, до 100 км и над 100 км).

Нормите в повечето случаи се изчисляват в % от първоначалното тегло. В някои случаи нормите са дадени и в % от оборота на стоките в стойност, а в други случаи — в процент от цената или отстъпката. Всички утвърдени норми се смятат за максимални, т. е. пределни.

Не следва да се планират и включват в тази статия :

1. Всички осигурили загуби от стоки, които не са предизвикани от естествени процеси, размерване и разпиляване — разваляне и бракуване на стоките, намаляване на теглото на амбалажа и др.

2. Фирни и липси в повече от установените нормативи.

3. Когато са налице установените в нормативните актове условия, при които не се признават фирни и липси, а именно : а) когато стоките постъпват на парче (в бройки) в пакетирани вид или в специална промишлена опаковка ; б) когато стоките се прехвърлят от един в друг склад, нормата се прилага само един път ; в) когато стоките преминават през склада по документи, но не влизат в него ; г) при връщане на стоките на доставчика или в склада ; д) при превозване на едни стоки до 1 км, а за други до 10 км и др.

Голямото разнообразие от норми за фирни и липси, засягащи еднородни стоки, е необходимо условие за правилното отчитане, анализиране и контролиране на фирите и липсите. Това обаче затруднява и усложнява планирането на разходите, произлизащи от загуби на стоки в рамките на допустимите норми.

За правилното съставяне на плана за разходите, породени от загуби на стоки — фирни и липси в рамките на допустимите норми, са необходими следните данни :

1. Планът за стокооборота по еднородни видове и групи стоки, на които са присъщи фирни и липси, включително и планът за стоките запаси и средната обръщаемост.

2. Утвърдените норми за фирни и липси, съответно диференцирани в зависимост от качеството, от срока, условията и начина на съхраняването, от начина на транспортирането, от превозното разстояние и др.

3. Условията за доставка и транспортиране на стоките, упоменати в договора или в други документи.

При планиране на загубите от стоки — фирни и липси в рамките на допустимите норми, трябва да се направят подробни разчети, в които да се отразят за всяка стока съобразно с условията на доставката и плановата обръщаемост отделните елементи, свързани с допускането и признаването на фирни и липси. За тази цел би могла да се използва следната форма (вж. стр. 499).

Снижаването на загубите от стоки, които са резултат на естествени фирни и липси, има голямо народностопанско значение. Затова търговските предприятия трябва да организират системна борба за тяхното снижаване не само относително, но и абсолютно. Наистина има известни фактори, които съдействуват за увеличаването на тези загуби. Такива фактори са : растежът на стокооборота и разширяването на асортимента, които предизвикват и увеличаване на абсолютния размер на стоките запаси ; непрекъснато увеличаващите се изисквания към качеството на стоките ; намаляването на запасите в потребителите и др. Независимо от действието на тези фактори търговските предприятия трябва така да организират своята работа, че да не допускат увеличаването на тези загуби.

Вид на стоките	Ще се превозят по жп., воден и въздушен транспорт				Ще се превозят с автомобилен или коларски транспорт				Ще се съхраняват в склада или магазина			Всички загуби от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми	
	допустими фири и липси				• допустими фири и липси				допустими фири и липси				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	количество в сума (лв.)	разстояние на преноса в км	процент на допустими фири	сума в лв.	количество в сума (лв.)	разстояние на преноса в км	процент на допустими фири	сума в лв.	количество в сума (лв.)	среден срок за съхранение в дни	процент	сума в лв.	сума в лв. (5 + 9 + 13)

За снижаването на загубите от фири и липси оказват влияние редица фактори. Така техническият прогрес, свързан с консервирането и съхраняването на стоките, съдействува за снижаване на процента на фирите и липсите. В тази насока благоприятно влияние оказва и развитието на стокознанието като наука, в резултат на което се откриват нови условия и способности за съхраняване.

Освен това за снижаването на фирите и липсите благоприятно въздействие оказва уедряването и специализирането на търговската и складовата мрежа, където има по-добри материални условия за съхраняване. Големите магазини и складове дават възможност да се държи сметка не само за общите изисквания, но и за индивидуалните особености на различните стоки. Особено благоприятни условия се създават при специализираните предприятия, защото технологията на съхраняването на еднородните стоки много по-лесно може да бъде усвоена и правилно прилагана.

С развитието на хладилното дело, с построяването на складове-хладилници, с насищането на търговската и складовата мрежа с хладилни съоръжения също така се създават условия за снижаване на загубите от фири и липси. Успоредно с това благоприятно се отразяват и новите методи за съхраняване на бързо развалящи се продукти, като използването на ултравиолетови реакции, на въглеродния двуокис и др.

За снижаването на загубите от фири и липси съдействува и увеличаването на относителния дял от пакетирани стоки, както и на стоките, които се продават на парче. В тази насока влияе и по-

вишаването на относителния дял на нехранителните стоки за сметка на хранителните, които дават по-голям процент фири и липси.

Особено голямо значение за съкращаването на загубите от фири и липси има ускоряването на стокообръщаемостта, т. е. съкращаването на времето за престоя на стоките в сферата на стоковото обръщение. Особено големи резерви в тази насока могат да се получат по линията на увеличаване на относителния дял на транзитните доставки, както и на разширяване на доставките от местни източници.

Освен това за сниженето на загубите от фири и липси оказва влияние и спазването от страна на търговските предприятия на редица изисквания, а именно: спазването на установения ред за приемане на стоките; спазването на правилата за превозване на стоките; широкото разпространение и използване на опита на челните предприятия и отличници; повишаването на квалификацията и познанията на търговските работници в областта на съхраняването и превозването на стоките и др.

Планиране на разходите за лихви

В тази статия се включват сумите за плащаните лихви за ползуване на банков кредити.

При планирането на тези разходи са необходими: а) данни за стокооборота; б) данни за търговските отстъпки и надбавки; в) данни за плановия норматив за оборотни средства в дни; г) данни за обема на сезонните и целевите стокови запаси, както и данни за свръхнормативните запаси; д) данни за дяловото участие със собствени средства и др. За установяването на плановите данни на разходите за лихви може да се използва следната таблица (вж. стр. 501).

Редица фактори съдействуват за увеличаване на разходите за лихви. За растежа на тези разходи съдействува увеличението на стоковите запаси. От своя страна растежът на тези запаси се обуславя: а) от нормалното развитие на стокооборота и б) от неоправданото натрупване на свръхнормативни запаси. Разходите за лихви се увеличават и тогава, когато се забавя обръщаемостта на стоките. В тази насока влияние оказва и увеличаването на относителния дял на нехранителните стоки.

Върху величината на разходите за лихви оказват влияние: а) обемът на банковите заеми и срокът на тяхното ползуване и б) лихвеният процент.

Понеже лихвеният процент се установява предварително и е относително постоянна величина, разходите за лихви могат да се намаляват главно за сметка на намаляването на обема на банковите кредити и за сметка на съкращаването на срока за тяхното ползуване.

Един от пътищата за намаляване на обема на банковите кредити е увеличаването на дяловото участие от собствени оборотни средства. Но и дяловото участие поради това, че се установява пред-

Показатели	Мярка	Търговия на дребно и обществено хранене			Търговия на едро
		всичко	в това число		
			хляб и хлебни изделия	без хляб и хлебни изделия	
1. Планов оборот по продажни цени	лв.				
2. Надбавки и отстъпки:					
а) в процент	%				
б) в сума	лв.				
3. Планов оборот по покупни цени	лв.				
4. Среднодневен оборот	лв.				
5. Среден норматив за обръщаемост	дни				
6. Среден стокос запас по норматив (т. 4 × т. 5)	лв.				
7. Установено дялово участие	%				
8. Средна задлъжнялост към БНБ за текущи запаси в рамките на норматива	лв.				
9. Средна задлъжнялост към БНБ за сезонни, целеви, свръхнормативни запаси и др.	лв.				
10. Всичко кредити от БНБ (т. 8 + 9)	лв.				
11. Лихви за кредити от БНБ	лв.				

варително, за държавните предприятия е относително постоянна величина. Този фактор може да се използва само от кооперативните предприятия, които изцяло могат да преминат на собствени оборотни средства.

Най-големи резултати за снижаването на разходите за стоково обръщение обаче могат да се получат по пътя на ускоряване на стоквата обръщаемост. Увеличаването на скоростта на стокооборота предизвиква намаляване на обема на стоквите запаси и съкращаване на срока на техния престой в каналите на търговията. Това от своя страна е свързано с необходимостта от по-малък обем банкови заеми и от съкращаване на срока на тяхното ползуване. Затова ускоряването на стоквата обръщаемост е най-важен фактор за намаляване на разходите за лихви.

Върху намаляването на разходите за лихви оказват влияние и други фактори, като ликвидирането на свръхнормативните запаси, недопускането на излишни сезонни и други запаси, уедряването и специализирането на предприятията.

Планиране на разходите за наеми, амортизация, поддържане и текущ ремонт

В тази статия се включват голям брой разнородни разходи, които са свързани с поддържането на материално-техническата база на търговията. Планирането на тези разходи изисква съставянето на редица самостоятелни разчети, обединяващи еднородни елементи, а именно: а) наеми за помещения и инвентар; б) амортизация;

в) поддържане на помещения и инвентар; г) разходи за текущ ремонт; д) данъци и такси; е) разходи за пране и за поправка на съдовете, приборите и работното облекло.

В разходите за наеми, за помещения и инвентар се включват както платените наеми за помещения, складове, магазини, кантори, инвентар и др., така и включените в наема разходи за комунални услуги — отопление, осветление, вода, канализация и др. Когато се получават приходи от пренаемане, те се отнасят в намаляване на разходите. Получаваните наеми от собствени сгради и инвентар не се включват в тази статия.

Разходите за наеми се планират, като се вземат под внимание следните данни: а) обемът и броят на наетите помещения и инвентар, съответно коригиран с освобождаването и наемането на нови такива през плановия период; б) установените норми за наеми съгласно сключени договори, съдебни решения и други законни актове; в) средният срок за ползуването на наетите помещения и инвентар.

Разходите за амортизация включват: а) амортизацията на собствените основни средства и б) погашенията (амортизацията) на капиталните вложения за наетите основни средства.

Амортизацията на използваните за експлоатационни и други цели средства, както и на дадените под наем собствени сгради и инвентар не се включва в разходите за обръщение.

Сумата на разходите за амортизацията на собствени основни средства се планира въз основа на следните данни:

а. Средногодишната стойност на основните средства през планираната година.

б. Нормите за амортизационни отчисления, съответно диференцирани по видове основни средства и разпределение за възстановяване и за основен ремонт съгласно утвърдената наредба.

Погашенията (амортизацията) на капиталните вложения за наетите основни средства се планират въз основа на следните данни: а) сумата, дадена за основен ремонт и за преустройство на наетите помещения; б) срока за наемане, установен от наемния договор. Когато този срок не е определен, тези разходи следва да се погасят напълно за пет години.

Към разходите за поддържане на помещения и инвентар се включват: а) разходите за изхажяване на малоценни и малотрайни предмети (без загубите от изхажяване на малоценен и малотраен амбалаж); б) разходите за отопление, осветление, вода, канал и смет (без разходите за гориво и електроенергия за производствени цели в общественото хранене); в) разходите за охрана на помещения и инвентар; г) разходите за поддържане на чистота и др.

Разходите за изхажяване на малоценен и малотраен инвентар се планират, като се използват следните данни: а) първоначалната стойност на този инвентар; б) неговата трайност; в) степента на изхажяване в сума и г) нормите за изхажяването през планираната

година. Нормите се установяват в зависимост от трайността на предмета в процент към неговата стойност.

За съставянето на плана за изхабяване на малоценните и малотрайните предмети може да бъде използвана следната таблица :

Наименование на предметите	Количество (бройки)	Единична покупна цена	Сума	Трайност в години	Изхабяване в сума	Изхабяване за планираната година	
						в %	в сума

Разходите за отопление, осветление, вода, канал и смет се установяват чрез самостоятелни разчети.

Така разходите за отопление се планират в зависимост от : климатичните условия и продължителността на сезона, който изисква отопление ; кубатурата на отопляваните помещения ; характера на отоплението — индивидуално, централно ; вида и цената на горивото — дърва, въглища, електричество ; нормите за разход на гориво за отопляване на един кубически метър и др.

Разходите за осветление се изчисляват, като се използват : а) броят на осветителните точки (и електрическите машини) ; б) средният разход за гориво на осветителна точка (респективно на електрическа машина) за единица време ; средната продължителност за ползуване на осветителна точка или на електрическа машина.

Разходите за вода се планират съобразно с употребяваното количество и установените от народния съвет такси. Също така и разходите за канал и смет се планират в зависимост от броя на обектите и цената на извършената работа (без таксите за канал и смет).

Разходите за охрана на помещенията и инвентара се планират съобразно с броя на охраняваните обекти ; необходимите за охраняване съоръжения и материали — противопожарни течности и др.

Разходите за поддържането на чистотата обхващат всички разходи за почистване на помещенията, двора, покривите, тротоарите и др., включително и разходите за сапун, кърпки, метли, четки, подово масло, паркетин и др.

Тези разходи се планират в зависимост от броя и площта на обектите, от степента на тяхното замърсяване, от обема на работата по почистването и др.

За анализ и съпоставка при планирането на разходите за поддържане на помещенията и инвентара се препоръчва съставянето на следната таблица (вж. стр. 504).

Разходите за текущ ремонт са свързани с ремонта на помещенията и инвентара, включително и ремонта на малоценните и малотрайните предмети. Към тази група се отнасят всички разходи, породени от замяна на повредени тухли в стени, от поправка на цокъл и малки повреди на покрива, от поправка на електрически

№ поред	Видове разходи	Отчет за предшест-вувашата година	Очаквано из-пълнение за текущата го-дина	План
1	За изхбяване на малоценни и мало-трайни предмети			
2	За отопление, осветление, вода, канал и смет			
3	За охрана на помещения и инвентар			
4	За поддържане на чистота			
	Всичко			

и водопроводни инсталации, от ремонт на търговски инвентар, каси и теглилки, от варосване на помещения и др. Тези разходи следва да се планират, като се изхожда: от проектосметка за обема на текущия ремонт, която се съставя от специалист по вид работа или обект съобразно с необходимостта от такъв ремонт; от цените на материалите и услугите, установени за държавните строителни предприятия:

Разходите за данъци и такси включват плащаните на народните съвети данък сгради, такси за канал, смет и други подобни. Те се планират в зависимост от броя на обектите и от установените от народните съвети норми за данък сгради или такси за канал, смет и др.

Разходите за пране и за поправка на съдовете, приборите и работното облекло включват: всички разходи за пране и поправка на бельото и работното облекло, които се извършват от предприятията за обществено хранене и които обхващат: а) стойността на употребените материали— сапун, белина, синка, конци, игли и др.; б) стойността на услугите, свързани с тези дейности, които се извършват от собствени спомагателни подразделения — перални, ремонтни работилници и др.; в) стойността на услугите, извършвани от други предприятия и лица. Освен това тук се включват и разходите за поправка на съдове и прибори, като смяната на дъна на казани, калайдисване, точене на ножове и др. Тези разходи се планират съобразно със: а) броя на предметите за пране и за поправка; б) срока за прането или поправката; в) нормите за разход на материали; г) цената на материалите и стойността на услугите.

За да се съпоставят и анализират, е необходимо всички разходи за наем, амортизация, поддържане и текущ ремонт да бъдат обобщени в следната таблица (вж стр. 505).

Разходите за наем, амортизация, поддържане и текущ ремонт се намират в пряка зависимост от физическия обем на основните средства. Затова с растежа на стокооборота и с насищането на търговията с техника физическият обем на основните средства ще рас-

№ поред	Видове разходи	Отчет за предшест- вуващата година	Очаквано из- пълнение за текущата го- дина	План
1	Наеми за помещения и инвентар			
2	Амортизация			
3	Поддържане на помещения и инвентар			
4	Разходи за текущ ремонт			
5	Данъци и такси			
6	Разходи за пране и за поправка на съдовете, приборите и работното облекло (за общественото хранене)			
	Всичко			

те с високи темпове, което ще обуславя и увеличаването на разходите за амортизация, поддържане и текущ ремонт.

Успоредно с действието на този фактор ще се създават условия и за снижаването на тези разходи. Така например процесът по окрупняване и специализация на предприятията, магазините и складовете ще съдействува за относителното намаляване на разходите за наем, амортизация, поддържане и текущ ремонт. По същия начин ще въздействува и увеличаването на относителния дял на магазините за сметка на будките и подвижната търговска мрежа.

Друг важен източник за снижаване на тези разходи е по-доброто използване на основните средства по пътя на увеличаване на обема на оборота върху единица площ. В търговията на дребно в тази насока ще влияе и разширяването на новите форми на търговия. За по-доброто използване на основните средства има значение и развитието на стопанската сметка.

Редица пера от тази статия могат да се намалят посредством последователното провеждане на строг режим на икономии и грижливо отношение към социалистическата собственост, както и заменянето на редица стари материали с нови, по-евтини и по-здрави.

Планиране на останалите разходи за стоково обръщение

Канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи.

Към тази статия се включват : разходите за канцеларски материали — счеговодни регистри, картотеки, хартия, моливи, писци, бланки, мастило и др. ; б) разходите за безплатно раздаваните и изпращаните окръжни, наредби, заповеди, инструкции ; в) разходите за пощенска кореспонденция, градски и международни телефонни разговори, телефонни такси, телеграми и др. ; г) разходите за вестници, списания, ръководства и др. За да се планират тези разходи, се изхожда : 1) от отчетните данни за минали периоди ; 2) от перспективите за тяхното увеличение или намаление през планирания период и 3) от цените на канцеларските материали и телеграфо-

пощенски услуги. Главен източник на тяхното снижение е установяването на строг режим на икономии.

Разходи за командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания. Към тях се отнасят : а) разходите за служебни командировки — пътни, дневни и квартирни пари, включително и на несписъчния състав, ако командировката е свързана с търговската дейност ; б) разходите за поддържане на собствен лек транспорт — текущ ремонт, гориво, гуми, фураж и др. ; в) разходите за абонаментни карти и пътни билети (трамвайни, автобусни и др.), разходите за служебни пътувания на работниците и служителите, както и платените суми от предприятието за абонаментни карти съгласно правителствени решения.

Разходите по тази статия също така трябва да се планират диференцирано по видове разходи. За планиране на разходите за командировки трябва да се направи разчет : а) за броя на лицата, които ще бъдат командировани ; б) за мястото, където ще бъдат командировани ; в) за целта на командировката ; г) за основната месечна заплата на командированите ; д) за времетраенето на командировката. Когато се съставя планът, не бива да се допускат разхищения — излишни и нецелесъобразни командировки.

Разходите за поддържането на собствен лек транспорт се планират на основата : на данните за броя и вида на транспортните средства (велосипед, лека кола, файтон и др.) ; на данните за нормите на разход за материали — гориво, фураж, гуми и др. ; на данните за необходимостта от текущ ремонт и неговия обем и др. Плановите данни трябва да бъдат такива, че да обезпечават нормална и в същото време икономична експлоатация на превозните средства.

Разходите за абонаментни карти и пътни билети на работниците и служителите се обуславят от броя на пътуващите лица, от честотата на пътуванията и от установените тарифи и цени за картите и билетите.

Други разходи. Към тази статия се включват всички разходи, свързани със стоковото обръщение, които не са включени в предшестващите статии. Тук се включват : а) разходите за подготовка на кадри ; б) разходите за превоз по преместване на домакински и канцеларски предмети и материали ; в) разходите за стола на работниците и служителите ; г) разходите за разносна и превозна търговия (без фонд на работната заплата) ; д) разходите за конференции и събрания ; е) разходите за панаири и изложби ; ж) разходите за реклами, мостри и публикации ; з) разходите за преместване на работници и служители не по тяхно желание — пътни, дневни, квартирни, багажни и за амбулатория ; и) разходите за лаборатория, експертизи и анализи ; к) други случайни разходи.

Разнородният характер и голямото многообразие изискват съставянето на самостоятелен разчет за всеки вид разходи поотделно. Планирането следва да става въз основа на конкретни данни за всяка обособена дейност и нормативи за свързаните с тази дейност разходи. Също така при съставянето на плана трябва да се анали-

зират отчетните данни за минали периоди и да се преценяват изменението, които се предвижда да настъпят през плановия период. В това отношение може да се използва следната таблица :

№ поред	Видове разходи	Отчет за предшестващата година	Очаквано за текущата година	План
1	За подготовка на кадри			
2	За превоз по преместване на домакински предмети			
3	За стола на работниците и служителите			
4	За разносна и развозна търговия			
5	За конференции и събрания			
6	За панаири и изложби			
7	За реклами, мостри и публикации			
8	За преместване на работници и служители не по тяхно желание			
9	За амбулатория			
10	За лаборатория, експертизи и анализи			
11	Други случайни разходи			

Подобна таблица следва да се използва и при планиране на канцеларските, пощенските, телеграфните и телефонните разходи, както и на разходите за командировки, поддържане на собствен транспорт и служебни пътувания.

Административно-управителни разходи. Както вече се изясни, тук се включват разходите, които се правят от ръководствата и управленията на търговските предприятия и организации. Тези разходи обхващат следните статии : а) заплати ; б) начисления върху заплатите за ДОО ; в) наеми, амортизация, поддържане, текущ ремонт ; г) канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи ; д) командировки, поддържане на лек транспорт и служебни пътувания ; е) други разходи. Съдържанието и начинът на планиране на тези статии са идентични със съдържанието и начина на планиране на едноименните им статии, разгледани по-горе. Планът за тези разходи трябва да се установи, след като са установени плановата численост на апарата и фондът на работната заплата, защото останалите разходи и особено разходите за командировки, канцеларски и др. се обуславят от тези фактори. Чрез плана трябва да се обезпечи систематическо относително снижаване на тези разходи.

За правилното и икономично установяване на административно-управителните разходи се препоръчва използването на следната таблица (вж. стр. 508).

6. АНАЛИЗ НА РАЗХОДИТЕ ЗА СТОКОВО ОБРЪЩЕНИЕ

Общ анализ на разходите за обръщението. Чрез анализа на разходите за обръщение се цели да се разкрият допълнителни резерви за тяхното по-нататъшно снижаване с оглед да се увеличи рентабилността на търговските организации.

№ по ред	Показатели	Марка	Отчет за предходна година	Очаквано за текуща година	План
1	Численост на апарата	бр.			
2	Фонд работна заплата	лв.			
3	Командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания :				
	а) обща сума	лв.			
	б) средно на служител	лв.			
	в) в % към фонд работна заплата	%			
4	Канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи :				
	а) обща сума	лв.			
	б) средно на служител	лв.			
	в) в % към фонд работна заплата и т. н. по статии	%			
	Всичко административно-управителни разходи без заплати :				
	а) обща сума	лв.			
	б) средно на служител	лв.			
	в) в % към фонд работна заплата	%			

Анализът трябва да обхване изпълнението на плана през текущата (проектоплановата) година. Необходимо е да се установи доколко анализираната търговска организация е получила икономии или е направила преразход на разходите за обръщение. Освен това данните трябва да се направят съпоставими за редица периоди, което ще даде възможност да се установи динамиката на равнището на разходите за обръщение. За тази цел налага се данните предварително да се направят съпоставими, като се отстрани влиянието на изменението на цените.

Ако търговската организация разполага с данни, трябва да се анализира и изпълнението на плана за разходите за обръщение и по отделните търговски предприятия — по магазини. Това ще даде възможност да се установи кои предприятия изостават, за да се вземат своевременно мерки за подобряване на тяхната работа.

Голямо значение има анализирането на изпълнението на плана на разходите за обръщение не само общо, но и по отделни видове статии. Това дава възможност да се разкрият факторите и причините, които са оказвали влияние, и въз основа на това да се насочат усилията за отстраняване на слабостите на тези дейности, които не дават добри резултати.

Данните за анализ върху изпълнението на плана на разходите за обръщение се вземат, както следва : плановите данни — от утвърдения план, а отчетните данни — от счетоводната отчетност. У нас счетоводната отчетност е основен и пълен източник на отчетни данни за разходите за обръщение. Върху нейните данни се разработва и статистическата отчетност.

За да се установи доколко търговската организация е направила икономии или преразход от разходите за обръщение общо и по отделни статии, е необходимо да се използват данните, дадени в следната таблица :

Изпълнение на плана на разходите за обръщение на търговска организация по видове разходи

№ поред	Видове разходи	Сума на разходите в хил. лв.		Изпълнение на плана в %	Равнище на разходите в % към стокооборота		Размер на ситинженето или увеличението (+)	Относителна икономия или преразход (+)
		план	отчет		план	отчет		
1	Заплати	767,5	822,5	107,2	2,59	2,63	+0,04	
2	Начисления върху заплатите	94,5	101,0	106,9	0,32	0,32	—	—
3	Транспортни разходи	599,0	605,0	101,0	2,03	1,94	0,09	28,1
4	Разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките	73,8	78,2	106,0	0,25	0,25	—	—
5	Разходи и загуби от амбалаж	17,5	18,9	108,0	0,06	0,06	—	—
6	Загуби от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми	50,2	53,1	105,8	0,17	0,17	—	—
7	Лихви	125,0	141,2	113,0	0,42	0,45	+0,03	+ 9,3
8	Отчисления по постановления на Министерския съвет ¹	162,4	171,7	105,8	0,55	0,55	—	—
9	Насми, амортизация, поддържане и текущ ремонт	224,6	209,3	93,2	0,77	0,68	0,09	28,1
10	Канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи	38,3	40,1	104,7	0,13	0,13	—	—
11	Командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания	23,0	25,0	108,7	0,08	0,08	—	—
12	Други разходи	59,0	44,5	75,4	0,20	0,14	0,06	18,7
13	Непланируеми разходи	—	6,4	—	—	0,02	+0,02	+ 6,4
	Всичко 1—13	2 234,8	2 316,9	103,7	7,57	7,42	0,15	46,8
14	Административно-управителни разходи	23,5	24,5	104,3	0,08	0,08	—	—
	Общо 1—14	2 258,3	2 341,4	103,7	7,65	7,50	0,15	46,8
	Справка: стокооборот	29 520,0	31 218,0	105,8				

От тези данни могат да се направят следните най-общи изводи :

а. Търговската организация през отчетния период в сравнение с плана е направила абсолютен преразход на разходите за обръ-

¹ Включени са следните отчисления : 0,30 % за обезценка на стоки, 0,20 % за обзавеждане и ремонт и 0,05 % за реклама.

шение в размер на 83,1 хил. лв. (2341,4—2258,3) — Поради това, че планът за стокооборота е изпълнен с по-голям процент, отколкото е процентът на изпълнението на плана за разходите, търговската организация е снизила равнището на разходите за обръщение на 7,50% срещу 7,65% по плана. Размерът на снижението на разходите за обръщение е 0,15% (7,65—7,50), а темпът на снижението е 1,96% $\left(\frac{0,15 \times 100}{7,65}\right)$. В резултат на това търговската организация е получила относителна икономия от разходите за обръщение в размер на 46,8 хил. лв. $\left(\frac{31\,218 \text{ хил. лв.} \times 0,15}{100}\right)$, което е положително явление.

б. По отделните видове разходи обаче резултатите са различни. Така например търговската организация е получила относителната икономия само от следните разходи: транспортни разходи — 28,1 хил. лв.; наеми, амортизация, поддържане и текущ ремонт — 28,1 хил. лв. и други разходи — 18,7 хил. лв. От разходите, на които относителният дял в общата сума на разходите през плановия и отчетния период е еднакъв, търговската организация няма нито икономия, нито преразход (разходи за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките; разходи и загуби от амбалаж; загуби от стоки — фири и липси в рамките на допустимите норми; отчисления по постановления на Министерския съвет; канцеларски, пощенски, телеграфни и телефонни разходи; командировка, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания; административно-управителни разходи).

По отношение обаче на редица разходи търговската организация е допуснала относителен преразход, а именно от: заплати — 12,4 хил. лв.; лихви — 9,3 хил. лв. и непланируеми разходи — 6,4 хил. лв., или общо за 28,1 хил. лв. Това е указание за допуснати слабости в работата на търговската организация. Ако тези слабости не бяха допуснати, фактически относителната икономия от разходите за обръщение щеше да възлезе на 74,9 хил. лв. вместо на 46,8 хил. лв.

Целта е чрез анализа да се разкрият факторите и причините, които са оказвали положително или отрицателно влияние върху изпълнението на плана на разходите за обръщение.

От данните, с които разполагаме, ние сме в състояние да установим какво влияние е оказало увеличението на стокооборота върху разходите за обръщение. За тази цел използваме следните данни (вж. стр. 511).

От тези изчисления се вижда, че ако се запази плановото равнище, в резултат на увеличението на стокооборота сумата на разходите за обръщение би следвало да се увеличи със 131 хил. лв. Фактически разходите са увеличени с 83,1 хил. лв. (2341,4 хил. лв. — 2258,3 хил. лв.), т. е. с 47,9 хил. лв. в по-малко.

Изчисляване влиянието на обема на стокооборота върху разходите за обръщение

Показатели	Мярка	План	Отчет
1. Обем на стокооборота	хил. лв.	29 520,0	31 218,0
2. Изпълнение на плана в процент	%	—	105,8
3. Сума на разходите за обръщение	хил. лв.	2 258,3	2 341,4
4. Сума на разходите за обръщение, коригирана с процентното изпълнение на плана за стокооборота			
$\left(\frac{2258,3 \times 105,8}{100} \right)$		—	2 389,3
5. Увеличение на разходите за обръщението за сметка на увеличението на обема на стокооборота (2389,3 — 2258,3)		—	+ 131,0

Върху разходите за обръщение оказва влияние и изменението на структурата на стокооборота. За тази цел е необходимо да разполагаме с данни за стокооборота и за разходите за обръщение по отделните стокони групи. Понастоящем в нашата практика разходите за обръщение не се отчитат по стокони групи. Тук обаче ще си послужим с условен пример, от който да се види методиката, по която се разкрива влиянието на изменението на структурата на стокооборота върху разходите за обръщение. За тази цел са необходими данните от следната таблица :

(в хил. лв.)

Стокони групи	Стокооборот по отчетни данни	Равнище на разходите в плана	Сума на разходите, преизчислени при база фактически стокооборот и планово равнище на разходите (2×3) : 100
1. Олио	3 584	6,10	218,6
2. Масло	1 438	5,30	76,2
3. Сирене и кашкавал	4 972	8,50	422,6
4. Месни произведения	1 598	9,40	150,2
5. Захар и захарни изделия	7 247	6,60	478,3
6. Други стоки	12 379	8,43	1043,6
Всичко	31 218	7,65	2389,5

След това от общата сума на разходите за обръщение, коригирана с фактическия стокооборот и с плановете равнище (2389,5), се изважда фактическата сума на разходите за обръщение, коригирана с процентното изпълнение на плана за стокооборота. Получената сума от +0,2 хил. лв. (2389,5 хил. лв. — 2389,3 хил. лв.) е от изменението в структурата на стокооборота.

Резултатите от влиянието на отделните фактори върху разходите за обръщение се обобщават в следната таблица :

Влияние на отделните фактори върху разходите за обръщението
(в хил. лв.)

Показатели	Отклонение	Данни, от които е изчислено отклонението
Общо отклонение, в това число за сметка на:	+ 83,1	2311,4 — 2258,3
1. Изменение в обема на стокооборота	+ 131,0	2389,3 — 2258,3
2. Изменение в структурата на стокооборота	+ 0,2	2389,5 — 2389,3
3. Други фактори	— 48,1	2341,4 — 2389,5

Както се вижда, увеличението на разходите за обръщение е станало преди всичко за сметка на увеличението на стокооборота и в незначителни размери за сметка на изменението на структурата на стокооборота. Останалите фактори са съдействували за намаляване на разходите за обръщение.

Получените резултати обаче са най-общи и от тях не могат да се разкрият всички причини и фактори, които са оказвали влияние върху разходите за обръщение. За тази цел е необходимо да се анализира всяка отделна статия на разходите за обръщение, като се обърне особено внимание на тези статии, по които има получен относителен преразход. Тук ще се направи по-подробен анализ само на разходите за заплати. За останалите статии ще се дадат най-общи указания за насоките на анализа.

Анализ на разходите за заплати. Върху разходите за заплати оказват влияние следните фактори:

- а) изменението в обема на стокооборота;
- б) изменението в структурата на стокооборота;
- в) изменението на производителността на труда;
- г) изменението на средната заплата;
- д) изменението в броя на търговските работници;
- е) изменението на други фактори.

Влиянието, което оказва изменението в обема на стокооборота, се установява въз основа на плановете и отчетните данни за стокооборота и от разходите за заплати. Методически се постъпва по същия начин, по който се установи влиянието на обема на стокооборота общо върху цялата сума на разходите за обръщение. Съставя се следната таблица (вж. стр. 513).

От тези данни се вижда, че увеличението на стокооборота е съдействувало за увеличаване на разходите за основна и допълнителна заплата с 44,5 хил. лв.

За да се установи влиянието, което оказва изменението в структурата на стокооборота, са необходими отчетни данни за стокооборота по групи стоки и планови данни за равнището на разхода за основна и допълнителна заплата — също по групи стоки. Отчетните данни се вземат наготово от статистическия отчет. Равнището на разхода за основна и допълнителна заплата се изчислява като процентно съотношение между сумите на тези разходи за

Влияние на обема на стокооборота върху разходите за основна и допълнителна заплата

Показатели	Мярка	План	Отчет
1. Обем на стокооборота	хил. лв.	29 520,0	31 218,0
2. Изпълнение на плана за стокооборота	%	—	105,8
3. Сума на разходите за заплати	хил. лв.	767,5	822,5
4. Сума на разходите за заплати, коригирана с процентното изпълнение на плана за стокооборота $\left(\frac{767,5 \times 105,8}{100} \right)$.	—	812,0
5. Отклонение на разходите за заплати за сметка на увеличение на стокооборота (812 — 767,5)	.	—	+ 44,5

всяка отделна група стоки и стокооборот на съответните групи стоки. Например планираният стокооборот за олиото е 3454 хил. лв., а разходите за заплати за продажба на олиото по план са 72,5 хил. лв. В този случай плановото равнище на разходите за заплати ще бъде 2,1% $\left(\frac{72,5 \text{ хил. лв.} \times 100}{3454 \text{ хил. лв.}} \right)$. По същия начин се извършват изчисления и за останалите групи стоки. След това за всяка група стоки се преизчисляват разходите за заплати на база фактически стокооборот и планово равнище на разходите. Получените данни се групират в следната таблица :

Групи стоки	Стокооборот по отчетни данни	Равнище на разходите за заплати по плана	Разходи за заплати, които са коригирани с фактическия стокооборот и плановото равнище $(2 \times 3) : 100$
1	2	3	4
1. Олио	3 584	2,1	75,3
2. Масло	1 438	1,9	27,3
3. Сирене и кашкавал	4 972	4,4	218,3
4. Месни произведения	1 598	4,95	79,1
5. Захар и захарни изделия	7 247	2,55	184,3
6. Други стоки	12 379	1,79	221,6
	31 218	2,59	806,9 = 807 кръгло

От общата сума на разходите за обръщение, коригирани при база фактически стокооборот и планово равнище (807 хил. лв.), се изважда фактическата сума на разходите за обръщение, коригирана с процентното изпълнение на плана (812). Получената разлика показва, че изменението в структурата на стокооборота е съдействувало за намаляване на разходите за заплати в размер на 5 хил. лв.

За да се изчисли влиянието, което оказват производителността на труда, средната заплата и броят на търговските работници, са необходими следните данни :

Показатели	Мярка	План	Отчет	%
1. Обем на стокооборота	хил. лв.	29 520,0	31 218,0	105,8
2. Разходи за заплати	"	767,5	822,5	107,2
3. Средносписъчен брой търговски работници	бр.	910	970	106,6
4. Средна годишна производителност на търговски работник	хил. лв.	32,44	32,18	99,2
5. Средна годишна заплата на търговски работник	лв.	843,4	847,9	100,5

Разходите за заплатата зависят от средносписъчния брой на търговските работници и от средногодишната заплата на търговския работник. Тази зависимост намира израз в следната формула :

$$\Phi Z = TP \times CZ,$$

където :

ΦZ е разходи за основна и допълнителна заплата ;

TP — средносписъчен брой търговски работници ;

CZ — средна заплата на търговски работник.

Като се използва тази формула, чрез метода на верижното заместване се установява влиянието, което оказва изменението на броя на търговските работници и изменението на средната заплата върху разходите за основна и допълнителна заплата. Изчислението се извършва, както следва :

1. Всички данни са планови :

$$\Phi Z_0 = TP_0 \times CZ_0 = 91\% \times 843,4 \text{ лв.} = 767,5 \text{ хил. лв.}$$

2. Данните за TP са отчетни, а за CZ са планови :

$$\Phi Z_0 = TP_1 \times CZ_0 = 97\% \times 843,4 \text{ лв.} = 818,0 \text{ хил. лв.}$$

3. Всички данни са отчетни :

$$\Phi Z_0 = TP_1 \times CZ_1 = 97\% \times 847,9 \text{ лв.} = 822,5 \text{ хил. лв.}$$

Въз основа на резултатите от тези данни се установява, че разходът за заплатата е изменен за сметка на (в хил. лв.) :

а. Увеличаване броя на търговските работници

$$818 - 767,5 \quad = + 50,5$$

б. Увеличаване на средната заплата

$$822,5 - 818 \quad = + 4,5$$

$$\text{Общо отклонение } 822,5 \text{ хил. лв.} - 767,5 \text{ хил. лв.} = + 55$$

За да може да се направи правилна преценка доколко увеличението на броя на търговските работници е целесъобразно, трябва да се види какво отражение е дал този факт върху производителността на труда. За тази цел може да се използва следната

формула : $TP = \frac{P}{\Pi T}$

където :

$ТР$ е средносписъчен брой на търговските работници ;

P — обем на стокооборота ;

$ПТ$ — производителност на труда.

Като заместим значението на $ТР\left(\frac{P}{ПТ}\right)$ във формулата $\Phi З = TR \times CZ$, ще се получи, че $\Phi З = \frac{P}{ПТ} \times CZ$, или $\Phi З = \frac{P \times CZ}{ПТ}$. Като се използва тази формула, чрез метода на верижното заместване се установява влиянието на отделните фактори върху разходите за основна и допълнителна заплата, а именно :

а. Всички данни са планови :

$$\Phi З_0 = \frac{P_0 \times CZ_0}{ПТ_0} = \frac{29\,520 \text{ хил. лв.} \times 843,4 \text{ лв.}}{32,44 \text{ хил. лв.}} = 767,5 \text{ хил. лв.}$$

б. Стокооборот по отчет, а всички други данни са планови :

$$\Phi З = \frac{P_1 CZ_0}{ПТ_0} = \frac{31\,218 \text{ хил. лв.} \times 843,4 \text{ лв.}}{32,44 \text{ хил. лв.}} = 812 \text{ хил. лв.}$$

в. Стоковият запас по план, а всички други данни са отчетни :

$$\Phi З = \frac{P_1 CZ_0}{ПТ_1} = \frac{31\,218 \text{ хил. лв.} \times 843,4 \text{ лв.}}{32,18 \text{ хил. лв.}} = 818 \text{ хил. лв.}$$

г. Всички данни са по отчет :

$$\Phi З_1 = \frac{P_1 CZ_1}{ПТ_1} = \frac{31\,218 \text{ хил. лв.} \times 847,9 \text{ лв.}}{32,18 \text{ хил. лв.}} = 822,5 \text{ хил. лв.}$$

От така получените резултати се установява, че разходите за заплата са изменени за сметка на следните фактори (в хил. лв.) :

а. Увеличение на стокооборота $812 - 767,5 = + 44,5$

б. Намаление на производителността на труда $818 - 812 = + 6,0$

в. Увеличение на средната заплата $822,5 - 818 = + 4,5$

Общо отклонение $822,5 - 767,5 = + 55$

От направения дотук анализ се вижда не само кои фактори са съдействували за увеличаване на разходите за заплата, но и какъв е размерът на тяхното влияние. Само изменението на структурата на стокооборота е съдействувало за намаляване, а всички други фактори са съдействували за увеличаване на разходите за основна и допълнителна заплата. Особено голяма слабост на търговската организация е допуснатият преразход за сметка на намалението на производителността на труда.

Анализ на транспортните разходи. Върху транспортните разходи оказват влияние както изменението в обема на стокооборота, така и изменението в структурата на стокооборота. Методът за установяване на тези фактори е изяснен при анализа на разходите за заплата. Освен тези фактори върху транспортните разходи ($ТР$) оказват влияние и следните фактори :

а) теглото на превозените стоки в тонове (K) ;

б) средното превозно разстояние в км (CP);

в) тарифата (таксата) за 1 тон-километър (TK).

Зависимостта между тези фактори може да се изрази чрез следната формула: $TP = K \times CP \times TK$. Въз основа на тази формула, като се приложи методът на верижното заместване, се установява величината на влиянието на всеки един фактор поотделно.

Величината на транспортните разходи се обуславя и от изменението в относителния дял на превозите с различни видове транспорт (железопътен, воден, автомобилен, въздушен, коларски и др.), както и от коефициента за използваемостта на транспортните средства.

Анализ на останалите видове разходи. Задачата на анализа на всички видове останали разходи за обръщението е също така да се разкрие и измери влиянието на различните фактори като основа за разкриване на допуснатите слабости и за вземане на конкретни мерки за тяхното отстраняване. За различните видове разходи факторите и причините са многообразни.

При анализа на разходите за дообработка, сортировка, опаковка и съхранение на стоките особено внимание трябва да се обърне на количеството разходвани материали и на цената на тези материали. Освен това трябва да се даде оценка доколко с тези разходи е подобрена културата на обслужването на населението.

Задълбочено трябва да се направи анализ върху състоянието на стоките запаси, за да се види доколко е допуснато наличието на свръхнормативни запаси или запаси от стоки, които не намират пласмент и залежават, като се разкрият причините за това състояние.

При анализа на разходите и загубите от амбалаж трябва да се разкрие влиянието, което са оказали върху тези разходи: а) цената на амбалажа; б) стойността на бракувания амбалаж и причините за това; в) грижите за опазване и съхраняване на наличния амбалаж; г) разходите за ремонтване на амбалажа и за осигуряване на многократното му използване; д) ускоряването на обръщаемостта на амбалажа; е) подменването на наличния амбалаж с по-евтини и здрави конструкции и др.

Чрез анализа на загубите от стоки — фирни и липси в рамките на допустимите норми, трябва да се разкрие какво влияние са оказали върху тези разходи увеличаването на дела на пакетирания стоки, скоростта на стокото обръщение, изменението на пътищата за стокоридвижането, организацията на транспортирането, товаренето и разтоварването, както и състоянието на съхранението и подготовката на стоките за продажба, наличието на хладилници и други хранилища, прилагането на съвременни методи за съхраняването на стоките и др.

Чрез анализа на разходите за лихви трябва да се разкрие в каква степен са оказвали влияние върху тяхната величина увеличението или намалението на стоките запаси, дяловото участие със собствени средства и обемът на ползуваните банкови кре-

дити, увеличаването на стокообръщаемостта и съкращаването на срока за ползуване на кредитите, ликвидирането на свръхнормативните и залежалите стокови запаси и др.

Разходите за наем, амортизация, поддържане и текущ ремонт трябва да се анализират с оглед да бъде разкрито влиянието на обема и броя на наетите помещения и инвентар, таксите за наем, средния срок за ползуването на наетите помещения и инвентар, величината на амортизационните отчисления, стойността, трайността и нормите за изхабяване на малоценния инвентар, нормите за разход на отоплителни материали, електроенергия, вода и др., плана за текущия ремонт и цените на материалите и услугите, данъците и таксите и пр. По отношение на тези разходи трябва да се направи преценка доколко са допускани разхищения и да се разкрият причините за това състояние.

Анализирането на канцеларските, пощенските, телеграфните и телефонните разходи, на разходите за командировки, поддържане на собствен лек транспорт и служебни пътувания, както и на всички други разходи трябва да се извърши диференцирано по отделни видове разходи с оглед да се разкрият всички разходи, които не са били стопански оправдани поради неспазване на строг режим на икономии. Особено голямо значение има правилното определяне на причините за допускането на излишни разходи с оглед да се предвидят съответни мероприятия за тяхното по-нататъшно недопускане.

Административно-управителните разходи също така се анализират диференцирано по видове разходи по начин, указан по-горе в едноименните статии.

С голямо внимание и задълбоченост трябва да се анализират непланируемите разходи с оглед правилно да бъдат разкрити причините, които са породили загуби от фирми и липси в рамките на допустимите норми, загуби от глоби, неустойки и денгуби, както и други загуби.

След приключването на анализа въз основа на разкритите причини за неоправданите нецелесъобразни разходи трябва да се разработят мероприятия за отстраняване на допусканите слабости и за по-нататъшното поевтиняване на сферата на стоковото обръщение при едновременно подобряване на културата на обслужването и трудовите условия на търговските работници.

ГЛАВА XIV

ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В ТЪРГОВИЯТА НА НРБ

1. СЪЩНОСТ, ВИДОВЕ И ЗНАЧЕНИЕ НА ЦЕНИТЕ

Същност на цените. В политическата икономия цената се определя като паричен израз на стойността на стоката. Посредством цената като парична форма на стойността се изразява ценовото отношение между определена стока и съществуващата във нея парична стока.

Цената е категория на стокото производство наред със стоката, парите и стойността. Общественото развитие при социализма не може да мине без разпределение според количеството и качеството на труда, без стокано-парични отношения и без такива категории като цена, печалба, кредит и др. Като икономическа категория, цената ще отпадне заедно с отпадането на стокото производство.

Социално-икономическата същност на стокото производство при социализма е различна от тази при капитализма. Тя обуславя и коренните различия в същността на цената при социализма и при капитализма. Капиталистическото стокано производство обслужва капиталистически производствени отношения, затова и цената там се използва от господстващата класа като оръдие за монополна капиталистическа печалба, за експлоатация на трудещите се, за ограбване на дребните производители и потребители и на цели народи в колониалните и икономически изостанали страни. В социалистическото стопанство стокото производство обслужва и укрепва социалистическите производствени отношения, затова и цената се използва от работническата класа като средство за непрекъснато издигане на материалното и културното състояние на трудещите се и като оръдие за развитие и усъвършенстване на производството с високи темпове, за заздравяване на съюза между работническата класа и трудещите се селяни и за реализиране на значителна част от социалистическото натрупване в народното стопанство.

Различните способности на производство в социалистическото и в капиталистическото общество обуславят възникването на различни икономически закони, изискванията на които определят по-нататъшни различия в социалната и икономическата природа на цената при едната и другата общественно-икономическа формация. В съответствие с изискванията на закона за анархията и конкуренцията в производството цената в капиталистическото стопанство е явление

на стихийно протичащи икономически процеси. За разлика от това и в съответствие с изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство цената в социалистическото стопанство се определя в планов порядък от държавата. Вследствие на това, докато цените при капитализма се изменят непрекъснато в зависимост от взаимодействието между търсенето и предлагането на пазара, цените при социализма са устойчиви величини, които се изменят планово от държавата за стимулиране на по-нататъшното разширяване на възпроизводствения процес и за повишаване на благосъстоянието на трудещите се.

Видове цени. В отделните участъци на стоковото обръщение у нас се прилагат следните основни видове цени :

1. При пласмента на промишлената продукция се срещат три вида цени : фабрично-заводски цени, цени на едро на промишлеността и цени на дребно. Фабрично-заводската цена се образува по начало от плановата заводска себестойност, търговските разходи за пласмента на стоката и определен процент печалба за промишленото предприятие. На едни и същи стоки, произведени от различни производители, се установяват еднакви цени, като за основа се взема себестойността на продукцията на главните производители, които произвеждат по-голямата част от продукцията и имат решаващо значение за задоволяване на нуждите на страната от тези стоки. В цената на едро на промишлеността се включват фабрично-заводската цена и определен размер данък върху оборота. Цената на дребно е цената на едро на промишлеността, увеличена с търговските отстъпки за търговията на едро и на дребно.

Фабрично-заводски цени се въведоха у нас от 1. IV. 1956 г. (постановление от 19. III с. г.), като цените на някои основни материали с производствено назначение се освободиха от начисляването на данък върху оборота. Със същото постановление се предвидиха мероприятия за извеждането от загуба на някои губещи предприятия, за регулиране на печалбите на други предприятия и пр. В ценоразписите за фабрично-заводските цени и за цените на едро на промишлеността, утвърдени със същото постановление, е указано за кои групи стоки и за кои купувачи важат фабрично-заводските цени, цените на едро на промишлеността и цените на дребно при реализацията на промишлена продукция.

През 1961 г. с постановление 53 от 16. III. допълнено и изменено с постановление 74 от 10. IV. 1961 г., се проведе цялостно преразглеждане на фабрично-заводските цени, цените на едро на промишлеността, цените на едро на вносител, тарифите и цените на заготовител на селскостопанските произведения. С това преразглеждане на цените се решава задачата за подобряване на съотношенията между цените на стоките и за осигуряване на нормална рентабилност на предприятията. Новите цени влизат в действие от 1. I. 1962 г.

По начало промишлените предприятия продават продукцията за лично потребление на организациите за търговия на едро по цени

на едро за промишлеността (цени на дребно, намалени с търговската отстъпка за търговията на дребно и на едро). Продукцията, предназначена за износ и за държавните резерви, се реализира от промишлените предприятия по фабрично-заводски цени. Средствата за производство се реализират от предприятията производители на предприятията потребители по фабрично-заводски цени, а в някои случаи по цени на едро на промишлеността.

2. При обръщението на селскостопанските суровини и произведения се различават два вида цени: изкупни цени и цени на заготвител (продажни цени). По изкупни цени изкупвателните организации заплащат на производителите изкупуваната от държавата основна част от селскостопанската продукция. За производителите изкупните цени са пласментните цени за основната част от тяхната продукция. Сравнително малка част от своята продукция селскостопанските производители пласират направо на кооперативните пазари по цени, които се образуват там чрез пазарно проявление на закона за стойността. Изкупвателните организации продават по цени на заготвител изкупената от тях продукция на промишлеността за по-нататъшна преработка, на външнотърговските предприятия за износ и на търговските организации за нуждите на вътрешния пазар.

За основните по своето значение селскостопански суровини и произведения се определят в планов порядък единни и твърди изкупни цени. За една поредица от около стотина селскостопански произведения, изброени в т. 8 на постановлението от 28. II. 1961 г. За подобряване на планирането на селското стопанство и изкупуването на селскостопански произведения, изкупните цени се определят по споразумение между производителите и патоварешите с изкупвателна дейност от Министерския съвет органи (изкупвателни предприятия, Централния кооперативен съюз и промишлени предприятия).

Цените на заготвител се образуват от изкупната цена, от разходите за изкупуване и продажба и от определена печалба на изкупвателната организация. Прибавя се и данък върху оборота за продукцията, продавана на търговските организации за нуждите на вътрешния пазар.

3. В търговията се прилагат два основни вида цени: цени на едро и цени на дребно. По цени на едро търговските организации за търговия на дребно изкупуват стоките от търговията на едро. Цената на едро се образува, като от цената на дребно се приспадне търговската отстъпка за търговията на дребно. Цената на едро е покупната цена, която е заплатила търговската организация за търговия на едро (цена на едро на промишлеността за промишлените стоки или цена на заготвител за селскостопанските произведения), увеличена с търговската отстъпка за търговията на едро (разходите за обръщане и печалбата на търговската организация за търговия на едро).

Цените на дребно са крайните цени, по които стоките се продават на потребителите. Цените на дребно се определят в ценоразписи. Цената на дребно е покупната цена, която търговската орга-

низация за търговия на дребно е заплатила на търговската организация за търговия на едро, увеличена с търговската отстъпка за търговията на дребно (разходите за обръщение и печалбата на търговската организация за търговия на дребно).

Цените на дребно се подразделят по-нататък на цени за организирания пазар и цени за неорганизирания пазар. Цените за организирания пазар се определят планово от органите на държавната власт. Те биват: единни цени (цената е еднаква за всички купувачи върху територията на окръга или върху територията на цялата страна) и множествени цени (цени на купонната система — ниско нормирани, високо нормирани и цени за свободни покупки без купони). От гледна точка на техниката на определянето им цените биват ценоразписни и калкулативни. Цените на организирания пазар се подразделят още на цени за мрежата за търговия на дребно и цени на общественото хранене. Цените за търговската мрежа са единни държавни цени, по които се продават на населението предметите за потребление от държавната и кооперативната търговия на дребно. Цените за мрежата на общественото хранене се определят от местните органи на властта въз основа на цените на дребно на суровините, вложени в производството, и увеличени с определени надценки за разходи по производството и обръщението и за печалба на предприятията за обществено хранене. Една разновидност на цените на дребно в търговската мрежа са сезонните цени, които се прилагат при продажбата на някои селскостопански произведения със сезонен характер на производството (плодове и зеленчуци).

Цените на неорганизирания пазар важат за продаваните стоки на кооперативните пазари. Тези цени се образуват под взаимодействие на търсенето и предлагането на пазара, върху които държавата оказва въздействие чрез икономически мероприятия.

В търговията като правило се утвърждават в специални ценоразписи само цени на дребно. От тези цени, като се намали търговската отстъпка за търговията на дребно, се получава цената на едро, по която се урежда покупко-продажбата между търговската организация за търговия на едро и търговската организация за търговия на дребно.

4. Във външната търговия се прави разлика между цените за износ и цените за внос. По цените за износ нашите външнотърговски предприятия продават на чуждестранните купувачи предназначенията у нас за износ стоки. Външнотърговските предприятия — износители, правят разлика между цените на износа и доставните цени, които те са заплатили за изнасяните стоки (фабрично-заводски цени за промишлена продукция или цени на заготовител за селскостопанска продукция). По цени за износ нашите външнотърговски предприятия — вносители, купуват интересувашите страната стоки от чужбина. Външнотърговските предприятия — вносители, правят разлика между платените от тях цени за вноса и цените, по които ще продават внесената продукция (цени на едро на вносител) за нуждите на промишлеността, селското стопанство, търговията

и др. Цените на износа и вноса във външната търговия със социалистическите страни се определят чрез междуправителствени спогодби, а във външната търговия с капиталистически страни — чрез споразумение между продавача и купувача. Цените на едро на вносител се определят в планов порядък от натоварени държавни органи. При вноса на предмети за потребление тези цени са покупните цени за търговията на едро, от които по-нататък се образуват цените на едро и съответно цените на дребно.

5. При ползуването на най-различни услуги, които правят на производствени предприятия и на отделни потребители специалните държавни, комунални, кооперативни и др. предприятия, се извършват плащания в пари по определени цени. Най-често цените на услугите се обявяват под формата на тарифи. Различават се следните основни видове тарифи: тарифи за железопътен, автомобилен, морски, речен и въздушен транспорт; тарифи за комунални услуги — електроенергия, канал, смет, вода; тарифи за наем на жилища, за хотели, за хигиенни услуги, за фотографски услуги и т. н.

В социалистическото стопанство се срещат и други видове цени, главно в отраслите на материалното производство, които имат по-малко значение за търговията. Такива са например: заводските цени или разчетните цени за продукцията на отделно промишлено предприятие, които имат значение за нейното движение между предприятията от едно и също промишлено управление; цените при строителството на даден обект, които имат значение за планирането, отчитането и контролирането на стойността на строежите (само при частното и кооперативното жилищно строителство тези цени могат да играят ролята на продажни или съответно на покупни цени).

Роля на цените за разширеното социалистическо възпроизводство. Въздействието на цените върху разширеното социалистическо възпроизводство е многостранно. Преди всичко цените са предпоставка за използването на стопанската сметка като основен метод за ръководство на социалистическите стопански предприятия. Наличието на цени създава възможност за стоково-парични отношения между предприятията, обособени на стопанска сметка, както и възможност за изразяване в парични измерители на техните доходи и разходи и за осигуряване на рентабилност от тяхната стопанска дейност. От огромното значение, което има стопанската сметка за развитието и усъвършенствването на социалистическото разширено възпроизводство, се определя и ролята на цените в това отношение като условие, без което не може да се използва казаният метод на социалистическо стопанисване.

Наред с това цените се използват и като лост на икономическата политика в социалистическото стопанство за въздействие върху общественото производство. Това въздействие се постига чрез плановото определяне на цените при обръщението на стоките на организиращия пазар, както и посредством косвеното регулиране на взаимоотношенията между търсенето и предлагането при обръщението на стоките на неорганизиращия пазар. Използуването на це-

ните като икономически дост се осъществява чрез тяхното отклоняване над или под стойността на стоката, както и чрез установяването на подходящи съотношения между цените на отделните стоки. Именно чрез такива планови изменения на цените и въз основа на изискванията на закона за стойността се постига икономическо въздействие върху четирите фази на социалистическото разширено възпроизводство.

На първо място, цените се използват като икономически дост за въздействие върху производството. По начало производството при социализма се регулира от плана. Чрез производствената програма за промишлеността и за селското стопанство се определят почти всички страни на производството: обем, структура, асортимент, качество, срокове и др. По план се определя и себестойността, снабдяването, пласментът и др. Но наред с това цените се използват като средство за материална заинтересуваност на основата на стопанската сметка за изпълнение и преизпълнение на тези планови задачи.

Чрез изменение на равнището на цените на онези селскостопански произведения, които се изкупуват по цени, уговорени между производителите и изкупвателните органи, 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, химически и специални стомани, специална конфекция и др.) в сравнение с цените на останалата продукция се упражнява въздействие върху асортимента на производството.¹ Подобна роля изпълняват цените и по отношение на качеството на продукцията, когато производствените предприятия се заинтересуват с по-високи цени за висококачествения тютюн, тънкорунната вълна, дълговлакнения памук и др.² В случая материалната заинтересуваност чрез лоста на цените може да се подсили с практикуването на отбивки от установените цени при по-ниско качество или при неизпълнение на плановия асортимент.

С установяването на сравнително ниски цени за химическите торове, за някои машини и за услугите на машинно-тракторните станции се създава заинтересуваност за селското стопанство да прилага висока агротехника и механизация в производството. Подобно въздействие за разширяване на техническия прогрес се постига и с намаляването на цените на някои машини и инсталации, използвани в промишлеността и транспорта.

Цените се използват и за въздействие върху разместването на производството. Чрез установяването на диференцирани такси за изсичането на трупи и в зависимост от транспортните улеснения се

¹ Производството на нови стоки например се насърчава чрез предвиждане на по-висока печалба в техните фабрично-заводски цени, както и чрез по-високо равнище на работната заплата. Вж. т. 5 на постановление 108 от 30. IV. 1960 г. и постановление 53 от 16. III. 1961 г.

² Вж. т. 8, глава II от раздел А на постановлението от 26. VII. 1960 г. За по-нататъшно развитие на социалистическата търговия, за по-пълно задоволяване на материалните и културните потребности на трудещите се.

регулира експлоатацията на горите в отдалечените и неизползувани райони. Посредством диференциране на цените на тютюните по приход и съобразно с техническите райони в страната се насърчава производството в най-подходящите за тази култура местности и се ограничава същевременно нейното разширение в неподходящите райони. Така се постига и специализация на производството, тъй като за производителите става неизгодно да отглеждат в подходящите за тютюн райони други произведения, като зърнени храни, варива, маслодайни семена и др. Въздействие върху разпределението на производството се упражнява и посредством тарифите на транспорта.

Цените се използват и за снижаване на себестойността на продукцията. Такова въздействие упражняват единните фабрично-заводски цени, както и единните изкупни цени за еднородна продукция. Чрез използването на единни цени за пласмента на продукцията се насърчават изоставащите предприятия да рационализират производството чрез икономии на суровини и материали, чрез подобряване на технологическите процеси и др. По този начин изоставащите предприятия ще достигат равнището на средната отраслова себестойност, а след това и равнището на себестойността на челните предприятия с оглед да си осигурят рентабилна стопанска дейност.

Въздействието на цените на неорганизирания пазар върху производството се отличава с известни особености. 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 за същите произведения. В това се съдържа стимулиращата роля на тези цени върху обема на селскостопанското производство. Държавата ограничава покачването на цените на кооперативните пазари над равнището на единните цени за същите стоки чрез паралелни продажби на същите произведения в държавната и кооперативната търговия. С практикуването на паралелни продажби се въздействува върху търсенето, което се отклонява от неорганизирания пазар и се прехвърля върху организирания пазар. Същевременно държавата ограничава покачването на цените на кооперативните пазари, като увеличава предлагането чрез стимулиране на довозите с насрещни продажби на промишлени стоки. От друга страна, държавата ограничава и спадането на цените на кооперативните пазари при наплив на сезонна продукция, като приема за изкупуване неограничени количества продукция по изкупни цени. В случая изкупните цени играят ролята на долна граница, под която не могат да спадат пазарните цени. Така държавата регулира цените на кооперативните пазари на едно равнище около това на единните държавни цени. При това положение стимулиращото въздействие на цените на кооперативните пазари може да се измери с величината на данъка върху оборота, който не плащат селските стопани, намалена с подоходния данък и с по-високия размер на разходите за обръщане.

На второ място, цените се използват като средство за въздействие върху разпределението. Ролята на цените тук се изразява във вторично разпределение, т. е. в преразпределение на дадено разпределение. Такова въздействие може да се получи при най-общото разпределение в народното стопанство — разпределението на народния доход на фонд за натрупване и на фонд за потребление. Така например след системно снижаване на цените, ако общият годишен обем на намалението надвишава обема на сниженото на себестойността на продукцията и на разходите за нейното обръщение, ще се получи преразпределение на националния доход в полза на фонда за потребление. Обратно, ако годишният обем на сниженото се окаже по-малък от обема на икономията от себестойността на продукцията и разходите за обръщение, изменението на разпределението ще стане в полза на фонда за натрупване.

Чрез изменението на цените се осъществява преразпределение на разпределението на фонда за потребление между града и селото, между работническата класа и селяните. Средното равнище на цените, по които се изкупува продукцията на селското стопанство, определя в значителна степен обема на паричните доходи на трудещите се селяни 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 и на нехранителните стоки, в които са вложени същите селскостопански суровини, дава отражение в намаление на фонда на потреблението в града. Ако не се промени равнището на казаните цени на дребно, цените на селскостопанските произведения се повишават за сметка на фонда за натрупване. Подобно преразпределение на фонда за потребление в града и в селото става и чрез изменението на цените на кооперативните пазари. При повишение на тези цени над единните държавни цени се облагодетелствува селото, а при тяхното спадане под единните цени се облагодетелствува градът.

Чрез цените се осъществява и известно преразпределение на brutния доход в отделните отрасли на народното стопанство. Например при продажбата на химически торове, машини, препарати, лекарства и др. по цени под стойността се прехвърля бруто доход от тези производствени отрасли към онези отрасли, които използват казаните произведения по намалени цени.

Цените като средство за реализиране на социалистическо натрупване под формата на централизиран доход на държавата и на печалба на стопанските предприятия съдействуват и за първоначалното разпределение на националния доход между фонда за натрупване и фонда за потребление посредством държавния бюджет.

Най-сетне чрез цените се осъществява известно преразпределение на фонда за потребление 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 същия доход, който потребява за харни изделия, и др.

На трето място, цените се използват като средство за въздействие върху размяната на стоките. Преди всичко цените са условие, без което не могат да съществуват на днешното ниво на развитието нито търговията, нито движението на средствата за производство между отделните стопански организации и предприятия. Освен това цените укрепват процеса на социалистическото стокообръщение, като затвърдяват покупателната сила на паричната единица. Покупателната сила на паричната единица стои в обратна зависимост от общото равнище на цените. А тъй като равнището на цените при социализма се снижава систематически, от това следва, че систематически се повишава покупателната сила на парите. От повишаването на покупателната сила на парите се разширява непрекъснато поемната сила на социалистическия пазар, увеличава се стоквата маса в обръщение и се разширяват възможностите за разрастване и за усъвършенстване на общественото производство.

Цените съдействуват и за непрекъснато рационализиране на социалистическото стокообръщение. Чрез практикуването на твърди търговски отстъпки и надбавки се създава материална заинтересованост за снижаване на разходите за стокообръщение чрез рационализиране на превозите, намаляване на звенността на стокодвижението, повишаване на производителността на труда, осъществяване на икономии на овеществен обществен труд и т. н.

На четвърто място, цените се използват и като средство за въздействие върху потреблението — производствено и лично. Върху тази фаза от възпроизводството цените упражняват в известни граници регулативно въздействие. Чрез систематическото снижаване на цените се повишава равнището на реалната работна заплата и на реалните парични доходи на селяните, вследствие на което се разширява личното потребление на населението и се повишава материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

С това не се изчерпва ролята на цените върху личното потребление. Тя е не по-малко важна по отношение на структурата на потреблението. Съществува известна взаимозаменяемост между отделните видове стоки при задоволяване на определена потребност. При подробен анализ на нещата проличава, че тази взаимна заменяемост на стоките има особено широк фронт и засяга не само близки по естеството си стоки, но понякога и далеч разнородни стоки, тъй като хората подреждат степенувано задоволяването на своите потребности. Взаимозаменяемостта на стоките при потреблението се изгражда на съотношението между стойността и потребителната стойност на тези стоки. Съществуващите отклонения в тази насока съдействуват за прехвърляне на потреблението от една върху друга стока, а понякога и от една върху съвсем друга потребност. Именно чрез установяването и поддържането на определени съотношения между цените на стоките социалистическата държава упражнява

въздействие върху структурата на потреблението на трудещите се, като 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 заинтересуваност за предприятията да заместват цветните с черни метали, вносните с местни суровини, строителните материали от далечни с такива от близки източници и пр.

Цените обаче като икономически лост понасят въздействието на четирите фази на разширеното социалистическо възпроизводство.

Чрез обема на производството се определя до голяма степен равнището на цената, а структурата на производството налага такива съотношения между цените на отделните асортименти, които да осигурят балансова връзка между предлагането и търсенето по видове, асортимент и качество на стоките. Разпределението и по-специално нуждата от социалистическо натрупване оказва влияние също така върху равнището на цените на стоките. Размяната на стоки и по-специално развитието на търговията въздействува върху равнището на цените. Така например социалистическата търговия, която се отличава с относително ниско равнище на разходите за обръщение, съдействува за намаляване на стойността, а оттук и на цените на стоките. Най-сетне и потреблението чрез бързото и понякога рязко изменение на вкусовете на трудещите се причинява залежаване на някои стоки, което налага да се прибягва до тяхното преоценяване. Изменението в търсенето на потребителите налага да се измени съотношението между цените на стоките.

Основното познаване на по-важните връзки на взаимодействие между цените и общественото производство е необходимо не само на плановите 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 на ред други участъци на ежедневната търговска работа.

2. ЦЕНОВА ПОЛИТИКА ПРИ СОЦИАЛИЗМА

Икономическата политика на ръководните органи на социалистическата държава се изразява в използването на икономическите закони в интерес на социалистическото общество. Ценовата политика е дял от общата икономическа политика на Българската комунистическа партия и на народното правителство.

Използуването на закона за стойността в социалистическото общество е неизбежно свързано с някои стихийни проявления и въздействия върху икономиката на страната. Важна задача на социалистическата ценова политика е да ограничава тези стихийни проявления и въздействия и да обезпечи простор само за онези проявления на закона за стойността, които съдействуват за развитието и усъвършенствуването на производството. Отличителна черта на со-

циалистическата ценова политика е, че тя използва закона за стойността в пълно съгласие с изискванията на основния икономически закон на социализма и на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство.

Конкретни прояви на социалистическата ценова политика са всички мероприятия, с които партията и правителството използват цените като икономически лост за въздействие върху производството, разпределението, размяната и потреблението в народното стопанство. Такива мероприятия са например установяването на цените за отделните стоки с определени отклонения над и под стойността, установяването и поддържането на определени съотношения между цените на отделни стоки, установяването на размера на търговските отстъпки и надбавки и т. н. Обаче централно и най-важно място между мероприятията на социалистическата ценова политика заемат систематическите намаления на единните държавни цени на дребно.

Систематическите намаления на цените отразяват една от най-отличителните черти в развитието на икономиката на социализма. Те се провеждат чрез периодично ревизиране на планово установените равнища на единните цени на дребно за отделни видове стоки. Не е необходимо при всяко намаление на цените да се намалява непременно равнището на цените на всички стоки, нито е необходимо за сегнатите от намалението цени да бъдат намалени с еднакви размери. Практически намаляват се цените на онези стоки и в такива размери, за които съществува обективна целесъобразност и възможност.

Провеждането на политиката за систематическо снижаване на цените на дребно се обуславя от наличието на две икономически предпоставки. Снижаването на себестойността на продукцията и намаляването на разходите за обръщение са предпоставки, без които снижението на цените ще намали фонда за натрупване, ще забави темповете за разширяване на възпроизводството и ще ограничи нарастването на обществените фондове за потребление. Увеличаването на производството на предмети за потребление в достатъчни размери, за да се задоволи нарастващото търсене, е втората предпоставка, без която снижението на цените ще причини несъответствие между парите и стоките в обръщение и значителни смущения в осъществяването на стокооборота.

Чрез намаленията на единните държавни цени на дребно се повишава покупателната сила на паричната единица и в резултат на това нараства равнището на реалната работна заплата на работниците и служителите и равнището на реалните доходи на трудещите се в селското стопанство. В пълна противоположност на това при капитализма инфлационните процеси са постоянно явление. Те се обуславят главно от милитаризацията на народните стопанства и от натиска, който упражняват монополите върху пазара за повишаване на цените с оглед да си осигурят все по-високи печалби. Значително по-ниският темп, с който равнището на доходите на трудещите се следва темпа на повишението на цените, води до си-

стематическо понижаване на реалната работна заплата на работниците и служителите и на реалните доходи на селските стопани. Вследствие на това се засилва непрекъснато процесът на експлоатация на трудещите се от страна на капиталистическите монополи.

От 1952 г. до Априлския пленум на ЦК на БКП през 1956 г. систематическите снижания на цените се практикуваха често като средство за повишаване на материалното благосъстояние на трудещите се. На сегашния етап от нашето икономическо развитие се смята за целесъобразно наличните възможности за намаляване на цените да се използват за повишаване на ниските заплати и пенсии. С провежданите досега общи намаления на цените на редица стоки фактически са се благоприятствували повече групите на високо платените работници и служители, а по-малко ония слоеве от трудещите се, които най-много се нуждаят от подобряване на материалното положение. Това съвсем не означава, че се отрича политиката за систематическо снижаване на цените. Намаляването на цените ще се провежда и занапред като важно средство за корекции на някои цени, за създаване на правилно съотношение в цените. В това отношение по-голяма справедливост може да се получи, ако средствата, с които разполага държавата за повдигане на материалното равнище на живот, се използват освен за намаляване на цените, главно на продукцията на общественото хранене и на някои други стоки, още и за повишаване на ниските заплати и пенсии.

Политиката на партията и правителството по отношение на цените в главни линии е отрязана в тезисите за Основните положения на новата система за ръководство на народното стопанство. В това отношение заслужават внимание следните по-важни моменти:

а. Главен принцип при определянето на цените е те да отразяват все по-пълно обществено необходимите разходи на труд, като се държи сметка и за равнището и съотношението на цените на международния пазар, и за различията в природните условия, при които се извършва производството на добивните отрасли.

б. Държавата чрез своите органи и занапред ще утвърждава цените на основните произведения, като едновременно с това се осигурява по-голяма гъвкавост при определянето на цените. Тази гъвкавост ще намери израз в използването и на цени, които ще се определят от предприятията в рамките на установени от държавата предели, минимално-максимални цени, както и в определяне на цените за някои стоки чрез договаряне между производствените и търговските предприятия.

в. За създаване стимули за ускоряване на техническия прогрес трябва да се осигурява възможност за намаляване на цените на изделия, които са остаряващи, качеството им е влошено или имат ниска потребителна стойност. Съобразно с това следва да се установяват цени, които да стимулират производството и потреблението на технически нови изделия с по-високи потребителни качества, както и

изменяне на цените на сезонните стоки съобразно с търсенето и предлагането им.

г. Осигуряване на строг системен контрол за пресичане на скритите или необосновани повишения на цените посредством влошаване на качеството, нарушаване стандарта, използване на монополното положение на пазара и др.

е. Да не се допуска каквото и да било повишаване на цените на дребно. Измененията на цените на дребно следва да се извършват само в посока на тяхното намаляване.

3. ПЛАНИРАНЕ НА ЦЕНИТЕ У НАС

Ценообразуване в социалистическото и в капиталистическото стопанство

Ценообразуването е процес на установяване на цената, т. е. на изразяването на стойността на стоката в пари. Не винаги при ценообразуването цената съвпада точно със стойността на стоката — обикновено тя се отклонява над или под стойността за кратко или за продължително време. Обаче в мащаб на цялото народно стопанство сумата на всички цени трябва да се равнява на сумата на стойностите на тези стоки, тъй като цената изразява отношението, при което едни стоки се разменят срещу други

В условията на капиталистическото стопанство ценообразуването е стихийен процес. Там цената се установява в резултат на взаимодействието между търсенето и предлагането на пазара. Това взаимодействие се конкретизира в тристранна конкуренция между продавачите, между купувачите и между продавачите и купувачите на стоката. На свой ред цената оказва обратно въздействие върху търсенето и предлагането на стоката. С повишаването на цената се намалява търсенето на стоката и вследствие на това цената започва да спада и да се приближава към равнището на стойността на стоката. Същевременно повишаването на цената стимулира производството на стоката и увеличава предлагането, което пак води към спадане на цената и до приближаването ѝ до равнището на стойността. При понижаването на цената се разгръща обратният процес за изравняване на търсенето и предлагането, под въздействието на цената и за приближаването ѝ нагоре към равнището на стойността на стоката. В това именно се изразява проявлението на закона за стойността при капитализма като регулатор на производството и на потреблението. Разбира се, степента, с която цената реагира на измененията в търсенето и предлагането, а така също и степента, с която реагират търсенето и предлагането на измененията на цената, не е еднаква за всички стоки.

На стадия на империализма, когато конкуренцията се превръща в монопол, стихийният характер на капиталистическото ценообразуване се проявява в по-висшите сфери на конкурентната борба —

конкуренцията се разиграва между вътрешните и международните капиталистически монополни обединения.

В условията на социалистическото стопанство ценообразуването е планов процес. Тук цената се определя от натоварени планови органи, които се съобразяват с изискванията на обективните закони на социалистическата икономика. Това се отнася до цените на стоките, които се движат по каналите на организирания пазар на социалистическото стокообръщение.

Самото планиране на цените предполага разрешаването на две неразделно свързани задачи: а) определяне на равнището на необходимите разходи за обществен труд за производство на стоката; б) установяване на размера на отклонението на цената от стойността.

Разрешаването на тези задачи отразява известни различия при планирането на цените на дребно на промишлени стоки и при планирането на изкупните цени за селскостопанска продукция и съответно цените на дребно на същата продукция.

Равнището на необходимите разходи на обществен труд за производството на стоката се определя чрез технико-икономически изчисления. Както е известно, стойността на стоката се състои от стойността на изразходваните средства за производство, стойността на продукта, създаден от необходимия труд, и стойността на продукта, създаден от принадлежащия труд.

В практиката на плановото ценообразуване за промишлената продукция стойността на стоката се определя чрез следните три съставки: фабрично-заводска себестойност, търговски отстъпки и данък върху оборота.

Фабрично-заводската себестойност отразява разходите, които се правят в производственото предприятие за производството на стоката. Вземат се пред вид стойността на суровините и материалите, употребени за производството на стоката, заплатите на работниците и служителите, амортизацията на оръдията на труда и някои други разходи за подготовка на кадри, охрана на труда и пр.¹ Към това се прибавят разходите за пласмента на стоката и определен процент печалба за промишленото предприятие, за да се получи т. нар. пълна себестойност. Тази себестойност представлява основният елемент за определяне на стойността на стоката. В случая обаче става въпрос за определяне на обществената стойност на стоката и затова се взема пред вид не конкретната себестойност на определено предприятие, а средната отраслова себестойност.

Следващ елемент на стойността на стоката са отстъпките за търговията на едро и на дребно, които имат предназначението да възстановят на търговските звена направените разходи за обръщение на стоката и да осигурят на същите определен процент печалба.² И тук, както при себестойността, понеже се касае до определяне на

¹ Инструкция за съставяне калкулация за себестойността на промишлената продукция, Известия, бр. 55 от 1958 г.

² Вж. т. 4 на тази глава

обществената стойност на стоката, разходите за обръщението и печалбата на търговията се вземат не като конкретни величини за отделно предприятие, а като средни величини за отрасъла на търговията.

Установяването на размера на данъка върху оборота е най-сложният момент в определянето на стойността на стоката. Тук става въпрос за уточняване на размера на принадлежния продукт, създаден в процеса на производството на стоката. Теоретически става въпрос за определяне на онази част от принадлежния продукт, която се представява от централизирания доход на държавата, понеже доходът на предприятията се взе вече пред вид — веднъж като печалба на промишленото предприятие в себестойността на продукцията и втори път като печалба на търговските предприятия в търговската отстъпка. На практика обаче с определянето на размера на данъка върху оборота се разрешава едновременно тази задача и задачата за отклоняване на цената под или над стойността на стоката. Отклонена от стойността, цената се превръща в икономически лост за въздействие върху процеса на общественото производство.

С включването на диференцирани размери данък върху оборота в цените на отделните стоки, за да се получат отклонения от стойността, се определя фактически равнището на тези отделни цени. А равнищата на отделните цени се определят не само с оглед на стойността, но и главно с оглед на установяването и поддържането на целесъобразни съотношения между цените на отделните стоки. Съотношенията между цените на отделните стоки съставляват най-сложния момент от планирането на цените — касае се в случая до планирането на пропорции между цените.

Най-важните съотношения, които трябва да се спазват в системата на цените на дребно на промишлената продукция, са следните :

а) съотношения между цените на хранителните и нехранителните стоки като пропорция между средните цени за едната и другата група стоки ;

б) вътрешни съотношения между цените на хранителните стоки, като например : съотношения между цените на различни взаимозаменяеми хранителни продукти, които имат различна хранителна стойност, но задоволяват еднаква потребност (месо, риба, яйца и др.), съотношения между цените на стоки, които не се заменят в потреблението, имат различни потребителни свойства, но един от тях могат да послужат за приготвянето на други (брашно, макаронии, юфка, хляб, сухар) ; съотношения между цените на продукцията, готова за потребление, и продукцията, която се нуждае от допълнителна обработка (брашно, захар, мляко, масло, от една страна, и сладкарски изделия, от друга страна), и др.

в) вътрешни съотношения между цените на нехранителните стоки, като например : съотношения между цените на взаимозаменяемите стоки в потреблението (разни видове тъкани, обувки, готово облекло) ; съотношения между цените на стоките за деца и възрастни потребители ; съотношения между цените на преработената продук-

ция и на стоките, употребявани за нейната преработка (прежди и трикотажи, тъкани и конфекция); съотношения между цените на различни стоки, които се изработват от една суровина (кожени обувки и чанти, куфари и пр. от кожи); съотношения между цените на комплектните стоки и сбора от цените на техните съставки (цената на стол или маса и цената на цялостна гарнитура мебели за стола) и др.¹

Чрез установяването на целесъобразни съотношения между гореканите и други цени се обезпечава единство в цялостната система на цените в народното стопанство. Съотношенията между цените трябва да бъдат икономически обосновани с изискванията на икономическите закони на социализма и да упражняват необходимото въздействие върху производството, разпределението, размяната и потреблението с оглед да се постигне разрешаването на задачите на плановия период. Веднъж установени, ценовите съотношения могат в недълъг период от време да се окажат нецелесъобразни поради настъпили междуременно изменения в условията на производството и структурата на търсенето на населението. Това налага да се прибегва често до преглеждане и коригиране на съществуващите ценови съотношения, за да се възстановява своевременно нарушената евентуално система на цените. Целесъобразно е да се обмисли въпросът за перспективното планиране и подобряване на ценовите съотношения, като се изхожда от перспективата за снижаване на себестойността, изменение на търсенето на потребителите и насищане на пазара с отделни видове стоки.

При планиране на изкупните цени на селскостопанската продукция определянето на стойността се затруднява до значителна степен от следните две по-важни обстоятелства: паричната оценка на труда и усредняването на себестойността. Паричната оценка за заплащането на труда като елемент от себестойността се затруднява от това, че размерът на трудовия в трудово-кооперативните земеделски стопанства (паричен и натурален) е функция до голяма степен от равнището на изкупната цена. Усредняването на себестойността, за да се получи средна отраслова себестойност за всеки отделен вид продукция, се затруднява от значителното различие на себестойността по райони за една и съща продукция. Това проличава от следните данни за себестойността на 100 кг за основните видове растениевъдна и животновъдна продукция в ТКЗС в единадесет типични окръга у нас² (вж. стр. 534).

С постепенното разширяване на паричното заплащане по твърди ставки на труда в ТКЗС и с по-нататъшното усъвършенстване на методите за изчисляване на себестойността, както и с повишаването на производителността на труда в селското стопанство ще бъдат превъзможнати в значителна степен изтъкнатите трудности.

¹ Ш. Я. Турецкий, Очерки планового ценообразования в СССР, Москва, 1959 г., стр. 423—453.

² Т. Живков, Доклад пред разширения пленум на ЦК на БКП, състоял се на 12, 13 и 14. IV, 1961 г.

Окръзи	Пшеница	Царевича	Слънчоглед	Захарно цвекло
1. Търново	7,40	7,94	11,47	2,01
2. Видин	8,02	9,21	12,50	3,63
3. Ямбол	5,73	8,71	11,67	2,12
4. Разград	6,26	9,26	9,26	2,12
5. Перник	9,56	17,90	24,85	4,13
6. Габрово	12,25	14,26	17,96	4,42
7. Пазарджик	8,14	15,01	18,76	3,60
8. Плевен	5,92	8,35	7,89	1,93
9. Сливен	5,77	8,52	11,60	1,89
10. Русе	6,24	7,13	9,27	2,00
11. Силистра	5,32	4,34	10,34	2,12

Окръзи	Краве мляко	Овче мляко	Свинско месо	Яйца
1. Търново	19,1	25,5	122,9	5,3
2. Видин	19,5	30,3	111,4	7,7
3. Ямбол	20,2	27,0	105,5	7,1
4. Разград	21,8	25,4	85,5	6,3
5. Перник	20,5	28,1	131,8	9,3
6. Габрово	24,7	27,7	117,7	6,3
7. Пазарджик	21,2	28,3	121,7	7,4
8. Плевен	18,3	22,9	81,6	6,1
9. Сливен	19,8	24,5	89,7	6,9
10. Русе	20,7	24,7	90,3	6,7
11. Силистра	22,8	27,8	108,1	7,6

В системата на изкупните цени за селскостопанска продукция решаваща роля изпълняват следните ценови съотношения: 1) съотношението на равнището на държавните изкупни цени и равнището на държавните цени на селскостопанските технически съоръжения, материали и други средства за производство, както и равнището на цените на дребно на стоките, които купува селското население и по-точно ТКЗС и кооператорите; 2) съотношението между различните видове селскостопански суровини и произведения, които могат да се произвеждат в даден район; 3) съотношението между цените на различните видове селскостопанска продукция, които са свързани неразделно в процеса на производството или в процеса на потреблението (фураж и месо, месо и мляко, мляко и масло и др.).¹

При планирането на цените на дребно за стоките от селскостопански произход следва да се имат пред вид указаните по-горе ценови съотношения между цените на дребно от хранителния и нехранителния сектор. В повече от това трябва да се спазват и съотношенията между цените на дребно на готовите стоки, произвеждани от селскостопански суровини, и изкупните цени за тези суровини (вълнени прежди и вълна, обувки и сурови кожи и др.), за да се стимулира остокоряването в селското стопанство и да се предотврати

¹ Ш. Я. Турецкий, Очерки планового ценообразования в СССР, Москва, 1959 г., стр. 241—249.

задържането в домакинствата на суровини за нерационална домашна преработка.

Процесът на плановото ценообразуване в социалистическата икономика се улеснява в значителна степен от планирането на себестойността както по отношение на нейните съставни елементи, така и по отношение на нейната цялост. Но същевременно процесът на плановото ценообразуване се затруднява извънредно много от необходимостта да се установят и поддържат ред ценови съотношения : а) във връзка с взаимозаменяемостта на отделни стоки при задоволяването на една потребност ; б) във връзка с взаимната обусловеност на цената на една стока от цената на друга или други стоки ; в) във връзка с необходимо въздействие върху производството, разпределението, обмяната и потреблението. Тези ценови съотношения се съгласуват винаги с изискванията на основния икономически закон на социализма. В крайна сметка равнището на всяка цена се обуславя от равнището на останалите цени.

Определените в планов порядък цени се обнародват под формата на ценоразписи. В ценоразписите се уточняват : наименованието на стоката по такъв начин, че да не може тя да се смесва с други стоки ; единицата мярка, в която се определя цената ; характеристиката на стоката посредством указване на стандарта или на временните технически условия ; цената на стоката.

Органи и ред за планиране на цените у нас

Със Закона за ускоряване развитието на народното стопанство, подобряване на материалното и културното положение на народа и преустройството на държавното и стопанското ръководство се учреди Комисия по цените като орган на Министерския съвет за осигуряване на правилното провеждане на партийната и правителствената политика в областта на труда, работната заплата и цените. Устройството, задачите и функциите на Комисията по цените са определени с правилник.¹ Съставът на Комисията по цените, състоящ се от председател, заместник-председател, членове, апарат на отделите, секторите и на Научноизследователския институт, се утвърждава от Министерския съвет.

Комисията по цените осъществява следните общи задачи : разработва законодателни предложения, осигурява изпълнението на съществуващото законодателство, методически ръководи и контролира работата на министерствата, ведомствата, народните съвети и предприятията във връзка с цените. Освен тези основни задачи комисията : а) изучава и анализира разходите за производство и обръщение, нивото на цените и тяхното въздействие върху развитието на производството и потреблението, установява икономически обосновани съотношения между цените, които да съдействуват за развитието на производството и потреблението ; б) прави предложения пред Министерския съвет за утвърждаване на изкупни цени на

¹ Правилник за устройство на Комисията по цените, Дв., бр. 60 от 1963 г.

селскостопанска продукция, за изменение на равнището на цените на дребно ; в) разработва ценоразписи за цените на дребно съвместно с Министерството на вътрешната търговия и ги внася в Министерския съвет за утвърждаване ; г) разработва и утвърждава цени на стоки, тарифи и цени на услуги в рамките на дадената му от Министерския съвет компетенция ; д) чрез съответните ведомства и окръжни народни съвети снабдява предприятията с ценоразписи и други документи, с които се определят цени.

В специална Наредба за реда за установяване на цените¹ се определя компетентността на отделните министерства, ведомства, народни съвети и предприятия по планирането на цените у нас.

Съгласно тази наредба Министерският съвет си запазва правото да утвърждава следните цени, тарифи и ценообразуващи елементи : а) изкупните цени на селскостопанските произведения и цените на дребно на хранителните и нехранителните стоки съгласно приложения към наредбата списък № 1 ; б) тарифите за електрическа и топлинна енергия за железопътния, водния, въздушния и автомобилния транспорт и таксите за пощенски, телефонни, телеграфни, телевизионни и радиоуслуги ; в) цените на дребно на издателската продукция ; г) основните положения за изменение нивото на цените (печалбата за начисляване във фабрично-заводските цени търговските отстъпки и надценки, директивните проценти при изменение на цените на стоките и др.) ; д) процентните начисления в цените на вносните стоки.

В списък № 1 са изброени основните по своето значение зърнени храни, варива и фуражи, технически култури, зеленчуци и плодове, живи животни за клане и животновъдни произведения, семена, хранителни и нехранителни стоки, произвеждани от промишлеността и селското стопанство.

На Комисията по цените се възлага да определя : а) фабрично-заводските цени, цените на едро на промишлеността и цените на едро на вносител на стоките и цените на заготовител на селскостопанските произведения, посочени в списък № 1 ; б) изкупните цени и цените на заготовител на селскостопанските произведения, фабрично-заводските цени, цените на едро на промишлеността, цените на едро на вносител, цените на дребно на стоките и цените на услугите, изброени в приложения към наредбата списък № 2 ; в) цените на дребно на лечебните средства, които не се утвърждават от Министерския съвет ; г) цените на билки, превъзочни материали, инструменти и уреди за медицински цели, аптекарски пособия, санитарно-хигиенни артикули, очила, стъкла, рамки за очила, препарати, реактиви и др. п. ; д) тарифите за пренос-превоз с жива сила, хладилните такси, цените на входните билети за театри, опери, кино, концерти, циркове и разни спектакли ; е) реда и начина за определяне на цените на заготовител и цените на дребно на плодовете и зеленчуците, за които няма определени единни цени на дребно, и някои други услуги, ремонти и пр.

¹ Наредба за цените, Дв., бр 60 от 1963 г.

В списък № 2 са дадени редица селскостопански произведения, някои услуги и над стотина вида хранителни и нехранителни стоки, произведени от промишлеността и селското стопанство.

Значително широка е сферата от цени, които съгласно наредбата се определят от Министерството на вътрешната търговия.

В съгласие с Министерството на финансите Министерството на вътрешната търговия определя: а) цените на новата промишлена продукция за народно потребление, която не е включена в ценоразписите, утвърдени от Министерския съвет или от Комисията по цените; б) цените на стоките за народно потребление, които не са включени в списъците към наредбата; в) цените или реда за определяне на продукцията на предприятията за обществено хранене; г) цените на дребно на онези стоки, които съгласно правителствените разпоредби следва да се продават на ведомствата или да се влагат в производството по цени на дребно, но които нямат установени такива цени от други органи; д) цените на амбалажа за повторна употреба.

Освен това Министерството на вътрешната търговия: а) определя цените на сдро на вносител на невключените в утвърдените ценоразписи разни видове резервни части, уреди и др. п.; б) преоценява залежали стоки в търговските предприятия или установява реда и начина, по който се извършват тези преоценки от окръжните народни съвети и от търговските предприятия; в) предлага пред Комисията по цените текущите изменения в цените на дребно на стоки за народно потребление, с цел да се осигури нормална реализация на стоките; г) участва в подработката на ценоразписи, когато се изменят цените на дребно.

Изпълнителните комитети на окръжните народни съвети имат също така функции по планирането на цените. Те определят цените на стоките съгласно приложения към наредбата списък № 3, в който фигурират главно нехранителни стоки. Освен това народните съвети определят цени на еднократната продукция, изработвана по поръчка на предприятия и частни лица, тарифите за превоз на пътници с файтони и лодки, таксите за използване на леглата в хотелите, стопанисвани от народните съвети и от кооперативните организации, таксите за къпане в баните, таксите за ползуване на туристически хижи, заслони, гимнастически салони, спортни зали, игрища и физкултурни съоръжения и др. п. В съгласие с Комитета по строителството народните съвети определят цените на ломен и трoшен камък, пясък и чакъл и обработени каменни изделия — бордюри, подпрозоречни камъни, тротоарни плочи и др. п.

С наредбата се дава право да определят някои цени и на Министерството на транспорта и съобщенията, на Комитета по строителството и на Комитета по промишлеността, на държавните промишлени предприятия, на държавните търговски предприятия за внос и износ и на трудово-производителните кооперации.

Към наредбата се прилага и един списък № 4, в който са упоменати стоки, продавани по свободни цени. Тук се включват произведенията на оригиналната живопис, скулптура, резба, керамика и др. п., както и цените на някои дребни предмети, които имат малко значение за потреблението.

В наредбата се изтъква изрично, че цените трябва да стимулират растежа на производството, подобряването на качеството и разширяването на асортимента, увеличаването на стоковите ресурси в обръщение, повишаването на материалното и културното равнище на трудещите се и обезпечаването на средства за социалистическо натрупване.

Определяне на цените в общественото хранене

Цените, по които се продава собствената и закупената готова продукция в предприятията за обществено хранене, се определят по различен начин в зависимост от характера на тези предприятия.

В столовете при предприятията, учрежденията и училищата, в столовете и в обществените кухни при трудово-кооперативните земеделски стопанства цената на продаваната кухненска продукция се образува чрез калкулация, в която вложените в производството продукти и материали се отчитат по цени на едро (цени на дребно, намалени с търговската отстъпка). Разходите за производството и пласмента на продукцията в тези столове и кухни се понасят от предприятията и учрежденията и от трудово-кооперативните земеделски стопанства. Когато същите заведения за обществено хранене използват за кухненската продукция продукти от собствените спомагателни стопанства, получени при по-ниска себестойност, те имат право да продават продукцията по цени, по-ниски от тези, които се получават при калкулацията на базата на цените на едро. Освен това столовете при предприятията имат право да намаляват допълнително цената на кухненската продукция, когато от фонда на предприятието им се отделят средства за тази цел.

Разходите за производството и пласмента на кухненската продукция, които включват разходи за труд, гориво за производствени нужди, амортизация на основните фондове и пр., се отнасят от предприятието към себестойността на произвежданата от него продукция. Учрежденията и учебните заведения отнасят тези разходи към годишните си бюджети. По същия начин и ТКЗС понасят тези разходи за техните столове и обществени кухни.

Така практически цените на кухненската продукция в столовете при учрежденията, предприятията, учебните заведения и ТКЗС се установяват винаги на едно равнище под стойността.

В обществените кухни, които организират по квартали и в жилищни блокове специализираните предприятия за обществено хранене, цените се определят по фактичката себестойност без печалба.

В останалите заведения за обществено хранене — ресторанти, гостилници, закувални, сладкарници, пивници и др., цените се опре-

делят по реда, установен с наредба № 20-а-10 от 26. IV. 1958 г.¹ и направените към нея допълнения и изменения :

а. Цените на всички видове напитки без и със надценка за различните категории заведения се определят с ценоразписите на Министерството на вътрешната търговия.

б. Безалкохолните напитки, минералните води, хлябът, хлебните изделия, фабричните захарни изделия, цигарите и кибритът се продават по единни държавни цени на дребно във всички категории заведения. Изключение се прави за показните заведения от екстра категория, на които се дава право да продават безалкохолните напитки с 50% надценка, и за разносната търговия във влаковете, на стадионите и извън населените места, в които случаи Министерството на вътрешната търговия със специална заповед определя надценка и за горните стоки с изключение за хляба, цигарите и кибрита.

в. Купените сладкарски изделия се продават в заведенията за обществено хранене, обслужвани от сервитьори, с надценка в следните размери : за показни и първа категория — 20% ; за втора категория — 10% ; за трета категория — 5%.

г. Цените на кухненската продукция се определят въз основа на стойността на вложените в производството продукти по цени на дребно, увеличена с определената надценка за различните категории заведения за обществено хранене. За да не се изменят ежедневно цените на ястията и студените закуски вследствие на това, че цените на някои продукти, например зеленчуците, подлежат на чести изменения, и вследствие на това, че в производството се влагат продукти не винаги от едно и също качество, е установен следният ред за осигуряване на постоянни цени на кухненската продукция :

1. Когато хранителните продукти от един и същ вид имат различни качества (месо, сирене, яйца), те се отчитат по единни държавни цени на дребно за първо качество независимо от тяхното фактическо качество. Предприятията за обществено хранене трябва по възможност да употребяват продукти предимно от първо качество.

2. Всяко тримесечие отделите Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети издават ценоразписи за хранителните продукти от първо качество по цените, дадени в ценоразписите на Министерството на вътрешната търговия, а за пресните зеленчуци, на които цените се променят сравнително често — по средни цени, определяни от същите отделни. По отношение на зеленчуците, които се употребяват само за салата, цените могат да се определят по месеци. Определените цени от отдела Търговия и изкупуване са задължителни за всички предприятия в окръга.

3. Разликият между фактическите цени на хранителните продукти и зеленчуците и техните цени, определени в ценоразписите на отдела Търговия и изкупуване, се отчитат по сметката за отстъпките и надценките. Във всички случаи, когато отклоненията в цените на ранните зеленчуци са големи, не се определят средни цени, а зеленчуците се отчитат по фактически цени на дребно.

¹ Известия, бр. 48 от 1958 г.

4. Установени са средни проценти надценки върху определените от отделите Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети цени на хранителните продукти и пресните зеленчуци диференцирано за различните категории заведения за обществено хранене :

а. За заведения от екстра категория (ресторанти, сладкарници, кафе-сладкарници, вагон-ресторанти) — 90%.

б. За заведения от първа категория (ресторанти, аперитиви, сладкарници, кафе-сладкарници, закувални, бюфети) — 50%.

в. За заведения от втора категория (гостилници, пивници, шкембеджийници, закувални, сладкарници, бюфети) — 35%.

г. За заведения от трета категория (закувални, шкембеджийници и др. без сервитьори) — 30%.

Тези надценки са еднакви за всички видове хранителни продукти и зеленчуци независимо от това, за какъв вид ястия или десерти се разходват. Изключение се прави само : а) за бялата карантия, за която съответните надценки са 90%, 70%, 70% и 70% ; б) за чая (суровината), за който надценката е съответно 500%, 300%, 200% и 200% ; в) за кафето, какаото или леблебията (само суровината), за които надценката е съответно 100%, 80%, 80% и 80%. Останалите продукти, които се влагат при приготвянето на шкембе-чорба, кафе и чай, се отчитат с редовна надценка, както е указано по-горе.

5. Цените на ястията се определят тримесечно от отделите Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети с техническата помощ на предприятията за обществено хранене от окръга. За целта към отделите Търговия и изкупуване се образуват калкулационни бюра от служители на предприятието за обществено хранене в съответния окръжен град под ръководството на отдела за Търговия и изкупуване. Цените се изчисляват по калкулационни листове (типова форма 175) на база на определените цени от отделите Търговия и изкупуване и на установената надценка, както и съобразно с грамажа на влаганите продукти, предвиден в Сборник рецепти за кулинарни изделия в предприятията за обществено хранене.

6. При определянето на цените се вземат пред вид следните особен случаи : а) за заведенията, в които се приготвяват и сервират само студени закуски, надценката се намалява с десет пункта (репективно за втора категория от 35 на 25%) ; б) при определяне на цената на салатите от ранен пресен зеленчук, за които не се определя средна цена, надценка се начислява в половината размер от определената за съответната категория заведение за обществено хранене ; в) за предприятията на ДСП „Балкантурист“ се установяват специални надценки за кухненската продукция ; г) всички ястия, закуски на скара и пр. се калкулират чисти, т. е. без гарнитура ; сервираните гарнитури към ястията и закуските се калкулират отделно и тяхната стойност се прибавя към цената на основното ястие ; общата цена на ястието с гарнитура се вписва в листа-ценоразпис ; д) ръководителите на предприятията имат право да правят отстъпки върху общата сума на консумацията при банкети, организирани от предприятия, учреждения и организации, при условие, че са получили

съгласието на висшестоящата организация. Отстъпките се правят най-много в размер до 20% и са за сметка на реализираната надценка; е) установени са временни допълнителни надценки за някои пресни зеленчуци в зависимост от трудопоглъщаемостта при тяхната студена и топлинна преработка (Заповед № 333 от 24. VI. 1961 г.) ; за сини патладжани, грах, зелен фасул, бакла, тиквички, лукчета, спанак, картофи, бамя, коприва, киселец, лобода, лозови листа, червено зеле и чеснов лук — 40% допълнителна надценка; за кромид лук стар, прясно зеле, моркови, червени домати, краставици, пиперки, зелен лук чеснов, кромид лук на връзки, репички, марули, салати, червено цвекло и хрян — 30% допълнителна надценка.

Въз основа на определените чрез калкуляционен лист цени на ястията отделите Търговия и изкупуване при окръжните народни съвети изработват ценоразпис на ястията по установена форма и го изпращат заедно с ценоразписите за цените на хранителните продукти и зеленчуците на всички предприятия за обществено хранене в окръга не по-късно от 10 дни преди влизането в сила на тези ценоразписи.

Във всички случаи, когато предприятията за обществено хранене приготвят ястия, невключени в ценоразписа, или употребяват зеленчуци, за които няма определени средни цени, включително и купените продукти от кооперативния пазар по цени, по-високи от единните, те са длъжни да определят сами цените на такива ястия и салати, като изготвят калкуляционен лист, подписан от ръководителя на предприятието. Показните заведения могат самостоятелно да приготвят ястия по поръчка и да изменят предвидените в сборника за рецепти видове продукти и техния грамаж. В такъв случай предприятията сами образуват цената на такива ястия, спазвайки същия ред на калкулация.

С окръжно (писмо № XXIV—I—15265) от 1. IX. 1961 г. Министерството на вътрешната търговия измени тримесечния ред за установяване на цените и ценоразписите в общественото хранене. Така изработването и ползуването на ценоразписите през зимния сезон, когато няма пресни зеленчуци, може да обхваща месеците декември, януари, февруари, март и април, пролетния сезон — май, юни до 15 юли; летния сезон — от 15 юли до края на октомври, и т. н. Периодът за ползуване на отделните ценоразписи трябва да се определя със заповедта, с която окръжният народен съвет одобрява ценоразписа.

Контрол за съблюдаване на цените

Съблюдаването на определените цени е важна задача на търговските организации и предприятия и на органите на народната власт. Чрез нарушаване на цените недобросъвестните търговски работници се облагодетелствуват за сметка на потребителите, за сметка на колегите си или за сметка на социалистическата собственост. Неспазването на цените води в крайна сметка и до извращаване на

партийната и правителствената ценова политика. Ето защо от всички страни трябва да се води непримирима борба за точното спазване на определените цени. В Наказателния кодекс са предвидени строги наказания за нарушителите на цените.

В отделни случаи нарушения на цените могат да станат вследствие на грешки или недоглеждане, но въпреки това не бива в никакъв случай да се проявява търпимост към такива слабости. Най-обикновеният начин за нарушаване на цените е да се продава една стока по цена, по-висока от определената в съответния ценоразпис. Такива нарушения са сравнително редки, доколкото са редки и неорисантираните и небрежни към своите интереси купувачи. Почесто срещан начин за нарушаване на цените е да се продава стока от по-ниско качество по цената за същата стока от по-високо качество. Такива нарушения се срещат в търговията с тъкани, конфекция и обувки, където на обикновения купувач е трудно да направи разлика в качеството на стоката. Понякога се правят и косвени нарушения на цените, като се продава стоката в непълно тегло, непълна мярка или по неточна сметка. Такива случаи, освен че са нарушение на правилата на търговията, са равнозначни на повишение на установените цени и се преследват също така от Наказателния кодекс.

Успешната борба срещу нарушителите на цените трябва да се води от всички органи, отговарящи за търговията, и преди всичко от работниците и служителите при търговските организации и предприятия. Това е обикновено гражданско задължение за всеки участник в дадения стопански колектив. Пряко задължение за упражняването на такъв контрол имат ръководителите на предприятията и всички ръководни работници, които носят отговорност за допусканите нарушения на цените. Контролни функции се възлагат и на органите на вътрешноеведомствения контрол, задачите на които са уточнени в специална наредба.

Контрол върху спазването на цените провеждат органите на Инспекцията по търговията и качеството на стоките, функциите на която са определени в специален правилник, указан по-горе. Отделите за Търговия и изкупуване при изпълкомите на народните съвети са натоварени също така да упражняват контрол за съблюдаване на цените. Техните инспектори са постоянни пълномощници по места на Инспекцията по търговията и качеството на стоките при Министерството на вътрешната търговия.

Постоянните комисии за търговията при народните съвети имат също така задачата между другите си функции по подобряване на търговията по места да упражняват контрол върху спазването на цените. Подобна задача е възложена и на комисииите за обществен контрол върху търговията, които се изграждат към организациите на Отечествения фронт. За в бъдеще все по-голямо значение ще придобиват контролните функции по цените, изпълнявани от обществените органи, каквито са комисииите за обществен контрол и постоянните комисии за търговията при народните съвети. Наред с

това ще нараства и ролята на вътрешноеведомствения контрол при търговските предприятия и организации.

Контрол върху цените се извършва и от органите на БНБ, както и от органите на Министерството на финансите. Отговорен орган за провеждането на контрола върху цените е Комисията по цените, при която е създадена Държавна инспекция по цените.

За установените нарушения по съблюдаването на цените контролните органи съставят актове, които предават на съдебните власти за следствие срещу виновните лица.

4. ТЪРГОВСКИ ОТСТЪПКИ И НАДБАВКИ

Същност и разновидност на търговските отстъпки и надбавки

Търговска отстъпка и надбавка се нарича разликата между покупната и продажната цена на стоката, която разлика се предоставя на търговията за покриване на разходите за обръщение и реализиране на търговска печалба. В условията на социалистическия начин на производство търговските отстъпки и надбавки са основният източник на доходи за търговските предприятия и организации. Търговската отстъпка е част от цената, т. е. част от стойността на стоката. Търговската отстъпка е един от важните икономически фактори за рационализиране на стокообръщението чрез постигането на максимални икономии на обществен труд в сферата на стоковото обръщение.

Търговските отстъпки и надбавки като части от цената на стоката се планират заедно с планирането на цените. По начало те се установяват като процент към цената на стоката. Когато този процент се спада от цената на дребно, нарича се търговска отстъпка или търговски отбив. 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, се нарича търговска надбавка, или търговска надценка. След прибавяне на търговската надбавка към цената на едро (покупната цена) се получава цената на дребно (продажната цена).

У нас търговски надбавки се използват сравнително в редки случаи главно за такива стоки, за които не се определят цени на дребно — вар гасена и негасена, тухли, химически торове, туршини, книжни торби, спирт за горене и др.¹ За останалите стоки се утвърждават единни цени на дребно и за тях се използват търговски отстъпки.

Размерът на търговските отстъпки и надбавки се диференцира в няколко насоки. Такова диференциране се налага преди всичко от различното равнище на разходите за обръщение в търговията на

¹ МВТ — Търговски отстъпки и надценки за търговските предприятия на едро и дребно, утвърдени с 220-то пост. на Министерския съвет, София, 1962 г., стр. 12.

едро и на дребно, в градската и в селската търговия и в търговията с отделни групи и видове стоки.

По правило търговската отстъпка е по-ниска за търговията на едро, отколкото за търговията на дребно. Така например за ориз, оризова кърма и сухи варива за търговията в града отстъпката на едро е 2,5%, а на дребно — 6,3%; за захар за търговията в града отстъпката на едро е 2%, а на дребно — 5,5%; за ракии и подсладени спиртни напитки за търговията на село отстъпката на едро е 2,4%; а на дребно — 8%. Тези разлики се обясняват главно с по-ниското равнище на разходите за обръщение в търговията на едро, отколкото в търговията на дребно вследствие на по-ниската производителност на труда в търговията на дребно. Като изключение от това правило има случаи, когато търговската отстъпка на едро е по-висока от търговската отстъпка на дребно, например за гипс, винервайс и каолин за търговията в града отстъпката на едро е 19,5%, а на дребно — 15,8%; за търговията на село за каменинови тръби отстъпката на едро е 18%, а на дребно — 7%. В тези случаи по-високите разходи за търговията на едро се дължат на условията на предаването на стоката от производството — за гипса, винервайса и каолина, както и за камениновите тръби търговията на едро приема стоката от склада на производственото предприятие. Подобен е случаят и със солта, за която отстъпката на едро е по-висока от отстъпката на дребно и в градската, и в селската търговия. Обяснение за това се намира в обстоятелството, че солта се предава на търговията на едро франко вагон товарна гара.

Търговската отстъпка по правило е по-висока за селската търговия на едро и на дребно, отколкото за градската търговия на едро и на дребно. И това различие се обосновава с по-високото равнище на разходите за обръщение в селската търговия в сравнение с градската търговия. Преди всичко производителността на труда в селската търговия е по-ниска, а в повечето случаи и разходите за транспорт на дадена стока са по-високи в селската, отколкото в градската търговия. Подобно различие в разходите за обръщение се наблюдава и по отношение на разходите и загубите от амбалаж, естествените фири на стоките, канцеларските, телефонните, телеграфните и други разходи.¹ Но има случаи, при които търговската отстъпка за търговията на село и в града е уеднаквена поради това, че и условията на доставката са уеднаквени по отношение на разходите за транспорт, поемани от търговските предприятия в селото и в града. Такива са например случаите с лагеруваните зимни картофи, нишестето, лимоната на прах, печеното кафе на зърна, мляно и в смес с леблебия, готовото вълнено, конопено и памучно облекло и др.

Равнището на търговската отстъпка се диференцира и за различните видове стоки. Характерен пример за висок размер на търговската отстъпка представляват: солта — обща отстъпка на едро

¹ Вж. подробности изследвания в статията на Ал. Захариев Икономическа обосновка на търговските отстъпки, Известия на Икономическия институт при БАН от 1961 г., стр. 171—175.

и дребно в градската търговия 28,7% и в селската търговия 35,5% ; гипсът, винервайсът и каолинът — в градската търговия 35,3% и в селската търговия 38,4%. Срещу това като примери за нисък размер на отстъпката могат да се посочат: млян червен пипер общо за търговията на едро и на дребно в градската търговия — 7% ; обувки и сандали в градската търговия — 7% ; петролни продукти за населението в градската търговия — 6,5%, а в селската търговия — 7% ; часовници, фотоапарати и др. в селската търговия — 9,4%. И тези различия се дължат на различното равнище на разходите за обръщение по отношение на транспорта, фирите, лихвите, различната скорост на обръщението на стоките и пр.¹

За някои стоки, които се продават направо (транзитно) на търговските организации на дребно, като хляб, хлебни изделия, месо и месни произведения, шунка, карангия, сиренета, млечни масла, прясно и кисело мляко, сладолед, фуражи и фуражни отсевки и др., не се определят търговски отстъпки на едро, тъй като тези стоки изобщо не минават в движението си през търговските организации на едро. В друг случай пък (например захарина на прах) има търговска отстъпка само за търговията на едро, понеже в този си вид стоката не се продава в търговията на дребно.

Търговските отстъпки се диференцират още и в зависимост от условията на продажбата и доставката на стоката. И тук диференцицията се свързва с различния размер на разходите за обръщение. Условията на доставката се различават главно по начина на разпределение между търговските звена на разходите за транспорт, товарене и разтоварване, понасяне на фири по време на транспорта и др.

Разпределението на транспортните разходи се определя често пъти с традиционните форми на франкиране на стоката. Франкиране на стоката (латинската дума франко, което значи свободно) означава определяне на мястото, където продавачът ще предаде стоката на купувача. От това място нататък продавачът се освобождава от по-нататъшни разноси по стоката, а купувачът поема върху себе си тези разходи за нейното придвижване, съхраняване и пр.

В нашата търговска практика се срещат следните видове франко или франкиране на стоките: а) франко склада на производственото предприятие; б) франко товарна гара; в) франко вагон товарна гара; г) франко вагон разтоварна гара; д) франко разтоварна гара; е) франко склад консумативен център (търговска организация на едро); ж) франко склад на купувача; з) франко магазин на купувача.

Тези форми на франкиране се отнасят до транспорта по железница, но те важат еднакво и за другите видове транспорт. При речния транспорт стоките се франкират или в шлеп, или в магазинята на товарно или речно пристанище. При автомобилния транспорт

¹ Вж. подробни изследвания в статията на Ал. Захариев Икономическа обосновка на търговските отстъпки, Известия на Икономическия институт при БАН от 1961 г., стр. 166 и 167.

франкирането става главно в склада на продавача, в склада или в магазина на купувача или в склада на търговската организация на едро.

Определянето на условията на доставката чрез съответните форми на франкиране на стоката се отнася не само до разграничаването на тежестта по транспортните разходи, но и до уточняване на мястото, където ще се извърши количественото и качествено приемане и предаване на стоката, с което се разграничава също така и поемането на ред други разходи по запазване на състоянието и качеството на стоката. В зависимост от разпределението на транспортните и другите разходи за стоката между продавача и купувача се изменят съответно и равнищата на техните разходи за обръщение, а това налага да се диференцират респективно и размерите на търговските отстъпки.

От гледище на народностопанския интерес се препоръчва да се разширява практиката за предаване на стоките франко разтоварна гара.¹ При тази форма на франкиране се обезпечава поддържането на единни цени на едро на промишлеността за цялата страна и се използва по-правилно транспортът, тъй като промишлените предприятия са заинтересувани да водят борба за рационализиране на превозите, за да разходват по-малко средства по придвижването на стоките до техните местоназначения. При франкиране на стоките франко товарна гара пратките се раздробяват между голям брой купувачи и това не създава по-големи възможности за рационализиране на транспорта.

Стоките за народно потребление, произведени от местната промишленост, се продават по правило при условията: франко склад на производственото предприятие, когато купувачът е местно търговско предприятие, а франко вагон товарна гара, когато купувачът е търговско предприятие от друг район. Стоките, които организациите за търговия на дребно закупуват от организациите за търговия на едро (окръжни търговски предприятия), се франкират в магазина на купувача, за да се улеснява централизираното извозване на стоките. Франко магазина се доставят и ред други стоки, които не преминават през звената за търговия на едро.

С оглед на специфичните условия на работа за отделните категории доставчици на стоки са определени и обнародвани общи условия за отпускане на стоките.² Наред с тези общи условия в самите таблици на търговските отстъпки са дадени в графа последна начините на франкиране за отделните групи и видове стоки от страна на производителите и заготвителите. Същевременно в общите условия са дадени указания в различните конкретни случаи какъв вид отстъпка се ползва от организациите за търговия на едро и дребно.

¹ Постановление 53 от 16. III 1961 г., раздел III, т. 4.

² МВТ — Търговски отстъпки и надценки за търговските предприятия на едро и дребно, София, 1962 г., стр. 13—19. Вж. също заповед № 1097 от 12. XII. 1961 г., Известия, бр. 100 от 1961 г.

Търговските отстъпки и по-точно отстъпките за търговията на едро се диференцират още и в зависимост от начина на придвижването на стоките. И тази диференциация се обосновава икономически с различното равнище на разходите за обръщение. Така по-висока е отстъпката за стоките, които се доставят от склада на организацията за търговия на едро, отколкото отстъпката за стоките, които се доставят транзитно (платен транзит).

Освен разгледаните дотук обикновени търговски отстъпки и надбавки, които се определят в полза на търговските организации за покриване на техните нормални разходи за обръщение и за осигуряване на нормална печалба от търговската дейност, понякога се установяват и извънредни или допълнителни отстъпки. Така например има определени отстъпки за лагеруване на плодове и зеленчуци.¹ Тези отстъпки се намаляват от цената на дребно независимо от обикновената търговска отстъпка за търговията с лагерувани овощия и зеленчуци. С размера на отстъпките за лагеруване търговските организации покриват разходите за сезонното съхраняване на стоките и търговската печалба от този вид търговска дейност.

На търговските организации се одобряват и специални допълнителни отстъпки за някои вносни стоки, за да посрещат евентуалните рекламации на купувачите.² Такива отстъпки има у нас за радиоламбите, радиоапаратите, магнитофоните, шевните машини, фотоапаратите, часовниците, прахосмукачките, хладилниците, пералните машини, електрическите готварски печки, музикалните инструменти, телевизорите и др.

Допълнителни търговски отстъпки се определят и за покриване на по-високи транспортни разходи вследствие на изменени условия на франкирането. Така например съгласно т. 8 от Общите условия за отпускане на стоките месото и месните произведения се доставят в определени градове франко магазин на дребно, заведение за обществено хранене или стол. За останалите градове доставката е определена франко склад на месокомбината или кланичен пункт и в такъв случай на търговските организации се одобрява допълнителна отстъпка в размер на 1,2% за закланите домашни птици и за месото, в размер на 1,4% за месните произведения и 2,5% за карантинята. На околните търговски предприятия за количествата месни произведения, предназначени за селата, се одобрява освен установената търговска отстъпка за селото и допълнителна търговска отстъпка в размер на 3%. Подобни допълнителни отстъпки са установени и за бутилиране на спиртните напитки и за бирата от организациите за търговия на едро. В случая с допълнителната търговска отстъпка се покриват извънредните разходи на организацията за търговия на едро за бутилиране на напитките.

Допълнителни търговски отстъпки се установяват понякога и по споразумение, когато търговските звена се договарят за изме-

¹ Вж. Търговски отстъпки и надценки за търговските предприятия на едро и на дребно, София, 1962 г. — таблица I, раздел пети.

² П а к т а м — раздел шести.

нение на условията на доставката, за които е определена обикновената търговска отстъпка. В такъв случай търговското звено, което поема повече разходи за транспорт, изисква от контрахента си да му одобри допълнителна отстъпка в размер на икономията, която той ще реализира при изменените условия на доставката. Допълнителни търговски отстъпки си правят търговските звена и когато се споразумеят да изменят условията относно амбалажа на стоката. В такъв случай договарящата страна, която реализира икономии от изменението на амбалажа, прави извънредна или допълнителна отстъпка на другата страна до размера на осъществените икономии.

5. ПЛАНИРАНЕ НА ТЪРГОВСКИТЕ ОТСТЪПКИ И НАДБАВКИ

Съгласно т. 1 от Наредбата за реда за установяване на цените търговските отстъпки и надбавки се утвърждават от Министерския съвет. Предложенията за утвърждаване на търговски отстъпки и надбавки се разработват от Комисията по цените по нейна инициатива или по искане на Министерството на вътрешната търговия.

С планирането на търговските отстъпки и надбавки на търговските организации и предприятия се осигурява покриването на обществено необходимите разходи за обръщението на стоките и една нормална печалба за тяхната стопанска дейност. Наред с това търговските отстъпки и надбавки се използват в социалистическата икономика като икономически лост за подобряване на изпълнението на качествените показатели на плана за търговията.

Три особености на търговските отстъпки и надбавки в социалистическата търговия обуславят тяхната роля на икономически лост.

Първо, търговските отстъпки и надбавки са твърди величини. Техните размери се изменят сравнително рядко от плановете органи, и то при доказана необходимост за това. При твърдия характер на размера на търговската отстъпка и надбавка всяко намаление на разходите за обръщението увеличава съответно дела на печалбата и, обратно — всяко увеличение на разходите за обръщението намалява съответно дела на печалбата за търговската организация. Така въз основа на стопанската сметка твърдите отстъпки пораждат заинтересуваност у търговските организации и предприятия да намаляват непрекъснато разходите за обръщение, за да увеличават печалбата си.

Второ, търговските отстъпки и надбавки имат еднакъв размер за една и съща стока, продавана при еднакви условия и при еднакви обществено необходими разходи за обръщение. Практиката на допълнителни отстъпки не изменя единния характер на търговските отстъпки и надбавки. Единният характер на отстъпката и съответно на надбавката стимулира изоставашите търговски организации и предприятия, които работят с по-високи разходи за обръщение от средните обществено необходими, да подобряват работата си, за да догонват средните и челните предприятия и организации.

Трето, търговската отстъпка или надбавка се определя общо за всички звена, които придвижват дадена стока. При това положение,

ако за осъществяване на стокодвижението участвуват повече от едно търговски звена, те трябва да си разделят определената отстъпка за търговията на едро. Така пак въз основа на стопанската сметка търговските отстъпки създават материална заинтересуваност у стокоспридвижаващите звена да водят борба за недопускане увеличаването на звенността.

За да могат да изпълняват ролята на икономически лост за подобряване качеството на работата на търговските организации и предприятията, 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 нормалната печалба от търговска дейност.

Планирането на търговските отстъпки и надбавки на по-високо равнище, отколкото е необходимо, действува демобилизиращо върху работниците в търговията. В случая лесната възможност да се постига планова и извънпланова печалба не насърчава търговските работници да търсят и използват съществуващите резерви за намаляване на разходите за обръщение. Отрицателен резултат се постига също така, ако търговските отстъпки и надбавки се планират на много ниско равнище. Това пак демобилизира работниците в търговията да търсят и използват резерви за намаляване на разходите за обръщение, тъй като те виждат предварително, че усилията им в тази насока няма да ги доведат до изпълнение на плана за печалбата.

Още едно обстоятелство налага да се търси икономически обосновано равнище на търговските отстъпки и надбавки. Макар че търговската отстъпка като относителна величина се приспада от цената на дребно, тя като абсолютна величина, отразяваща обществено необходимите разходи за обръщение и търговската печалба, се взема пред вид при установяването на стойността на стоката за определяне на цената на дребно. Следователно търговските отстъпки и надбавки са ценнообразуващи елементи и поради това тяхното равнище се отразява върху равнището на стойността на стоката.

При установяване на обществено необходимото равнище на търговската отстъпка или надбавка се взема пред вид най-напред обществено необходимото равнище на разходите за обръщение. Средно взето, те съставляват около три четвърти от стойността на отстъпката или надбавката. Размерът на разходите за обръщение, които се вземат за основа при планиране на търговската отстъпка или надбавка, се изчислява като средно равнище на плановите разходи, в които е отразена перспективата за снижение през плановия период. Към определените разходи за обръщение се включва и търговската печалба, за да се получи пълната стойност на търговската отстъпка или надбавка. Печалбата съставлява около една четвърт от отстъпката. Нейният размер се определя въз основа на задълбочен анализ на рентабилността на търговските предприятия от минали години и въз основа на плановите задания по социалистическото натрупване. Размерът на печалбата се диференцира в търговската от-

стъпка в зависимост от скоростта на обръщението на отделните групи и видове стоки.

Установената по такъв начин стойност на търговската отстъпка или надбавка ще бъде в повечето случаи различна за отделните групи и видове стоки поради различния размер обществено необходими разходи за тяхното обръщение и поради диференцирания размер на търговската печалба. Това именно обуславя значителното диференциране на размера на търговските отстъпки и надбавки по групи и видове стоки. При планирането на отстъпките и надбавките не трябва да се стига до много голямо детайлизиране, защото това ще усложни счетоводната и финансовата отчетност на предприятията, които ще боравят с тези отстъпки. Така сравнително малките разлики между равнищата на разходите за обръщение, например 2,2 и 2,3 или 7,4 и 7,5, би трябвало да се окръгляват при възможност, за да се намали излишно големият брой от отделни търговски отстъпки.

В новите търговски отстъпки и надбавки, които са утвърдени с 230-о постановление и които влязоха в сила от 1. I. 1962 г., са направени ред съкращения на броя на отстъпките. В таблиците за отстъпките, утвърдени през 1956 г., имаше 62 номенклатурни номера за хранителните стоки, които в новите таблици са намалени на 42. По отношение на нехранителните стоки в старите таблици бяха дадени отстъпки за 123 вида и групи стоки, а в новите таблици са дадени само 76 броя отстъпки. Това подобрене в системата на търговските отстъпки и надбавки у нас се направи в изпълнение на дадените указания в този смисъл с постановление 232 от 2. X. 1957 г.

Намалението на броя на отстъпките трябва да се провежда предпазливо, за да не се стигне до другата крайност — създаване на икономически нецелесъобразни съотношения между равнищата на отделните отстъпки, които биха разстроили самата система и биха намалили тяхната роля на икономически лостове. Така например, ако се изравни или намали повече, отколкото е необходимо разликата между равнището на отстъпката за презскладово и транзитно придвижване на дадена стока, организациите за търговия на едро ще бъдат насърчени да разширяват презскладовото движение вместо транзитното, което дава безспорни преимущества за народното стопанство.

Целесъобразни съотношения трябва да се установят и поддържат и между равнищата на отстъпките за отделни групи и видове стоки с оглед да се създаде целесъобразна заинтересуваност у търговските организации да доставят и продават на населението търсени стоки. Ако се установи еднаква отстъпка за евтини и скъпи стоки от една и съща стокова група, това може да насърчи търговските организации да предпочитат да търгуват със скъпи стоки и да влошават практически снабдяването на трудещите се.

Необходимо е следователно не само да се спазват образувачите се съотношения между търговските отстъпки въз основа на разликите между равнищата на разходите за обръщението, но в

отделни случаи да се планират и нарочно подходящи съотношения между отстъпките чрез диференциране на плановата печалба в тях с оглед да се упражнява икономическо въздействие върху дейността на търговските организации във връзка с изграждането на структурата на стокооборота, както и във връзка с подобряването на стокодвигането.

Утвърдените от Министерския съвет търговски отстъпки и надбавки са обнародвани в отделен свитък (който се цитира по-горе под линия), озаглавен Търговски отстъпки и надценки за търговските предприятия на едро и на дребно, в сила от 1. I. 1960 г. съгласно 230-о постановление на Министерския съвет от 25. XI. 1961 г.

ГЛАВА XV

ФИНАНСИ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ И ТЯХНОТО ПЛАНИРАНЕ

1. ПОНЯТИЕ ЗА ФИНАНСИТЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ

Държавните търговски предприятия и кооперативните организации извършват покупко-продажби на стоки. Те закупуват стоки от производствените и висшите предприятия, правят разходи за обръщението. Разходваните парични средства търговските предприятия възстановяват след продажбата на стоките. При това наред с възстановяването на разходваните парични средства търговските предприятия получават и известен чист доход — печалба.

По този начин търговската дейност на държавните предприятия и на кооперативните организации е свързана с приходи и разходи на парични средства. Това е финансовата страна на търговската дейност. Финансовата страна на търговската дейност отразява паричното обръщение в рамките на търговските предприятия, техните парични отношения с доставчиците, с другите организации и предприятия, с бюджетните и с кредитните учреждения, с работниците и служителите и с отделните лица.

Под финанси на вътрешната търговия се разбира образуването на парични средства в търговските предприятия и тяхното използване за осъществяване и разширяване на тяхната търговско-стопанска дейност.

Вътрешната търговия е един от отраслите на народното стопанство. Затова и финансите на вътрешната търговия са част от финансите на народното стопанство.

Те са най-тясно свързани с такива страни на финансовата система на народното стопанство като държавния бюджет, кредита, паричното обръщение. Вътрешната търговия е един от източниците на средства за държавния бюджет.

Вътрешната търговия е отрасъл, който в голяма степен използва банковия кредит за осъществяване на търговската дейност.

Вътрешната търговия е най-тясно свързана с паричното обръщение на страната, което се регулира чрез баланса на приходите и разходите на населението. Чрез стокооборота на дребно се осигу-

рѡвѡ реализирането на покупателния фонд на населението — най-важния елемент на баланса.

Вѡтрешната търговия е най-тѡсно свързана и с касовия оборот на народното стопанство, защото основната част от паричните средства се връщат чрез нея.

Финансите на търговията са пряк резултат на търговско-стопанската дейност. От обема и структурата на търговско-стопанската дейност и от постигнатите качествени показатели (производителност на труда, разходи за обръщение, скорост на оборота и др.) зависят финансовите резултати на търговията. Това не означава, че финансовата дейност на търговията е пасивна страна. Обратно, финансовата дейност оказва огромно въздействие за правилния ход на търговско-стопанската дейност. Организацията на финансовото стопанство на търговското предприятие и неговото планиране оказва пряко въздействие върху всички страни на търговската и стопанската дейност и особено върху доставката на стоки, развитието на стоко-оборота, стоките запаси, капиталното строителство и пр. Финансите синтезират всички положителни и отрицателни страни на търговско-стопанската дейност и в същото време са икономически инструмент за ликвидиране на отрицателните страни от дейността.

Финансовата дейност на търговските предприятия има най-тѡсна връзка с действието на закона за планомерното, пропорционално развитие на стопанството при социализма. Редица съотношения в икономиката на търговията не могат да бъдат разкрити, изменени и развити, без да се изразят по финансов път. Могат да се посочат например такива съотношения като търговска дейност и финансови ресурси, брутен доход, разход и чист доход, чист доход и потребност от нови финансови ресурси и пр. По такъв начин финансите произтичат от действието на закона за стойността, но при нашите условия се намират в служба на планомерното и пропорционално развитие на търговско-стопанската дейност в интерес на цялата социалистическа икономика.

При условията на новата система за ръководство на народното стопанство ролята на финансите на вътрешната търговия се засилва. Това произтича от утвърждаването на стопанската сметка на търговските предприятия при качествено ново съдържание и свързани с нея роля на цените, печалбата, образуване на фондове, съпоставяне на доходите с крайните резултати от стопанската дейност и други финансови страни на икономиката на търговските предприятия.

2. СЪЩНОСТ И ХАРАКТЕР НА ФОНДОВЕТЕ ЗА ОБРЪЩЕНИЕ ВЪВ ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ

Фондове на обръщението и фондове на търговията. Осъществяването на процеса на обръщението на съвкупния обществен продукт, създаден от трудещите се в социалистическото общество, изисква определени материални и парични средства. Съвкупността от ма-

териални и парични средства, които социалистическото общество отделя за обслужване на процеса на обръщението на обществения продукт от сферата на производството до сферата на производственото и личното потребление, представляват фондове на обръщението.

Вътрешната търговия е важна съставна част от сферата на обръщението на обществения продукт.

Всички средства, които са вложени за търговската дейност, образуват фондовете на търговията.

По такъв начин фондовете на търговията са част от фондовете на обръщението в цялото народно стопанство. Останалата част от фондовете на обръщението се намира в органите на материално-техническото снабдяване, занимаващи се със снабдяване със суровини и материали и с пласмента на продукцията на производствените предприятия.

Но в сферата на търговията има не само фондове за обръщение. Много от търговските предприятия имат свои производствени сектори — промишлени, строителни, транспортни, селскостопански и др. В тях също се намират определено количество фондове. По съюза същност това са производствени фондове. Определена част от фондовете на търговските организации са вложени и в културно-битови и административни сгради, в съоръжения и инвентар — непроектни фондове.

Ето защо, когато се разглеждат фондовете на търговията, трябва да се има пред вид обстоятелството, че основната част от тях са фондове на обръщение, друга част — производствени фондове, а трета част — културно-битови фондове. Пред вид на това понятието фондове на търговията трябва да се разглежда в широк и в тесен смисъл на думата.

В широк смисъл на думата под фондове на търговията трябва да се разбира съвкупността от материални и парични средства, вложени за осъществяване на цялата стопанска дейност на търговските предприятия — търговска, производствена, културно-битова, административна и др. В тесен смисъл на думата под фондове на търговията трябва да се разбира съвкупността от материални и парични средства, вложени за осъществяване само на търговската дейност — придвижване на стоките от производството до търговската мрежа и тяхната реализация.

Характер на фондовете в търговията. Фондовете на търговията у нас са или държавна (общонародна) собственост, или кооперативна (групова) собственост.

Фондовете на търговията у нас създават материални и финансови предпоставки за развитието на стокооборота, а с това се осигурява нормално и с високи темпове развитие на социалистическото разширено възпроизводство и бързо и непрекъснато увеличаване на народното потребление.

Размерите на фондовете на търговията у нас се определят от действието на икономическите закони на социализма и преди всичко

в съответствие с изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство. Едно от изискванията на този закон е спазването на определено съотношение (пропорционалност) между размерите на средствата, вложени в отделните отрасли на народното стопанство, а също и в структурата на средствата на всеки отделен отрасъл.

Социалистическата държава, като се опира на изискванията на закона за планомерното, пропорционално развитие на народното стопанство, чрез народностопанския план регулира планово размера на фондовете на търговията. Благодарение на това размерите и структурата на фондовете на търговията в нашата страна все повече съответствуват на действителните потребности на стокооборота. Фондовете на търговията между отделните райони и търговски предприятия, както и между подотраслите на търговията (изкупуване, търговия на дребно, търговия на едро и обществено хранене) се формират също така планомерно.

Фондове за обръщението има не само в търговските организации, но и в производствените организации, където те са необходими за осъществяване на пласмента на готовата продукция и на полуфабрикатите. Това обстоятелство обаче не изменя характера на тези фондове, които не зависят от местоположението им, а от характера на фазата на разширеното възпроизводство, която те обслужват. Фондовете за търговията не обслужват процеса на непосредственото производство на стоките, а процеса на тяхното обръщение. Предвид на това социалистическото общество е заинтересувано от непрекъснатото относително съкращаване на фондовете за обръщение по отношение на фондовете за производството. Такова относително съкращаване на фондовете за обръщение се налага и от необходимостта да се осигурят високи темпове на развитие на социалистическото производство.

Размерите на фондовете на търговията непрекъснато се увеличават абсолютно. Абсолютният размер на фондовете на търговията се определя от следните по-важни фактори :

а. От обема и структурата на стоквата продукция на промишлеността и селското стопанство, която се реализира от търговията. Непрекъснатият растеж на производството на стоки в нашата страна и на тази основа увеличаването на стоките фондове води към непрекъснато увеличаване на абсолютния размер на фондовете на търговията.

б. От материално-техническата база на търговията. Бързото нарастване на стокооборота в нашата страна и усъвършенствването на материално-техническата база на търговията с цел да се повишат културата на обслужване и производителността на труда изискват непрекъснато увеличаване на фондовете на търговията.

в. От скоростта на обръщението на стоките. Ускоряването на обръщаемостта на стоките намалява размера на потребността на фондове за търговията.

Фондовете за търговията у нас коренно се отличават от търговския капитал. Функционирането на търговския капитал е свързано изключително с извличането на търговска печалба. Размерът, структурата, скоростта на оборота на търговския капитал, както и размерът на нормата на печалба, която той извлича, зависят изцяло от действието на икономическите закони на капитализма и от конюнктурата на пазара през всеки отделен етап, т. е. от хода на конкретния цикъл на капиталистическото възпроизводство. Една от характерните особености на съвременния капитализъм е силното удължаване на времето за обръщение на стоките поради непреодолимите трудности за тяхната реализация. Покупателната способност на трудещите се непрекъснато изостава поради засилващата се експлоатация. Това затруднява реализацията на стоките, забавя времето за тяхното обръщение. Пряко следствие на тази причина е разбулването на търговския капитал.

Търговският капитал се характеризира и с цикличност в своето развитие. Смяната на фазите на цикъла на капиталистическото възпроизводство означава колебания на размерите и структурата на търговския капитал, а заедно с това означава и огромни материални загуби, които се понасят от трудещите се.

Фондовете на търговията у нас благодарение на планомерния характер на развитието и главно благодарение на това, че те са обществена собственост, се развиват в съответствие с потребностите на стокооборота. Това осигурява нормален размер на фондовете на търговията, непрекъснато съкращаване на времето за тяхното обръщение и ниски разходи за обръщение, а реализираните икономии от това се използват в интерес на цялото общество.

Видове фондове в търговията. Фондовете за обръщение се подразделят на основни фондове и на оборотни фондове. Към основните фондове се отнася материално-техническата база на търговията. Основните фондове в търговията изпълняват функцията на средства на труда и са условие за съхраняване на стоките. Към оборотните фондове се отнасят стоките, паричните средства, средствата в разчети и някои активи (неинвентиран амбалаж и др.). Оборотните фондове в търговията изпълняват функцията на предмети на труда.

Към фондовете на търговията се отнасят и производствените, транспортните, културно-битовите и другите фондове, използвани от търговските предприятия. Производствените фондове в извънтърговската дейност се делят на основни (сгради, съоръжения, машини и др.) и на оборотни (суровини, спомагателни материали, готова продукция и др.). Транспортните и културно-битовите фондове почти изцяло са основни фондове (с изключение на запасите от гориво, материали и др., които са оборотни фондове).

Взети като цяло, фондовете на търговията се делят на основни средства и на оборотни средства.

Основните средства включват основните фондове за обръщение и основните производствени, транспортни и други фондове.

Оборотните средства включват оборотните фондове за обръщение, оборотните фондове за производствена и друга извънтърговска дейност.

Фондовете на търговията се групират на основни и на оборотни средства в зависимост от функциите, които те изпълняват (средства и условия на труда и предмети на труда), а също така и в зависимост от характера на тяхното обръщение. Основните средства в търговията имат своеобразен характер на обръщение. В зависимост от степента на изхабяването постепенно, на части стойността на основните средства се пренася в стойността на стокооборота. При всеки отделен търговски оборот част от стойността на основните средства (съответствуваша на размера на изхабяването на основните фондове) под формата на амортизационни отчисления се реализира в пари. По своята натурално-веществена форма основните фондове остават неизменни (ако не се има пред вид тяхното изхабяване) и обслужват не един, а няколко, често пъти десетки и стотици търговски обороти. По такъв начин своеобразността на обръщението на основните средства се състои в това, че една част от тяхната стойност като че ли се отделя от останалата стойност и следва свой собствен път на движение, образувайки фонда на амортизацията. С целия оборот на стойността на основните фондове се завършва процесът на възстановяването на тяхната стойност. При това завършването на процеса на възстановяването на стойността на основните средства не винаги съвпада със завършването на процеса на изхабяването на основните фондове. Процесът на възстановяването на стойността на основните средства може да се завърши по-рано от процеса на изхабяването на основните фондове. Това зависи от установената норма за отчисляване под формата на амортизационен фонд и от грижата, която полагат работниците за опазване на средствата на труда. Тогава основните средства, чиято стойност е възстановена, продължават да се използват като безплатна сила, подобна на природните сили. Амортизационни отчисления за основните средства се набират по реда и в размери, установени от МС. Част от амортизационните отчисления се оставят в разпореждане на търговските предприятия за ремонт на основните средства, за преустройство и модернизиране на отделни машини и съоръжения. Другата част от тях се отнасят за финансиране на капиталното строителство по народностопанския план.

Оборотните средства на търговията непрекъснато се обръщат. Те се обръщат изцяло при всеки търговски оборот както стойностно, така и натурално. Така например в търговията непрекъснато се продават стоки (превръщане на стоките в пари) и купуват стоки (превръщане на парите в стоки).

Някои съставки на оборотните средства имат своеобразно движение. Например част от неинвентарния амбалаж често се използва в течение на два и повече търговски обороти. Малопенните и малотрайните предмети стойностно се обръщат в течение на един или два

търговски оборота, въпреки че някои видове от тях продължават да обслужват неколкнократно търговския оборот.

Основните средства се делят на следните по-важни видове: а) сгради и съоръжения за складове, заведения за обществено хранене, магазини, будки, палатки и др.; б) силови машини; в) машини и апарати; г) търговско обзавеждане и инвентар; д) инвентарен амбалаж; е) транспортни средства; ж) други.

Основните средства имат своя структура, която зависи от съотношението между техните отделни видове. За структурата на основните средства е характерно, че тя не се изменя за сравнително дълъг период от време. Така например съотношението между стойността на сградите, съоръженията и другите основни фондове в отделните организации и предприятия остава да бъде постоянно в течение на отделен месец, тримесечие, а даже и на година (ако, разбира се, не се извършва капитално строителство или ремонт и не се внедрява нова техника). Трябва да се има пред вид, че набирането и внасянето на амортизационните отчисления се отразяват върху структурата на основните средства.

Основните средства счетоводно се отчитат, като за всяко отделно основно средство се съставя инвентарна карта по установен образец.

От обема, структурата и степента на техническа усъвършенстваност на основните средства зависят състоянието на материално-техническата база в търговията и степента на техническата съоръженост на труда, зает в търговията.

Увеличаването на размера и подобряването на структурата на основните фондове в търговията са важен показател, който характеризира техническия прогрес в търговията. Основните средства в търговията се използват за обслужване на търговията на едро, търговията на дребно, общественото хранене, изкупуването, производствено-експлоатационната дейност, транспортното стопанство, основните средства за административно-битови цели и др. Размерът и структурата на основните средства, вложени в отделните звена на търговията, изразяват състоянието на материално-техническата база на всяко отделно звено, взето поотделно.

Оборотните средства също се делят на видове. Структурата на оборотните средства (съотношението между техните отделни видове) постоянно се изменя. Това се обуславя от непрекъснатостта на продажбите (превръщането на стоките в пари) и от периодичността на закупуването на стоките (превръщането на парите в стоки).

Оборотните средства в търговията са вложени в търговията на едро, в търговията на дребно, в изкупуването, в общественото хранене, в извънтърговската дейност и др.

3. ИЗТОЧНИЦИ ЗА ОБРАЗУВАНЕ НА ОСНОВНИ И ОБОРОТНИ СРЕДСТВА ВЪВ ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ

Средства на държавната търговия. При действащата система на планиране те се образуват за сметка на следните основни източници:

а) Бюджета на НРБ. Този източник се използва както при възникване на нови държавни търговски организации и предприятия, така и при необходимост от увеличаване на средствата на съществуващите търговски предприятия. Средствата, които се отделят от държавния бюджет за образуване или за увеличаване на основните и оборотните средства на търговията, се предоставят на търговските организации и предприятия безвъзмездно чрез системата на финансирането. Тези средства се използват за капитално строителство и за увеличаване на оборотните средства и други нужди. В зависимост от ведомството, на което са подчинени отделните търговски предприятия, бюджетните средства се отделят или от републиканския бюджет, или от бюджетите на народните съвети при утвърждаване на финансовите планове на предприятията.

б. Вътрешните натрупвания в търговските предприятия (печалбата). Печалбата, която се образува в търговските предприятия в резултат на тяхната стопанска дейност, е най-важен източник за увеличаване на техните основни и оборотни средства. Съгласно законно установените положения при утвърждаване на финансовите планове на търговските предприятия част от печалбата им се използва за увеличаване на техните основни и оборотни средства.

в. Преразпределяне на средствата между отделните предприятия и организации. Основните и оборотните средства на отделните търговски предприятия в отделни случаи се увеличават или намаляват и посредством преразпределянето на средствата между тях. Средствата между търговските предприятия се преразпределят планово от централните органи на търговията или от окръжните и градските народни съвети (в зависимост от подчинението). При това преразпределянето на средствата между търговските предприятия не води до увеличаване на средствата в цялата търговия, а само до увеличаване на средствата в отделни предприятия за сметка на намаляване на средствата в други предприятия. Оборотните средства се преразпределят винаги чрез бюджета на окръжния народен съвет или чрез финансовите планове на министерствата в зависимост от това, кому са подчинени отделните предприятия. Излишните над норматива оборотни средства се внасят в бюджета, откъдето се финансират търговските предприятия, които имат недостиг от оборотни средства. Основните средства се преразпределят от МС или от натоварен от него орган, когато търговските организации са от различно ведомство или окръжно подчинение, по нареждане на съответния министър, ръководител на ведомство или управление, по нареждане на председателя на ОНС или по

нареждане на председателя на общинския народен съвет — винаги в зависимост от подчинението на търговското предприятие. Съществуват два случая на преразпределяне на средствата между предприятията в търговията: а) при реорганизация на търговията и б) при утвърждаване на плана за използване на печалбата.

г. Амортизационните фондове. Те се набират по законно установени норми за всеки вид основно средство. Нормата се установява върху първоначалната (доставната или възстановителната) стойност на основните средства. Набраните средства се делят за възстановяване на изхабените основни средства и за основен ремонт на основните средства. Частта за възстановяване на изхабените основни средства се внася в БИБ и е на разположение на съответното министерство за републиканските предприятия или на ОНС за местните предприятия. Частта за основен ремонт на основните средства се внася в БНБ и остава на разположение на търговското предприятие. Амортизационните отчисления в БИБ се използват за капитално строителство в размери, предвидени във финансовите планове на министерствата, ведомствата и предприятията. Неизползуваните до края на годината амортизационни отчисления за възстановяване се отнасят в началото на следващата година в приход на републиканския бюджет. Амортизационните отчисления за основен ремонт в БНБ се използват от съответните предприятия в размери, установени от финансовите им планове. Неизползуваните до края на годината амортизационни средства за ремонт остават по сметка на съответното предприятие за използване през следващите години.

д. От други източници на финансови средства. С различни постановления на Министерския съвет на търговските предприятия е разрешено да отчисляват върху обема на фактически реализирания стокооборот суми по определени норми, като калкулират тези суми по сметката на разходите за обръщение и ги използват за строго определени цели. Това е своеобразен метод на финансиране на търговските предприятия в зависимост от развитието на стокооборота. Съществуват два вида отчисления:

Отчисления в размер (норма) 0,30% от фактически реализирания стокооборот, предназначени за образуване на фонд регулиране цените на дребно.

Основната част от набраните средства (2/3) се набират централно, а останалата част остава на разположение на предприятията.

Отчисления в размер (норма) 0,20% от реализирания стокооборот в търговската мрежа и 0,80% от реализирания стокооборот в общественото хранене, предназначени за подобряване и усъвършенстване на материално-техническата база. Набраните средства се внасят на разположение на висшестоящата организация, която ги отпуска на отделните търговски предприятия според плановите им потребности или пък ги използва централно.

Средствата на държавната търговия, образувани по указаните източници, представляват така наречените собствени сред-

ства на търговските предприятия. Държавата предоставя тези средства на търговските предприятия, закрепя ги към тях и им позволява да ги използват само в рамките на плана и на установената за търговските предприятия оперативна самостоятелност, произтичаща от стопанската сметка.

Държавните търговски предприятия използват в търговския оборот освен собствените си средства още три вида средства: а) заемни средства; б) средства, приравнени към собствените средства, и в) наети средства.

Заемни са тези средства, които БНБ предоставя на държавните търговски предприятия под формата на краткосрочни заеми (кредити).

Средствата, приравнени към собствените средства, са така наречените устойчиви пасиви — част от начислената работна заплата и начисленията върху нея.

Наетите средства са изключително основни средства — складови и магазинни помещения, дворни и други площи. Това са средства, които са собственост на други организации и учреждения или на отделни лица. Търговските предприятия използват тези средства срещу заплащане на наем. Увеличаването на обема на наетите основни средства в търговията намалява потребността от увеличаване на собствените основни средства.

Образуване на средствата в потребителните кооперации. То има редица своеобразия, които произтичат от особеностите на кооперативната собственост. Средствата на потребителните кооперации се образуват от следните основни източници:

а. Средства на кооператорите. Кооперативните организации изграждат своята дейност със средствата на кооператорите — дялови вноски.

б. Вътрешните натрупвания на кооперациите. Печалбата е най-важният източник за увеличаване на средствата на потребителните кооперации. Потребителните кооперации получават печалба от търговско-стопанската дейност.

в. Амортизационни отчисления върху стойността на основните средства. Те също са източник на средства за потребителните кооперации. Потребителните кооперации правят амортизационни отчисления по същите норми, както и държавните търговски предприятия. Амортизационните отчисления тук също се разделят в съответствие със законно установените норми на две групи: а) за възстановяване и б) за основен ремонт. Набраните средства от амортизационни отчисления за основен ремонт и за възстановяване остават в собственост на потребителните кооперации.

г. Начисления върху реализирания стокооборот в размер на 0,30% за фонд регулиране на цените на дребно, 0,20% върху стокооборота на търговската мрежа и 0,80% върху стокооборота на общественото хранене за подобряване и усъвършенствуване на материално-техническата база. Тези начисления са

също източници за финансови средства в потребителните кооперации. Те се внасят на разположение на висшестоящите организации и се използват централно.

Потребителните кооперации получават средства и по линията на приходи от наеми, от продажба на ненужно имущество и амбалаж, от комисионни и др.

Потребителните кооперации също както държавните търговски предприятия имат такива източници на средства като :

а. За ети средства. За етите средства потребителните кооперации получават по три линии. Първо, заеми по линията на краткосрочното кредитиране от БНБ. Второ, заеми по линията на дългосрочното кредитиране от БИБ. Този източник не се ползва от държавните търговски предприятия. Трето, заеми по линията на взаимното кредитиране между кооперациите. За целта при ЦКС е създаден специален фонд регулиране на оборотните средства на потребителните кооперации, собственост на всички потребителни кооперации. Средства от фонда се отпускат под формата на заеми на отделни потребителни кооперации. Фондът се управлява съвместно от ЦКС и БНБ.

б. На ети основни средства срещу наем, собственост на държавни, обществени и други предприятия и учреждения, както и на отделни лица.

в. Устойчиви пасиви. Те са приравнени към собствените средства.

Средствата на кооперативните съюзи (ОКС и ЦКС) се образуват по три основни източника : а) от отчисления на кооперациите в размер на 0,70% върху стоковата продукция, калкулирани в себестойността, и в размер на 0,05% върху стокооборота на дребно и общественото хранене, калкулирани в разходите на обръщението ; б) от печалба от дейността на създадените при тях предприятия ; в) от система на фондове, образувани централно за сметка на печалбата на потребителните кооперации и на други източници.

Става ясно, че между потребителните кооперации и държавните търговски предприятия съществуват различия в образуването на финансовите средства. Най-важните различия се състоят в това :

потребителните кооперации разполагат със средства, набирани от кооператорите, не ползват безвъзмездно средства от държавния бюджет ; между тях не се извършва преразпределение на излишни средства ; имат право да получават дългосрочни заеми от БИБ ; образуват целеви фондове в течение на дълги години ;

държавните търговски предприятия не набират и не използват средства от населението ; ползват ограничено (за срок от 2 до 3 години) дългосрочни заеми ; излишните им средства в края на всяка година се преразпределят или изземват в бюджета ; не образуват целеви фондове.

При тези условия кооперативните предприятия имат по-голяма гъвкавост при образуването и използването на средствата и по-пълно развита система на стопанска сметка.

При новата система на планиране и ръководство на народното стопанство се внасят съществени изменения в източниците на средства на търговските предприятия и преди всичко на тези на държавните предприятия. Целта на тези изменения е да се развие и укрепни стопанската сметка, материалната заинтересуваност и материалната отговорност на трудовите колективи за най-ефективно използване на средствата.

Първо съществено изменение е силното ограничаване и постепенното премахване на безвъзмездното финансиране от бюджета на държавните търговски предприятия. Това се прави с цел да се засили материалната заинтересуваност и отговорност за разширяването на фондовете на търговските предприятия и за най-ефективното им използване.

Второ съществено изменение е разширяване ролята на заемните средства (банковия кредит), в това число и на дългосрочния кредит. Закриването на безвъзмездното финансиране по този начин се замества от банковото кредитиране, при което рационалното използване на кредита материално стимулира предприятията, а не-ефективното използване на кредита се отразява върху доходите на търговските предприятия и трудовите колективи.

Третото съществено изменение се състои в това, че набраните средства, които не се използват в течение на годината, не се изземват в бюджета, а остават на разположение на държавните търговски предприятия. По този начин се премахва и безвъзмездното разпределение на средства между търговските предприятия.

Четвърто съществено изменение е предоставеното право на търговските предприятия да продават излишните им основни средства на други предприятия по договорни цени, не по-високи от установените държавни цени.

По такъв начин главен източник на средства за търговските предприятия при новата система е чистият доход (печалбата), а второстепенен източник са амортизационните отчисления, по-голямата част от които остават на разположение на предприятията. Другите особени източници, като отчисления в разходите за обръщението за развитие на материалната база и за фонд регулиране на цените при новата система не се калкулират в разходите, а се образуват от чистия доход по установени нормативи.

Измененията в източниците на средства за държавните търговски предприятия при новата система на ръководство на народното стопанство създават условия за по-нататъшното ефективно развитие на материалната заинтересуваност и материалната отговорност, за развитие на оперативната самостоятелност на търговските предприятия и стопанската им сметка върху нова основа.

4. ОБОРОТНИ СРЕДСТВА В ТЪРГОВИЯТА

Видове оборотни средства. Оборотните средства в търговията са необходими за осигуряване на непрекъснатостта на продажбите. Всеобщ измерител на оборотните средства са парите.

Оборотните средства на търговските предприятия се групират в зависимост от предназначението им и от характера на техния оборот. Всеки вид оборотни средства има особено предназначение и особен оборот.

Първият вид оборотни средства са тези, които са вложени в стоки. Това са стоките запаси в складовете, в магазините, в заведенията за обществено хранене, на път. Стоките са предмет на труда на търговските работници. При продажбата стоките се реализират в пари. Стоките заемат основната част от оборотните средства.

Вторият вид оборотни средства са тези, които са вложени в неинвентарен амбалаж, в малоценни и малотрайни предмети, в стопански материали и др. Неинвентарният амбалаж постъпва заедно със стоките. При продажбата някои видове неинвентарен амбалаж се освобождава, а някои видове от него се продава заедно със стоките (буркани, бутилки и др.). Част от оборотните средства на търговските предприятия следователно са вложени в освободен амбалаж и в амбалаж, изкупен от потребителите. Този амбалаж се почиства, ремонтира и реализира (продава се на доставчиците или на предприятията, които изкупуват освободен неинвентарен амбалаж). От момента на освобождаването (изкупуването от потребителя) неинвентарният амбалаж задържа част от оборотните средства на търговските предприятия.

Малотрайни са предметите, служещи по-малко от една година независимо от тяхната стойност, а малоценни са предметите със стойност до 20 лв. независимо от срока на тяхната служба. Малотрайни и малоценни предмети са от рода на средствата на труда, но поради ниската им стойност или поради краткотрайността им се отнасят към оборотните средства. Малоценните и малотрайните предмети са най-характерни за общественото хранене, където се създадоха и нормативи, които трябва да се усвоят за срок от три години. Към тази група оборотни средства се отнасят и тези, които са вложени в някои стопански материали (опаковъчна хартия и др.).

Трети вид оборотни средства са паричните средства на търговските предприятия в размер на максимална касова наличност. Паричните средства се отнасят към оборотните средства, но те са предназначени за различни цели — за плащане на разходи за обръщението, за покупка на стоки, за придобиване на основни средства и пр.

Четвърти вид оборотни средства са вземанията от различни дебитори.

Процесът на обръщението на оборотните средства е непрекъснато превръщане на стоките в пари и на парите в стоки. Успоредно с това става обръщение и на неинвентарния амбалаж, изхажбяване-

то на малocenните и малотрайните предмети и употребата на стопанските материали. Съотношението между отделните видове оборотни средства в общата сума на оборотните средства изразява тяхната структура. Поради непрекъснатостта на покупките и на продажбите структурата на оборотните средства в търговията непрекъснато се изменя. В дните на доставка на стоки оборотните средства, вложени в стоки и амбалаж, имат най-голям относителен дял в общата сума на оборотните средства. След освобождаването на неинвентарния амбалаж той придобива свой път на движение.

Правилната организация на оборотните средства в търговските предприятия трябва да осигурява най-ефективното им използване, което се заключава в осигуряване на непрекъснатост в снабдяването на населението със стоки при най-малки разходи за обръщението и при минимален период на обръщение.

Организацията на оборотните средства и тяхното ефективно използване са една от главните задачи на финансовата дейност на търговските предприятия. Наличието на обществена собственост върху средствата за производство и за обръщение в нашата страна и действието на икономическия закон за планомерното, пропорционалното развитие на стопанството дават възможност за най-ефективно и целесъобразно използване на оборотните средства във вътрешната търговия.

Оборотните средства на търговските предприятия са вложени в различните подотрасли на търговията. В зависимост от това оборотните средства на търговските предприятия се подразделят на :

а. Средства, вложени в търговията и нейните подотрасли — в търговията на дребно, в търговията на едро, в общественото хранене и в изкупуването.

б. Средства, вложени в извънтърговска дейност — в промишлените помощни предприятия, в селскостопанските помощни предприятия, в транспортните предприятия и др.

Основната част от оборотните средства на търговията са вложени в стоки, които образуват стоките запаси на търговията. Стоковите запаси могат да бъдат с различно предназначение : стокони запаси, които осигуряват непрекъснатостта на текущия стокооборот (текущи стокони запаси) ; стокони запаси със сезонно предназначение ; стокони запаси с целево предназначение. Стоковите запаси се намират в складовете за търговия на едро, в разпределителните и временните складове за търговия на дребно, в магазините и на път. Към складовите запаси се отнасят и стоките, които са заплатени, но още не са вдигнати от складовете на доставчика, а също и стоките, които са изпратени на купувача, но документите за тях още не са дадени за инкасо.

Организирането на правилно придвижване на стоките, на тяхната доставка и разместване, както и постоянният контрол над стоконите запаси са главната задача, свързана с управлението и организацията на оборотните средства в търговията.

Да се използват правилно оборотните средства, това значи успоредно с осъществяването на ръководство и контрол за придвижване на стоките да се организира и правилен ред за придвижването и отчитането на неинвентарния амбалаж. Правилната организация на амбалажното стопанство изисква да се осигурят стоките с необходимия амбалаж при тяхното транспортиране и съхраняване, да се намалят разходите и загубите от амбалаж, да се осигури най-целесъобразно и бързо движение на амбалажа.

Правилната организация на оборотните средства изисква да се използва нормално количество малоченни и малотрайни предмети, да се организира тяхното опазване, да не се допуска свръхзапасяване. В същото време трябва да се контролират снабдяването и разходът на стопански материали, представляващи оборотни средства, да не се допуска отклоняване на средства по линията на дебиторската задлъжнялост и разходите за бъдещи периоди.

В отраслите на извънтърговската дейност оборотните средства се влагат в производствени запаси от суровини, спомагателни материали, топливо и др., в незавършено производство, в готова продукция, в парични средства и вземания.

Както стоковите запаси се делят на групи в зависимост от тяхното предназначение и отношение към текущия стокооборот, така и оборотните средства на търговските предприятия могат да се разделят на:

а. Оборотни средства с текущо предназначение. Те обхващат обектите на обръщението (стоките), средствата за обръщението (парите) и средствата, които обслужват обръщението (амбалажа и другите активи). В разрез с тези три групи трябва да се планират и анализират оборотните средства на търговските предприятия, имащи текущо предназначение.

б. Оборотни средства със сезонно и целево предназначение.

в. Оборотни средства във вземания.

г. Оборотни средства в извънтърговска дейност.

Скорост и значение на обръщението на оборотните средства. Оборотните средства в търговията извършват особен кръгооборот. Търговските предприятия влагат парични средства при покупката на стоките. В течение на определен период от време стоките пребивават във формата на стокови запаси на път, на склад и в магазините, докато бъдат продадени на населението или на други търговски предприятия (за търговия на едро и изкупуване). След продажбата на стоките получените парични средства могат отново да се вложат за покупка на стоки. По такъв начин оборотните средства извършват своя кръгооборот.

Времето, през което оборотните средства извършват своя кръгооборот (от момента на влягането на парите в стоки до момента на окончателната реализация на стоките), се нарича време на обръщението на оборотните средства.

Средното време на обръщение на средната сума от оборотни средства се нарича скорост на обръщението (обръщаемост).

Обръщаемостта на оборотните средства е един от качествените показатели за работата на търговските предприятия. Скоростта на обръщението на оборотните средства на търговските предприятия зависи не само от организацията на финансовата работа в тях, но преди всичко и от качеството на търговската работа. В показателя скорост на обръщението на оборотните средства намират отражение всички основни търговски и финансови въпроси в дадено търговско предприятие, като се започне от организацията на изкупуването и се завърши с организацията на продажбата. Скоростта на обръщението на оборотните средства характеризира ефективността на тяхното използване.

При мер. Две еднородни търговски предприятия извършват в продължение на едно тримесечие стокооборот по 27 млн. лв. Да предположим, че първото предприятие има обръщаемост 30 дни, а второто — 50 дни. При това положение първото се нуждае от 9 млн. лв. оборотни средства $\left(\frac{27 \text{ млн. лв.} \times 30}{90}\right)$, а второто — от 15 млн. лв. оборотни средства $\left(\frac{27 \text{ млн. лв.} \times 50}{90}\right)$. Или първото предприятие с един лев оборотни средства извършва 3 лв. стокооборот $\left(\frac{27}{9}\right)$, а второто — 1,8 лв. стокооборот $\left(\frac{27}{15}\right)$.

Съкращаването на времето за обръщение на оборотните средства има голямо значение както за отделното търговско предприятие, така и за цялото народно стопанство. Така например, ако второто търговско предприятие успее да съкрати обръщаемостта на оборотните си средства на 30 дни, вместо с 50 дни, би могло успешно да работи с 9 млн. лв. оборотни средства, с което ще освободи оборотни средства на сума 6 млн. лв. (15 млн. лв. — 9 млн. лв.). Освободените от оборота средства по такъв начин са важна предпоставка за увеличаване на стокооборота. Но ускоряването на обръщаемостта на оборотните средства не може да не окаже положително влияние и върху други показатели на стопанската дейност, например върху разходите за обръщението, рентабилността, използването на материално-техническата база и др. Ускоряването на оборота на средствата означава преди всичко ускоряване на придвижването на стоките и амбалажа. Това води до намаляване на потребностите от кредит и следователно до намаляване на лихвите, до намаляване на естествените стокови загуби и до по-бързо освобождаване и повторно използване на амбалажа, до повишаване на полезното използване на складовите помещения и на другите основни средства. Следователно ускоряването на обръщаемостта на оборотните средства води до намаляване на разходите за обръщение и до увеличаване на рентабилността на търговските предприятия. Заедно с това се укрепват тяхната платежоспособност и финансовото състояние, което е важно средство за изпълнение и преизпълнение на плановете за стокооборота.

Освободените от оборота средства могат да се преразпределят от висшестоящите организации или се внасят в бюджета. По този начин се намалява нуждата от финансиране със средства от бюджета на държавата. При новата система освободените от оборота средства остават на разположение на търговското предприятие в съответен фонд и се използват за разширяване на дейността или за подобряване на материално-техническата база.

По такъв начин ускоряването на обръщението на оборотните средства има важно значение не само за отделните търговски предприятия, но и за цялото народно стопанство, тъй като води до ускоряване на разширеното социалистическо възпроизводство, до засилване на темповете на развитието на народното стопанство.

Борбата за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства има голямо значение и за подобряване на качеството на работата на търговските предприятия чрез подобряване на организацията на стокопродвижването и снабдяването на населението със стоки.

Начини за измерване на скоростта на обръщение на оборотните средства. Скоростта на обръщението на оборотните средства се изразява чрез различни показатели. Такива са : а) продължителност на един оборот, изразена в дни ; б) брой на оборотите ; в) сума на стокооборота, падаща се на 1 лв. оборотни средства.

Продължителността на един оборот, изразена в дни, това е периодът от момента на изразходването на паричните средства за покупка на стоки и други материали до момента на тяхната пълна продажба. Различните стоки и материали имат различна продължителност на обръщението. При планирането и отчитането се използва както средната продължителност за всички видове стоки, материали и оборотни средства, така и обръщаемостта на средствата по видове.

За да се изчисли продължителността на един оборот, трябва да бъдат на разположение данни за оборота по продажбите, за средните остатъци от оборотните средства и за периода, през който се извършват продажбите.

Пример. Стокооборотът на една търговска организация за едно тримесечие е 135 хил. лв., а средната сума оборотни средства е 45 хил. лв. Тогава продължителността на 1 оборот, изразена в дни, ще бъде равна на

$$\frac{O \times D}{P}$$

където :

O е средната сума на оборотните средства ;

D дните през периода (в случая 90 дни в тримесечнето) ;

P — сумата на стокооборота, или

$$\frac{45 \text{ хил. лв.} \times 90}{135 \text{ хил. лв.}} = 30 \text{ дни.}$$

Периодът, за който се изчислява обръщаемостта, се взема за равен на календарния брой дни в месеца, в тримесечнето или в годината. Средната сума на оборотните средства за месеца се изчислява по формулата за средната аритметична или по формулата за

средната хронологична за тримесечието и за годината. По-точен резултат дава втората формула.

Броят на оборотите е показател, изразяващ броя на оборотите, извършени от определена сума оборотни средства. Той се изчислява, като дните на периода, през който се извършва стокооборотът, се разделят на продължителността на 1 оборот или пък като сумата на стокооборота през дадения период се раздели на сумата на средния остатък от оборотни средства. По данните на нашия пример броят на оборотите ще се изчисли по следния начин: $\frac{90}{30} = 3$ оборота, където 90 са дните през тримесечието, 30 са дните на 1 оборот, а 3 е броят на оборотите през тримесечието.

Или $\frac{135 \text{ хил. лв.}}{45 \text{ хил. лв.}} = 3$ оборота, където 135 хил. лв. е сумата на стокооборота през тримесечието, 45 хил. лв. е сумата на средния размер на оборотните средства през тримесечието, а 3 е броят на оборотите на оборотните средства през тримесечието.

Сумата на стокооборота, падаща се на 1 лв. оборотни средства, се изчислява, като сумата на стокооборота през даден период се раздели на средната сума на оборотните средства.

По данните от примера това ще бъде $\frac{135 \text{ хил. лв.}}{45 \text{ хил. лв.}} = 3$ лв., което означава, че с всеки 1 лв. оборотни средства се извършва 3 лв. стокооборот.

Всички тези показатели изразяват скоростта на обръщението на оборотните средства и характеризират ефективността на тяхното използване.

Сумата на освободените от оборота оборотни средства се намира, като ускорението на обръщаемостта, изразено в дни, се умножи на среднодневния стокооборот, реализиран през отчетния период.

Първи пример. През второто тримесечие дадена търговска организация е извършила стокооборот на сума 180 хил. лв. при норматив на обръщаемостта 30 дни и при средна сума на оборотните средства 45 хил. лв. Тогава обръщаемостта през второто тримесечие е 22,5 дни $\left(\frac{45 \text{ хил. лв.} \times 90}{180 \text{ хил. лв.}}\right)$.

Ускоряването на обръщаемостта е 7,5 дни (30—22,5). Средният дневен стокооборот е 2 хил. лв. $\left(\frac{180 \text{ хил. лв.}}{90}\right)$.

Сумата на освободените оборотни средства е 15 хил. лв. (7,5 дни \times 2 хил. лв.).

Втори пример. На дадено търговско предприятие е установен план за стокооборота през третото тримесечие на сума 153 хил. лв. и обръщаемост 30 дни. През базисния период обръщаемостта е била 38 дни.

В този случай планът за ускорението на обръщаемостта е 8 дни (38—30).

Среднодневният стокооборот в плана е $\frac{153 \text{ хил. вл.}}{90} = 1,7 \text{ хил. лв.}$

Сумата на планово освободените оборотни средства ще е $8 \times 1,7 \text{ хил. лв.} = 13,6 \text{ хил. лв.}$

Фактори, от които зависи скоростта на обръщението на оборотните средства. Размерът и скоростта на обръщението на оборотните средства зависят от редица фактори. Непрекъснатото изучаване на тези фактори позволява да се разкрият резерви за ускоряване и подобряване на използването на оборотните средства, като се осигури и освобождаването на част от тях от търговския оборот.

Обемът на оборотните средства в търговията зависи преди всичко от обема и асортимента на стокооборота. Колкото е по-голям обемът на стокооборота, толкова повече се увеличава потребността от оборотни средства. При еднаква скорост на обръщението повече оборотни средства са необходими в тези търговски предприятия, които осъществяват по-голям стокооборот.

Пример. Две търговски предприятия осъществяват обръщаемост на средствата при еднаква скорост — 30 дни, при среднодневен обем на стокооборота за първото предприятие 11 хил. лв., а за второто — 8 хил. лв. В този случай първото предприятие ще има нужда от 330 хил. лв. (11 хил. лв. \times 30) оборотни средства, а второто — от 240 хил. лв. (8 хил. лв. \times 30).

Като се има пред вид зависимостта на размера на оборотните средства от обема на стокооборота, трябва да отбележим, че главният път за ускоряване на обръщаемостта на средствата в търговията е осигуряването на изпълнението и пренепълнението на установените планове за стокооборота.

Разширяването на асортимента на стоките изисква по-голям размер стокови запаси. А стоковите запаси са една от главните съставки на оборотните средства. Следователно разширяването на асортимента на стоките предизвиква увеличаване на потребността от оборотни средства, а следователно и забавяне на скоростта на оборота им. Разширяването обаче на асортимента на стоките води до попълно задоволяване на потребителското търсене и до увеличаване на стокооборота, поради което разширяването на асортимента оказва благоприятно влияние върху обема на оборотните средства, спомога за тяхното бързо обръщение.

Времето на обръщението на оборотните средства твърде много зависи от видовете асортименти, които се включват в стокооборота. Всяка стокова група или стока и всеки отделен стоков асортимент има различно време на обръщение. Това зависи както от потребителната стойност на стоката, така и от нейната стойност. Хранителните стоки в прясно състояние (риба, месо, хляб, плодове, зеленчуци и др.) се обръщат в течение на няколко дни, докато нехранителните стоки и хранителните стоки в преработено състояние (консерви, сирене, кашкавал, трайни колбаси и др.) могат да се съхраняват продължително време и имат по-дълъг период на обръщение. Малки по размер запаси от стоки с високи цени (домашни потреби, мебе-

ли, радноапарати и др.) имат голям стойностен израз. Големи по размер запаси от стоки с ниски цени имат малък стойностен израз. Всичко това влияе върху размера на оборотните средства, а следователно и върху времето на тяхното обръщение. Асортиментът на стоките например в общественото хранене влияе върху размера на оборотните средства чрез структурата на стокооборота. Увеличаването на относителния дял на собствената продукция, която има кратък период на производство и реализация, води до ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства.

Във връзка с горензложеното съществено значение за ускоряването на обръщаемостта на оборотните средства в търговията има ускоряването на процеса на реализацията на стоките.

Реализацията на редица стоки се забавя понякога поради забавяне на разпределението на стоките между магазините, поради забавяне на тяхната подготовка за продажба и по други причини. Ликвидирането на всякакво забавяне на продажбите води до ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства.

Обемът на оборотните средства в търговските организации зависи и от отдалечеността на доставчиците (производствените предприятия и складовете на едро). Ето защо, за да се осигури бързо обръщение на средствата, е необходимо да се осигури пълна мобилизация на местните ресурси от стоки, да се изградят рационално връзките между доставчици и купувачи, да не се допускат дълги превози и да се ускори транспортирането на стоките.

Размерът на оборотните средства в търговията зависи до голяма степен и от размерите на стоковите запаси. Непрекъснатият контрол върху размерите на стоковите запаси, установяването на научни и по-прогресивни норми от запаси, борбата за спазване и намаляване на стоковите нормативи, недопускането на залежаване на стоки в складовете, магазините и заведенията за обществено хранене са важни средства за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства. В тази връзка трябва да се отбележи, че повишаването на степента на концентрация на стоковите запаси чрез недопускане на тяхното разпиляване по много обекти, чрез уедряване на складовата мрежа и търговската мрежа за търговия на дребно има изключително важно значение за намаляване на размера на оборотните средства и за ускоряване на тяхната обръщаемост.

Системата на снабдяването на търговската мрежа със стоки е също важен фактор, от който зависи размерът на оборотните средства. Ритмичното снабдяване на търговската мрежа със стоки за по-къси периоди (честота на снабдяването) намалява потребността от оборотни средства. Във връзка със снабдяването на търговските организации със стоки важно значение за намаляване на размера на оборотните средства и за ускоряване на тяхната обръщаемост имат организацията на транзитните доставки на стоки, ликвидирането на излишните междинни търговски звена, правилна-

та организация на изкупуването на стоките и тяхната доставка и развитието на централизираното снабдяване.

Размерът на оборотните средства в търговските организации се намира в непосредствена зависимост от запасите на различни стопански материали, неинвентарен амбалаж, малоченни и малотрайни предмети и др. Поддържането на нормални запаси от необходимите материали и организирането на своевременно връщане на амбалажа, както и установяването на норми за амбалаж и материали са важен източник за освобождаване на оборотни средства от оборота.

Значителни резерви за намаляване на оборотните средства и за ускоряване на тяхната обръщаемост съществуват в спазването на принципите на стопанската сметка и изискванията на платежната, финансовата и кредитната дисциплина. Осъществяването на режим на икономии, спазването на договорната дисциплина, своевременното погасяване на получените кредити, осигуряването на вноските в бюджета, ликвидирането на задълженията към дебиторите и кредиторите — всичко това осигурява за търговските организации нормални размери от оборотни средства и ускоряване на обръщението.

Факторите, от които зависят размерите и скоростта на обръщението на оборотните средства, показват, че за да се освободят средства от търговския оборот чрез ускоряване на тяхното обръщение, необходимо е да се подобри цялостната търговска и финансова дейност на търговските предприятия. В онези търговски предприятия, където търговската и финансовата дейност е организирана добре, в тях по-бързо става обръщението на оборотните средства.

Ето защо скоростта на обръщението на оборотните средства е качествен показател за работата на търговските организации и предприятия.

Нормиране на оборотните средства в търговията. Оборотните средства в търговията се нормират. Нормативът за оборотни средства се разделя на две части: а) стоков норматив, представляващ оборотните средства, вложени в стокови запаси, и б) нестоков норматив, представляващ оборотните средства, вложени в неинвентарен амбалаж, малоченни и малотрайни предмети, пари, разходи за бъдещи периоди и др.

Стоковият норматив на търговските предприятия се утвърждава при утвърждаване на финансовия план от висшестоящата организация в рамките на единните стокови нормативи по видове търговска дейност, определени от Министерство на вътрешната търговия и от Централния кооперативен съюз, съгласувано с Министерство на финансите и Българската народна банка.

При условията на новата система за ръководство на народното стопанство търговските предприятия сами разработват и утвърждават размера на оборотните си средства, а БНБ при кредитирането проверява състоянието и рационалността на организацията на оборотните средства.

5. Средна стокова наличност	$\frac{1\ 846\ 000 + 1\ 354\ 000}{2}$	1 600 000
6. Среднодневен стокооборот	$\frac{7\ 200\ 000}{360}$	20 000
7. Норматив в дни	$\frac{1\ 600\ 000}{20\ 000}$	80

Този метод на нормиране има недостатъци. Те произтичат от начина на изчисленията. При него се губи базата за планиране на крайните стокови запаси. Палага се да се използва балансово равенство с повече от едно неизвестно. Крайните стокови запаси, които са важна предпоставка за нормиране, се планират като разлика между сумата на наличния запас и постъпленията, от една страна, и стокооборота, от друга страна. Оказва се, че постъпленията на стоки не могат точно да се установят и крайният запас фактически губи базата си за планиране, а трябва да се изчислява по преценка на различни фактори.

Балансовият метод за нормиране на стоковите запаси фактически се нарушава.

Този метод на нормиране има и такъв недостатък, че при необосновано натрупване на отделни стоки дава възможност да се избегне банковият контрол.

Научно-техническият метод за определяне на стоковия норматив се прилага чрез разработване на нормативи по места — в отделните предприятия въз основа на потребителското търсене и осигуряване на неговото задоволяване. При този метод за магазините и търговските предприятия се разработват размери на минимални запаси по отделни стоки. Те се определят въз основа на асортиментния минимум и възможността за доставка на стоки. Фактически минималният запас за отделен магазин и за отделна стока е равен на няколкодневната (според търсенето) необходимост от асортиментния минимум, осигуряващ ригидност на продажбите. По-нататък се установяват честотата на доставката и максималният запас от стоки. Въз основа на минималния запас и на максималния запас се изчислява средният стоков запас по отделни групи стоки. Средният запас е половината от сбора на минималния и максималния запас (или минималният запас в дни плюс половината дни от честотата на доставката). Въз основа на средните нормативи по стокови групи и обекти (магазини, складове, заведения за обществено хранене) се изчислява средният размер на стоковите запаси за търговското предприятие. Този размер на средни стокови запаси се превръща в стоков норматив в дни, като се раздели на среднодневния стокооборот в плана. Въз основа на него се планират крайните стокови запаси. Чрез балансовата формула за стокооборота, но вече с три известни величини (начални запаси, стокооборот и крайни запаси) се планират стоковите постъпления.

Става ясно, че този метод е по-издържан в научно и практическо отношение, но той изисква осигуряване на доставката на всички

стоки според обосновано проучване на потребителското търсене. Недостатъците на този метод се състоят главно в следното: той не е съобразен с възможностите на народното стопанство за отпускане на едни или други стокови количества за пазара; той се основава главно на търсенето, което при нашите условия твърде динамично се изменя; технически той е по-трудно приложим — при прилагането му поглъща повече труд и изисква по-голяма квалификация от страна на кадрите, които се занимават с нормирането на стоковите запаси.

Определяне на нестоковия норматив от оборотни средства. Средствата, вложени в стоки, са главна част от оборотните средства. Но освен тях част от средствата са вложени в нестокови ценности. Нестоковите оборотни средства се делят на: а) нормирани и б) ненормирани. Нормират се неинвентарният амбалаж, запасите от малоценни и малотрайни предмети, разходите за бъдещи периоди, касовата наличност, запасите от суровини, материали, гориво и др. в извънтърговската дейност и др. Стоковите запаси и нормираните нестокови ценности заемат основната част (70—80%) от общия обем на всички оборотни средства. Ненормирани оборотни средства са паричните средства в разплащателната или в текущата сметка и акредитивите при БНБ, предявените за никаксо платежни искания, дебиторската задължнялост. Нормативите за нестокови оборотни средства се определят в сума. Те се определят въз основа на икономически анализ на оборотните средства, вложени в нестокови дейности. Например средствата, вложени в неинвентарен амбалаж, зависят от среднодневното количество освобождаващ се и изкупуван от населението амбалаж, от сроковете за събиране, почистване, ремонтиране и връщане на амбалажа от събирателните предприятия, от цените на отделните видове амбалаж. Чрез анализиране на тези фактори и чрез разкриване на резерви за ускоряване на оборота на амбалажа се правят разчети за изчисляване на средната сума на оборотните средства, вложени в неинвентарен амбалаж.

Потребността от малоценни и малотрайни предмети би следвало да се нормира. Такива нормативи са определени за общественото хранене и те трябва да се усвоят за тригодишен срок. Необходимо е да бъдат разработени такива нормативи и за другите подотрасли на търговията. При липса на нормативни потребности от малоценни и малотрайни предмети се определя чрез анализ на запасите, предметите в експлоатация и реалните потребности. При анализа най-голямо внимание трябва да се обръща на три момента: задоволяване на всички работни места с необходимите малоценни и малотрайни предмети, строго отчитане на движението им и недопускане на излишни запасявания.

Обосновано с разчети се нормират:

а. Запасите от опаковъчни материали (хартия и др.). За основа на нормирането служат среднодневната потребност,

честотата на доставката и стойността на единица опаковъчни материали.

б. Запасите от горива (въглища и дърва за общественото хранене, бензин и масла за транспорта и мотори и др.). За основа на нормирането им служи среднодневната потребност, честотата на доставката и стойността на единица количество.

Голямо значение за практиката има разработването на вътрешни нормативи за малощенните предмети, за малотрайните предмети и за стопанските материали. Общата сума на разходите за бъдещи периоди се определя посредством прякото пресмятане на всеки вид разходи за предстоящия планов период — година, тримесечие или месец, или въз основа на анализ на отчетни данни.

Във връзка с нормирането на оборотните средства трябва да се отбележи, че за дейността изкупуване на селскостопански произведения нуждите от оборотни средства за стоки се покриват изцяло с банков кредит. Тук се нормират само малощенните и малотрайните предмети, неинвентарният амбалаж, разходите за бъдещи периоди и другите нестокови ценности.

Нормирането на оборотните средства играе важна роля за осигуряване на нормална скорост на обръщението на средствата и за правилното им използване.

Особено важно значение за ускоряването на обръщаемостта има непрекъснатият контрол за спазване на нормативите и тяхното диференциране по магазини, заведения за обществено хранене и по стокови групи, както и уменето на плановете и счетоводните работници да разработват обосновани нормативи за всеки вид средства в зависимост от конкретните условия на работа.

5. СТОПАНСКА СМЕТКА И РЕНТАБИЛНОСТ В ТЪРГОВИЯТА

Същност на стопанската сметка. С утвърждаването на социалистически производствени отношения и социалистическа собственост върху средствата за производство у нас се обусловиха и нови методи на управление и ръководство на социалистическите предприятия, в това число и на търговските. Основен метод на управление и ръководство на социалистическите предприятия във вътрешната търговия е стопанската сметка.

Стопанската сметка произтича от господството на социалистическата собственост върху средствата за производство и нейната структура.

Стопанската сметка е метод на планово управление и ръководство на социалистическите предприятия, основан на съизмерване на разходите с доходите на предприятията в парична форма и осигуряване на рентабилност на стопанската дейност.

Търговските предприятия, които са на стопанска сметка, се характеризират със следните по-важни особености:

а. Търговските предприятия имат пълен търговско-финансов план — търгфинплан.

б. Търговските предприятия имат оперативна самостоятелност. Те могат да използват предоставените им придобити основни оборотни средства, като за правилното им използване са материално заинтересувани и носят материална отговорност.

Оперативната самостоятелност на търговските предприятия намира израз и в предоставеното им от държавата право да набират работници, да встъпват в стопански връзки чрез договори с други организации и предприятия за изпълнение на плановите задачи.

в. Търговските предприятия ползват бащков кредит за осигуряване на търговската им дейност.

г. Търговските предприятия имат право на самостоятелна разплащателна сметка в банката, където съхраняват своите парични средства, и чрез която сметка осъществяват плащанията за работна заплата, за доставка на материали или за други разходи.

д. Търговските предприятия водят пълна и самостоятелна счетоводна отчетност със завършен баланс, статистическа и оперативна отчетност.

е. Търговските предприятия са отделна юридическа личност.

Важни принципи на стопанската сметка са материалната отговорност при съхраняване на средствата и материалната заинтересуваност за осигуряване на изпълнението и преизпълнението на търговско-финансовите планове.

Материалната отговорност намира израз при съхраняването на паричните и стоково-материалните ценности, при изпълнението на договорите за доставка на стоки, както и при използването на кредитите от БНБ.

Материалната заинтересуваност на предприятията и работниците се осъществява чрез социалистическите форми на заплащане на труда, чрез образуване на фондове на предприятието и чрез укрепването на финансовото състояние на търговските организации и предприятия.

Материалната отговорност и материалната заинтересуваност осигуряват грижливо съхраняване на имуществото, на паричните и стоково-материалните ценности, грижливо и пестеливо използване на средствата, осъществяване на режим на икономии, изпълнение и преизпълнение на търговско-финансовите планове.

При новата система за ръководство на народното стопанство стопанската сметка на търговските предприятия намира пълно развитие. То се изразява в разширяване на оперативната самостоятелност на предприятията при намаляване на централизма, в свързване на доходите на предприятията с доходите на трудовите колективи с резултатите от стопанската дейност, в разширяване на преките връзки с доставчици и купувачи и в засилване на материалната отговорност за ефективно водене на стопанството.

Форми на стопанската сметка в търговията. Във вътрешната търговия се прилагат две форми на стопанската сметка: пълна и непълна (вътрешна).

Звената на търговията, които са на пълна стопанска сметка, имат всички съставни елементи на стопанската сметка: търговско-финансов план по всички показатели, оперативна стопанска самостоятелност, право на разплащателна сметка и кредитиране от БНБ, самостоятелно счетоводство, самостоятелна юридическа личност и др.

Звената на търговията, които се намират на непълна стопанска сметка, имат само търговско-финансов план по основните показатели: стокооборот, норматив за стокови запаси, постъпление на стоки, производителност на труда, брой на работниците, фонд работна заплата, разходи за обръщението по основните преки елементи, брутна печалба и рентабилност.

Прилагането на непълната стопанска сметка в рамките на търговските предприятия се решава от техните управления.

Възприети са няколко форми за организиране на вътрешната стопанска сметка. В предприятията за търговия на дребно те са:

а. Вътрешна стопанска сметка за основните сектори на търговско-стопанска дейност, а именно: сектор промишлени стоки, сектор хранителни стоки, сектор обществено хранене, сектор транспорт, сектор хлебопроизводство, сектор други производствени и експлоатационни дейности и др. Отделният сектор обединява съответната търговска мрежа и другите стопанства, свързани с дейността му. Секторът се отделя на вътрешен баланс с търговско-финансов план и отчетнически апарат. В рамките на сектора се групират обектите (магазини, складове, заведения за обществено хранене и др.) и на всеки обект се възлага част от общия търговско-финансов план за сектора, като се организира и отчитането му. Минималният брой планово-икономически показатели на всеки сектор са: стокооборот (или обем на производствено-експлоатационната дейност), брутна печалба, преки разходи за обръщението, чиста печалба, стоков норматив, производителност на труда, брой на персонала и фонд работна заплата. С вътрешна заповед се определят рамките на оперативната самостоятелност на секторите и обектите (техните ръководители), а също и взаимоотношенията между секторите и обектите.

б. Вътрешна стопанска сметка за териториалните райони от дейността, а именно: клонове на ОТП; неоднородни, но териториално групирани складове, магазини, заведения за обществено хранене независимо от тяхната стоково-отраслова специализация (към тях се включва и дребната търговска мрежа).

В рамките на териториалния район отделни обекти могат да бъдат също на вътрешна стопанска сметка с ограничена номенклатура от показатели. За териториалния район и за неговите обекти се прилага същата организация на стопанската сметка, както и за секторите и за техните обекти при първата форма.

в. Вътрешна стопанска сметка за група обекти (складове, магазини, заведения за обществено хранене и пр.) с еднородна стоково-отраслова специализация, а именно магазини за текстил, магазини за конфекция, магазини за бакалия, гостилниците (всички или по групи), ресторантите, пивниците, сладкарниците, дребната търговска мрежа и пр.

Организацията на стопанската сметка по този вид се осъществява, като на всяка група обекти се създаде вътрешен търговско-финансов план с група счетоводно-икономически работници за планиране и отчитане на дейността. В случая се използват основните показатели на търгфинплаца и вътрешната система на взаимоотношения за първата форма.

г. Вътрешна стопанска сметка за по-големите обекти (складове, магазини, заведения за обществено хранене, изкупвателни пунктове и др.) с прикрепени към тях малки обекти — будки, павилиони, бюфети. Средните и по-малките магазини се оставят на обща вътрешна сметка или се организират по една от предшестващите форми.

У нас почти не се срещат магазини и ресторанти на пълна стопанска сметка, а непълната стопанска сметка по отношение на отделни магазини и щандове се развива в различни степени в отделни търговски организации и предприятия.

При селските и градските потребителни кооперации вътрешната стопанска сметка се прилага по дейности: търговия на дребно, обществено хранене, изкупуване, производствено-експлоатационна дейност и пр. ГПК „Наркооп“ развиват вътрешната стопанска сметка и по отделни магазини.

На развитието на вътрешната стопанска сметка особено значение се отдава при новата система на планиране и ръководство на народното стопанство, при която заплащането на труда се свързва с крайния резултат на обектите на вътрешна сметка и с крайния резултат на цялото предприятие.

Понятие, измерване и фактори, от които зависи рентабилността в търговията. Внедряването на стопанската сметка дава възможност да се укрепи режимът на икономии и да се осигури рентабилна работа на търговските предприятия и организации. Главното изискване на стопанската сметка е съизмерване на разходите и доходите на търговските предприятия в парична форма, като се осигури осъществяването на търговско-стопанската дейност с минимум разходи и се получи превъзходство над разходите — печалба. Под рентабилност се разбира отношението на печалбата към разходите за обръщението или към някоя друга основа (стокооборот, производствени фондове и др.) В търговията е прието рентабилността да се изчислява като отношение на печалбата към стокооборота.

Рентабилността в предприятията е една от важните задачи на вътрешната търговия. Реализираната печалба от рентабилната работа в търговията дава възможност да се разширява и усъвършенстват

вува нейната материално-техническа база, да се увеличават оборотните средства и да се разширява стокооборотът, да се подобрява културно-битовото обслужване на търговските работници, като се засилва по този начин тяхната материална заинтересуваност в изпълнението и преизпълнението на търговско-финансовите планове по всички показатели.

Рентабилността при социализма няма нищо общо с капиталистическата борба за максимална печалба. Движещ стимул за развитието на социалистическата търговия е осигуряване на възможно най-пълно задоволяване на потребностите на членовете на социалистическото общество със стоки.

Повишаването на културата при снабдяване на населението със стоки е важна задача на търговските предприятия. Но едновременно с това важно значение има и осигуряването на рентабилна работа.

Рентабилната работа води до намаляване на обществено необходимите разходи за обръщението на стоките и до увеличаване на средствата на търговските предприятия. Освен това тя спомага и за повишаване на качеството на работата на търговския апарат. За да се получи рентабилност в работата на търговията, трябва да се намалят преди всичко разходите за обръщение и да се осигури изпълнението на плана за стокооборота. А това означава, че трябва да се подобри цялата търговска работа, свързана с доставката, съхранението и реализацията на стоките, и организацията на оборотните средства. Ето защо рентабилността е качествен показател за работата на търговските предприятия. Чрез достигането на рентабилна работа от всички търговски предприятия се осигуряват натрупвания, необходими за финансиране на по-нататъшното развитие на народното стопанство.

Печалбата в търговията се изразява чрез: $\text{П} = \text{С} - \text{Р}$ сумата на реализираната печалба и $\text{Р} = \frac{\text{С}}{\text{С} + \text{Р}}$ равнището на рентабилността. Сумата на реализираната печалба се получава, като от брутната печалба (сумата на всички отстъпки и надценки) се извади сумата на разходите за обръщение. Равнището на рентабилността е сумата на печалбата, изразена в проценти към стокооборота. Равнището на рентабилността може да се получи и като разлика между равнищата на брутната печалба и разходите за обръщение.

Пример. Да предположим, че стокооборотът на една търговска организация за годината е 8 млн. лв., сумата на всички отстъпки и надценки е 560 хил. лв. (7% от стокооборота), а сумата на разходите за обръщението е 480 хил. лв. (6% от стокооборота). Показателите за печалбата в този случай могат да се изчислят по следния начин:

а) сумата на печалбата ще бъде равна на 80 хил. лв. (560 хил. лв. — 480 хил. лв.).

б) равнището на рентабилността ще бъде 1% $\left(\frac{80 \text{ хил. лв.} \times 100}{8 \text{ млн. лв.}} \right)$ или 7% — 6%).

Начинът за изчисляване на показателите на рентабилността в търговията показва и факторите, от които зависи тя. Най-важният фактор, от който зависи рентабилността в търговията, е общият обем на стокооборота. При други равни условия всяко увеличаване на стокооборота води до увеличаване на рентабилността на търговията. Затова и борбата за изпълнение и преизпълнение на плановете за стокооборота трябва да се смята главен път за увеличаване на рентабилността. А изпълнението и преизпълнението на плановете за стокооборота може да дойде само в резултат на правилно организирано снабдяване на магазините със стоки в съответствие с покупателните фондове на населението и с неговите изисквания към качеството и асортимента на стоките.

На второ място, рентабилността в търговията зависи от сумата на отстъпките и надценките. Пред вид на това, че те се установяват по стокови групи, рентабилността зависи не само от размерите на отстъпките и надценките, но и от структурата на стокооборота.

Най-висока рентабилност може да се получи само при положение, че се осигури пълно използване на всички резерви за увеличаване на стокооборота. Стокооборотът не може да бъде по-голям от покупателния фонд на населението. А това може да се достигне само ако се осигури доставката на търсената от населението стокова маса, която по асортимент и качество да съответствува на изискванията на потребителското търсене. Пред вид на това рентабилността в работата на търговията се достига чрез непрекъснатото изучаване на потребителското търсене и изграждане на стоковия асортимент в съответствие с него.

Рентабилността на търговските организации и предприятия зависи и от равнището на разходите за обръщение. При определен обем и структура на стокооборота и установени отстъпки и надценки по-висока рентабилност ще достигнат тези търговски предприятия, които успеят да намалят равнището на разходите за обръщение. Намаляването на разходите за обръщение успоредно с увеличаването на стокооборота е един от най-важните пътища за увеличаване на рентабилността в търговските предприятия. При това резерви за икономии има във всички елементи на разходите за обръщението: във фонда на работната заплата, в транспортните разходи, в разходите и загубите за амбалажа и т. н.

Изследването на факторите, от които зависи рентабилността на търговските предприятия, дава възможност правилно да се изгради методологията на анализа на рентабилността. Чрез анализа на рентабилността в търговията се цели да се разкрият конкретните причини и фактори, които ѝ влияят, и да се набележат пътищата за нейното повишаване. Характерно за анализа на рентабилността на търговските предприятия е неговото комплексно осъществяване паралелно с анализа за изпълнение на плановете за стокооборота, разходите за обръщението и организацията на търговската работа. Един от методите на анализа на рентабилността

с така нареченият метод за елиминиране на влиянието на отделните фактори. Същността на този метод се състои в математико-икономическото изследване на влиянието на най-важните фактори, които определят разнишето и сумата на рентабилността, а именно: от обема и асортиментната структура на стокооборота, от размера на брутната печалба и от равнишето на разходите за обръщение. В резултат на използването на този метод за анализа на рентабилността, макар и доста условно, може да се изчислят цифрово значението и влиянието на всеки отделен фактор върху рентабилността (увеличение или намаление). Определена рентабилност може да бъде реализирана, но поради големи непланови разходи крайният резултат да бъде лош. Обратно, плановата рентабилност може да не бъде достигната, но крайният финансов резултат да бъде добър. Затова трябва да се прави разлика между рентабилност и краен финансов резултат. Крайният финансов резултат е коригиране на рентабилността с непланираните разходи и доходи.

Към непланираните доходи се отнасят получените глоби и неустойки, установените при инвентаризация или при приемане на стоки излишъци от стоково-материални ценности и др. Към непланираните разходи се отнасят заплатените глоби и неустойки и други. В отделните търговски предприятия се получава различно съотношение между сумите на непланираните доходи и непланираните разходи. Това съотношение изразява степента на усилията на търговските предприятия за спазване на договорната и финансовата дисциплина. Всяко превъзпаване на сумата на непланираните разходи над сумата на непланираните доходи показва отслабване на борбата за спазване на договорната или финансовата дисциплина.

Използване на печалбата в държавните и кооперативните организации. Реализираната печалба в държавните и кооперативните търговски предприятия и организации се използва по различен начин.

В държавните търговски предприятия при действащата система на планиране печалбата се използва:

- а) за вноски в бюджета (отчисления от печалбата);
- б) за погълване на норматива от собствени оборотни средства;
- в) за образуване на фонд на предприятието;
- г) за финансиране на извънлимитни капиталовложения;
- д) за други цели (за временна помощ — от свръхпечалбата, за предоставяне на част (до 10%) от свръхплановата печалба на републиканските предприятия за ОНС, на чиято територия се намират, за погасяване на заеми за малка механизация и др.).

Конкретните размери при разпределението на печалбата за всяка от посочените цели се установяват с утвърждаването на търговско-финансовите планове на държавните търговски предприятия.

Фондът на предприятието е създаден с цел да се повишава индивидуалната и колективната материална заинтересуваност в дър-

жавните предприятия. Фондът се създава при всички държавни търговски предприятия от републиканско и местно значение и техните подразделения с дейност търговия на дребно, търговия на едро, общественно хранене, изкупуване, снабдителна дейност и спедиторска дейност. Фондът на предприятието се попълва :

а) ако е изпълнен планът за стокооборота (изкупуването или общественото хранене) ;

б) ако не е допуснат относителен преразход на разходите за обръщение ;

в) ако е изпълнен планът за печалбата от печелившите предприятия, а при планирана загуба, ако не е допусната свръхпланова загуба.

Средствата за фонда на предприятието за печелившите предприятия се заделят от плановата и свръхплановата печалба, а за планово губещите предприятия — от дотации. Когато печалбата е изменена поради изменение на цените, отстъпките и тарифите, тя се коригира с размерите на тези изменения.

В потребителните кооперации формите на използването на печалбата са различни от тези при държавните търговски предприятия. Различното във формите произтича от особеностите на кооперативната собственост.

Печалбата в потребителните кооперации се използва въз основа на типов устав, който се утвърждава от общото събрание на кооператорите. Печалбата в потребителните кооперации се използва чрез образуване на обикновени и специални фондове, предназначени за финансиране на стопанската и културно-просветната им дейност. Някои от фондовете са създадени въз основа на постановление на МС. Образуваните фондове ежегодно се попълват чрез отчисления от реализираната печалба, а средствата по фондовете се използват въз основа на правилници за всеки фонд, утвърдени от ЦКС.

Важно условие за образуване на специалните фондове и за извършване на отчисления от печалбата за тяхното попълване е внасянето на данъка върху общия доход (потребителните кооперации вместо отчисления от печалбата в бюджета плащат данък общ доход по установени размери). След внасянето на данъка върху общия доход потребителните кооперации и техните съюзи разпределят печалбата.¹

В системата на потребителните кооперации се създават следните фондове :

а. Основен фонд. Той се образува при всяка потребителна кооперация, ОКС и ЦКС. Този фонд се увеличава ежегодно за сметка на чистата печалба, от която се отчисляват 60% (при ОКС и ЦКС — 70%) плюс други източници (дяловите вноски на кооператорите, дарения и др.).

¹ Специалните фондове имат и други източници освен чистата печалба. Такива са постъпленията от застраховки, от амортизации и др. (И. В.).

Средствата на основния фонд се насочват за увеличаване на собствените средства на кооперациите и съюзите.

б. Фонд стопанско строителство и ремонт. Това е единен фонд за стопанско строителство и основен ремонт, създаден към всяка потребителна кооперация. За неговото увеличаване се заделят 8% от чистата печалба плюс средствата от други източници, предвидени от правилника за образуването на фонда.

Към ЦКС е създаден централен фонд стопанско строителство. В него членуващите потребителни кооперации внасят 2% от чистата печалба.

Средствата на двата фонда се използват за капитални вложения и ремонт, за издължаване на задължения с настъпили срокове за плащане по дългосрочни заеми към БИБ и пр. Средствата от Централния фонд се използват само по решение на ЦКС и БИБ за изграждане на национални или районни обекти.

в. Фонд общополезни начинания. Той се образува при кооперациите и при техните съюзи. За него се отчисляват 3% от чистата печалба плюс други източници от помощи, дарения и др. Към него се отнасят и още 2% от печалбата за режийни разноси на летовищата, построени със средства от фонд почивни домове. Средствата се разходват за финансиране на организирането, обзавеждането и поддържането на мероприятия с културно-просветен и национално-битов характер — почивни станции, детски домове, библиотеки, чествувания и др. Ежегодно по план могат да се разходват до 80% от предвидените за набиране средства.

г. Фонд премиране на най-добрите работници и служители. Този фонд се създава при потребителните кооперации и съюзи (ОКС и ЦКС). Средствата на фонда се набират в размер на 5% от печалбата плюс други източници (отпуснати средства за премиране по 475-то постановление на МС и др.). От набраните средства 4/5 остават на разположение на кооперациите, а 1/5 се внасят в ОКС и ЦКС за организиране на съревнуването в окръжен и в национален мащаб.

Двата фонда — общополезни начинания и премиране, съответствуват по предназначение на фонд на предприятието при държавните търговски предприятия.

д. Фонд регулиране на оборотните средства на потребителните кооперации и съюзи. Той се създава като централен фонд с цел за отпускане на възвръщаеми лихвени заеми на кооперациите и съюзите. Заеми от фонда се отпускат на финансово затруднени кооперации и съюзи или за образуване на необходимия размер от собствени средства, изисквани при кредитиране от БНБ. Фондът се образува от отчисления в размер на 10% от чистата печалба на кооперациите и съюзите, както и от други източници. Средствата на фонда се отпускат по план, утвърден от ЦКС и БИБ.

Потребителните кооперации и съюзи образуват и други фондове, но главно за сметка на разходите за обръщение. Такива са фонд проценка на стоки и фонд подобряване и реконструкция на материално-техническата база. Специфичен от този род за кооперациите

е централният фонд културно строителство. Той се създава при ЦКС за сметка на разходите за обръщението, начислявани по специален елемент в процент към стокооборота, а също и върху оборота на изкупвателната и производствената дейност. Средствата на фонда се разходват по план и с решение на ЦКС за строителство, обзавеждане и поддържане на учебни заведения (школи, курсове и др.), за подготовка на кадри и др.

След като се разпредели основната част от печалбата за попълване на фондовете, остатъкът до 10% се използва за разпределение между членовете кооператори върху дяловете им вноски.

Отличията между държавните и кооперативните търговски предприятия при използването на печалбата са в няколко насоки:

а. Печалбата в държавните търговски предприятия се разпределя само след утвърждаване на финансовия план от съответния държавен орган — ОНС, ГНС или МВТ. Финансите на държавната търговия са съставна част от финансите на държавните органи и техните финансови планове (бюджет, финансов план и пр.). В потребителните кооперации печалбата се използва в съответствие с техните устави като кооперативна собственост и в интерес на социалистическото строителство.

б. В съответствие с първото отличие държавните търговски предприятия внасят неизползуваната по плана печалба в съответния бюджет под формата на отчисления от печалбата. Кооперативните търговски предприятия плащат данък общ доход и запазват като своя собственост цялата останала печалба.

в. Различна е и организацията на използване на печалбата. В потребителните кооперации и съюзи печалбата се разпределя по фондове, а след това цялата им дейност се финансира чрез черпене на набрани средства от фондовете. В държавните търговски предприятия почти не се образуват фондове за сметка на печалбата.

Благодарение на това потребителните кооперации набират средства по фондовете продължително време (няколко години) и имат възможност при възникване на известна потребност да черпят незабавно средства от фондовете. Това дава гъвкавост при финансирането на потребителните кооперации. Средствата на държавните предприятия се набират в републиканския и местните бюджети и веднъж внесени, те губят връзката си с предприятието. При възникване на потребност от средства търговските предприятия трябва да се обосновават пред съответните органи за целесъобразността от получаване на средства. Това обстоятелство предизвиква през последните години набиране и образуване на средства в държавните търговски предприятия под формата на някои фондове с цел да се придаде необходимата гъвкавост при финансирането им (например фонд регулиране на цените, фонд подобряване и реконструкция на материалната база и др.).

Част от печалбата на потребителните кооперации се разпределя между членовете кооператори. Тази форма липсва при държавната търговия. Но тя при условията на общонародната форма на собстве-

ност не е необходима, защото целият полезен резултат от държавната търговия се използва в интерес на цялото население. Може да се предполага, че при по-нататъшните етапи от развитие на потребителните кооперации разпределението на част от печалбата между кооперациите няма да бъде необходимо, тъй като ще се засили участието на потребителните кооперации при финансирането на строителството на обществени сгради и предприятия в сътрудничество с ТКЗС и държавните органи по места. Например съвместно построяване на училища, обществени кухни, бани, перални и др.

Сегашните особености на организация и използване на печалбата в потребителните кооперации имат положително значение.

При новата система на ръководство на народното стопанство с оглед на укрепване на стопанската сметка, материалата заинтересуваност и отговорност на търговските предприятия се внасят съществени изменения в режима на използването на печалбата от държавните и кооперативните предприятия. Тези изменения се състоят в следното :

1. Въвеждат се (експериментално или трайно) нови данъчни облагания по твърди дългосрочни нормативи като :

а) данък върху производствените фондове (собствени, основни и оборотни фондове на търговията). Целта на този данък е да стимулира по-ефективното използване на материално-техническите средства и оборотните фондове на търговските предприятия ;

б) подоходен данък, с който се облага частта от печалбата след плащането на данъка върху производствените фондове и работната заплата. Целта на този данък е да регулира доходите на търговските предприятия.

2. Създават се целеви фондове от парични средства в търговските предприятия, образувани чрез дълготрайни нормативни отчисления от печалбата, като :

а) фонд регулиране на цените ;

б) фонд развитие и техническо усъвършенствуване ;

в) фонд социално-битови и културни мероприятия ;

г) резервен фонд за работна заплата ;

д) други фондове.

Остатъчната печалба заедно с работната заплата служи за трудово възнаграждение на работниците и служителите.

По този начин използването на печалбата при новата система се характеризира със следното :

1. Създава се материална заинтересуваност и материална отговорност за търговските предприятия от увеличаване на масата на печалбата и рентабилността — доходите на предприятието и трудещите се свързват с крайния резултат от стопанската дейност.

2. Средствата на търговските предприятия се фондират — образуват се фондове, по които се набират средства за разширяване на търговската дейност.

3. Създават се условия за укрепване на стопанската сметка и оперативната самостоятелност на търговските предприятия.

6. КРЕДИТИРАНЕ НА ДЪРЖАВНИТЕ И КООПЕРАТИВНИТЕ ТЪРГОВСКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Кредит и неговата роля за търговията. В условията на социализма възниква икономическа необходимост от кредит. Тя се поражда от съществуването на стоково-паричните отношения.

Господството на социалистическата собственост върху средствата за производство и плановият характер на социалистическото стопанство предполагат планомерна организация на стоково-паричните отношения между социалистическите предприятия, включително и планова организация на платежния оборот и на кредита.

Социалистическият кредит е форма за планово мобилизиране на временно свободни от икономическия оборот парични средства на предприятията, организациите, населението и държавния бюджет и плановото им използване по принципа на възвръщаемостта за задоволяване на нуждите на народното стопанство.

Кредитът при социализма се осъществява планово, като неговите източници, размери и използване се определят от кредитния план на държавата.

В процеса на социалистическото строителство у нас системата на краткосрочно кредитиране непрекъснато се изменя и усъвършенствува. Измененията, които настъпиха в системата на кредитирането, имат за задача да подобрят практиката за кредитиране.

У нас кредитните операции са съсредоточени изключително в БНБ и БИБ. Взаимното парично и стоково кредитиране между социалистическите предприятия е забранено и се преследва със закон. У нас се използват два вида кредити: краткосрочни — отпускани главно за обслужване на оборотните средства на предприятията, и дългосрочни — отпускани за обслужване на основните средства на предприятията. Краткосрочните кредити се отпускат със срок, не по-дълъг от една година. Кредитите на предприятията се отпускат само от един банков клон, където се извършват техните разчети по сметките им.

При отпускането на кредити на социалистическите предприятия се спазват следните основни принципи за кредитиране:

а. Кредитите се отпускат от банките за строго определени цели, което определя целевия характер на социалистическия кредит.

б. Кредитите, отпуснати от банките на предприятията, са възвръщаеми.

в. Кредитите са с рочни. Те се отпускат на предприятията за определени срокове, след което трябва да бъдат върнати (погасяване на кредитите). Сроковете на кредитирането се установяват в зависимост от плановата обръщаемост на оборотните средства на предприятията или в зависимост от сроковете за реализация на кредитираните стоково-материални ценности.

Г) Кредитите са лихвени. Предприятията, ползващи кредити, плащат на банката лихви по установени тарифи.

Д) Кредитите, отпуснати от банката на предприятията, трябва да бъдат обезпечени със стоково-материални ценности.

Условия за кредитиране. Държавните търговски предприятия се кредитират от банката, ако са обособени на стопанска сметка, имат самостоятелен баланс и собствени оборотни средства.

Потребителните кооперации се кредитират, ако са регистрирани по установения ред, имат самостоятелен баланс и разполагат със собствени оборотни средства.

Слоговете могат да бъдат кредитирани с разрешение на Централното управление на БНБ.

За да бъдат кредитирани, търговските предприятия трябва да представят в банката счетоводни баланси и отчети в законно установени срокове и да представят справки с показатели за утвърдените им търговско-финансови планове и нормативи за оборотни средства.

За отпускането на отделни видове заеми банката установява и допълнителни условия. Банката кредитира следните обекти от търговско-стопанската дейност на държавните и кооперативните предприятия: стоково-материалните ценности, намиращи се в складовете и магазините (включително и амбалажа); стоково-материалните ценности, включени в баланса, но предадени временно за дообработка: стоките на път; неоформените пратки; сезонните и другите разходи, разходите за основен ремонт, ако превишават предвидените в плана приходи на предприятието; разходите за малка механизация и за организиране и разширяване на производство на стоки за широко потребление.

При новата система на планиране и ръководство на народното стопанство кредитирането на търговските предприятия силно се развива във връзка с премахването на безвъзмездното бюджетно финансиране. Досега силно бе развито краткосрочното кредитиране, а в бъдеще ще се развива наред с него и дългосрочното кредитиране. Отпускането на кредити се обосновава преди всичко с икономическия ефект, който търговските предприятия постигат при използването на банкови средства.

При кредитиране на търговските предприятия банката прилага определени цени (цени на кредитиране) с цел да се кредитират само установените обекти. В търговията най-широко се практикува кредитирането по доставни цени — покупната цена плюс транспортните разходи по доставянето или изкупната цена плюс допълнителните разходи по планови норми. При всички случаи цената на кредитирането се установява на равнище, при което стоката струва на предприятието (без печалба, без данък оборот, по фабрично-заводска себестойност и др.).

Получените от търговските предприятия кредити се издължават предсрочно при предсрочно реализиране на стоките или при възстановяване на вложените в оборота средства, при разкрит недостиг

от обезпечение, при налагане на кредитни санкции от банката или по искане на заемополучателя. Кредитите могат да се отсрочват по изключение, ако неизпълнението на плановете за реализация на стоките не е по вина на търговските предприятия.

Вътрешната търговия има най-широки възможности да функционира с минимална сума собствени на предприятията оборотни средства и да използва в големи размери банковия кредит. Това произтича от особеностите на кръгооборота на средствата на търговските предприятия, които се характеризира със следните няколко момента:

а. Поради непрекъснатостта на продажбите и периодичността на доставките на стоки в търговията се образуват временно свободни средства, които могат да се акумулират от банката и да се използват в народното стопанство.

б. Стоковите запаси в търговията силно се колебаят по размери както по отделни стокони групи, така и по периоди. Определена сума от стокони запаси обаче винаги се намира в търговията. Изменението на стоконите запаси представлява непрекъснат процес на превръщане на минималните стокони запаси в максимални (в дните на доставка на стоки) и, обратно — на максималните запаси в минимални (в процеса на реализацията на стоките). Изменението на стоконите запаси обуславя и колебанията в оборотните средства.

в. В търговските предприятия силно се увеличава потребността от средства в период на изкупуване на селскостопански стоки през определен сезон, а след това тази потребност рязко намалява.

г. В отделни области на търговската дейност се увеличава потребността от средства за сезонни разходи, а след сезона тази потребност намалява (подготовка на общественото хранене за лятния сезон, подготовка на изкупвателните и манипулационните пунктове и пр.).

Особеностите на кръгооборота на средствата в търговията са икономическа основа за специфична организация на оборотните средства в търговията. Специфичността на организирането на оборотните средства в търговията се заключава в делението им на собствени и заети.

Във вътрешната търговия у нас е установено, че държавните търговски предприятия и организации трябва да разполагат с 30% собствени средства от абсолютната сума на установените им стокони нормативи по доставни цени и 100% от установените им нормативи за нестокони оборотни средства. Кооперативните организации трябва да разполагат най-малко с 15% собствени оборотни средства от установените им стокони нормативи.

Останалата част от оборотните средства (70% за държавната търговия и до 85% за кооперативната) се предоставят на търговските предприятия под формата на банков кредит — заеми.

Собствените средства на търговските организации в общата сума на техните оборотни средства се наричат дялово участие на търговските предприятия в покритието на норматива от оборотни

средства. Заетите средства характеризират взаимоотношенията между държавата — в лицето на банката, и намиращите се на стопанска сметка търговски предприятия. Заетите средства постъпват в предприятията само във формата на стоки (тъй като банката извършва плащането на стоките от името и за сметка на получателя на кредита).

Деленето на оборотните средства в търговията по принципа на собствени и заети средства дава възможност да се освободят огромни парични ресурси от търговския оборот и да се организира ефикасен банков контрол чрез лева върху стопанската дейност на търговията

Размерите на дяловото участие показват, че в тяхната основа лежат определени условия. Това са преди всичко скоростта на оборота на средствата в търговията и условията на доставка и продажба. Практиката показва, че за търговията на едро у нас този норматив е твърде напрегнат, а за останалите отрасли на търговията той е по-малко напрегнат. Народностопанските интереси обаче налагат размерът на дяловото участие да се запази. Това мобилизира търговските предприятия, насочва ги към правилна организация на оборотните средства, държи на необходимото равнище банковия контрол чрез лева.

Банковият кредит се използва за осъществяване на икономически контрол върху дейността на търговските предприятия, като осигурява изпълнението и преизпълнението на установените им планове. В търговията кредитът спомага за развитието на стокооборота, да не се допуска залежаване на стоки, като осигурява и правилното им разпределение. Банковият контрол чрез кредита внася по-голяма организираност и ритмичност в доставката на стоки, в изпълнението на договорите и в организацията на продажбите. Посредством кредита се внася по-добра организация на оборотните средства в търговията, ускорява се процесът на обръщението им, съкращава се потребността от оборотни средства в търговията. Ускоряването на процеса на обръщението на стоките и на другите оборотни средства води до намаляване на разходите за обръщение и до повишаване на рентабилността на търговските предприятия и организации.

Банковият контрол чрез лева при предоставянето на кредита на търговските предприятия се насочва към осигуряване на изпълнението на търговско-финансовите планове по всички показатели, към целево и икономично използване на собствените и заетите средства и към спазване на условията на кредитиране — договорната, платежната и касовата дисциплина. Посредством банковия контрол чрез лева се осигуряват пълна мобилизация на вътрешните ресурси на предприятията и строг режим на икономии.

Банката контролира дейността на търговските предприятия както чрез анализиране на стопанската им дейност въз основа на данните от оперативната, счетоводната и статистическата отчетност, така и чрез непосредствени проверки върху състоянието и размерите на стоково-материалните ценности.

За неспазване на законоустановените разпоредби по кредитирането банката налага кредитни санкции на търговските предприятия и на техните ръководители.

При разкриване на недостатъци в работата на търговските предприятия по изпълнение на търговско-финансовите планове банката изисква от тях да разработят и проведат мероприятия за отстраняване на недостатъците. Освен това банката информира висшестоящата организация на предприятието за неговите слабости и др. Банката налага кредитни санкции: а) при несвоевременно представяне на документи; б) при неверни сведения и нередовна отчетност на предприятието; в) при незадоволително съхраняване на стоките; г) при недостиг на обезпечение; д) при свръхпланови натрупвания на запаси; е) при нарушаване на платежната дисциплина и при други случаи.

Заемни сметки. За оформянето на отпуснатите кредити банката открива два вида сметки:

а) Обикновена заемна сметка. Тя се практикува, когато размерът и срокът на заемите се определят при отпускането им.

б) Специална заемна сметка. Тя се практикува, когато размерът и срокът на заемите се определят периодично.

Определянето на размера и срока на заемите през определени периоди се нарича регулиране на специалната заемна сметка. През промеждутъците от едно регулиране до друго банката изплаща всички доставки на стоки по специалната сметка, а предприятието внася в нея всички постъпления от продажбата на стоки по съответните кредитирани обекти. Свободните на предприятието средства (отстъпки, надценки, остатъци, амортизации и др.), както и тези за внасяне в бюджета банката предоставя на предприятията за извършване на текущи платежи. Отстъпките и надценките се прехвърлят в разплащателната сметка по среден планов процент, установен въз основа на финансовия план.

Целевият характер на социалистическия кредит обуславя съществуването на различни видове заеми. Видовете заеми и условията за тяхното отпускане, използване и погасяване се установяват от Централното управление на БНБ със специална инструкция по указания на правителството.¹

7. ФИНАНСОВ ПЛАН НА ТЪРГОВСКОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

Същност, задачи и форми на финансовия план

Същност и задачи на финансовия план. Финансовите показатели се планират преди всичко в рамките на отделните търговски предприятия и се включват в особен раздел на търговско-финансовия план. В рамките на отрасъла и на народното стопанство се плани-

¹ Подробно кредитирането на търговските предприятия се изучава от дисциплината Финанси и кредит на ИРБ.

рат само някои сводни финансови показатели, които изразяват връзката на търговията с финансовия план на народното стопанство.

Финансовият план на търговското предприятие е заключителен раздел на търговско-финансовия план. Чрез него се планира потребността от финансови средства, необходими за осъществяване на търговско-стопанската дейност. Финансовият план се използва за икономическо обвързване на отделните планови показатели и за изграждане на вътрешното единство на търговско-финансовия план. Всички най-важни показатели на търговско-стопанския план се синтезират посредством показателите на финансовия план. Финансовият план на търговските предприятия може да се състави само след като се разработят показателите на търговско-стопанския план. В този смисъл финансовият план може да се нарече резултатен план поради това, че той е резултат от съставянето на търговско-стопанския план и че разкрива финансовите резултати от търговско-стопанската дейност.

Всяко изменение в търговско-стопанския план предизвиква изменение и в показателите на финансовия план, а изпълнението на финансовия план зависи изключително от изпълнението на търговско-стопанския план.

Въпреки тази зависимост финансовият план има огромно значение за изпълнението на търговско-стопанския план. Финансовият план обвързва със стойностни величини показателите на търговско-стопанския план и в същото време осигурява неговото изпълнение с финансови ресурси. С помощта на стойностни показатели, по-голямата част от които са от рода на качествените показатели, финансовият план създава условия за контрол върху търговско-стопанската дейност.

Чрез финансовото планиране в търговията се цели :

- а) да се определи размерът на необходимите финансови средства за стопанската дейност на търговското предприятие;
- б) да се определят постъпленията от финансови средства по отделни източници;
- в) да се разпределят средствата между отделните участници на търговско-стопанската дейност, като се създаде необходимата пропорционалност между тях;
- г) да се разкрие и осигури използването на всички вътрешни резерви за набиране на финансови средства;

д) да се осигурят условия за контрол чрез лева на количествено и качествено изпълнение на търговско-стопанския план.

Със съставянето на финансовия план завършва работата по съставянето на търговско-финансовия план.

Финансовият план на търговските предприятия се съставя във формата на баланс за източниците и направлението на финансовите средства на търговските предприятия, наричан още баланс за доходите и разходите.

Съдържанието и задачите на финансовия план разкриват неговите прески и косвени връзки с останалите раздели на търговско-финансовия план — с плана за стокооборота и стоките запаси, с плана за материално-техническата база и с другите показатели.

Форма на финансовия план. Основен метод за планиране на финансите в търговските предприятия е балансовият метод.

Финансовият план, разглеждан като баланс, се съставя по две форми и само в стойностни показатели: а) съкратена форма и б) пълна форма.

При използване на съкратена форма на баланса в раздела за источниците на финансови средства се отразяват: печалбата от търговската и стопанската дейност; вътрешните натрупвания (амортизационни отчисления, приходи от комунални, просветни, научни и други учреждения, излишки от оборотни средства, постъпления от продадено ненужно имущество и др.); постъпленията на бюджетните средства (данък оборот); ~~постъпленията на бюджетта за финансиране на стоковите обороти~~ ~~и др.~~

В раздела за направлението на финансови средства се отразяват: направлението на доходите за финансиране на търговско-стопанската дейност и вноските в бюджета.

При използването на пълната форма на баланса освен показателите, включени в съкратената форма, намират отражение и най-важните показатели на търговско-стопанската дейност, като стокооборот, покупка на стоки, разходи за обръщението, производствена програма и програма за изкупуване на селскостопански произведения, разходи за производството и изкупуването и др. В практиката на държавната и кооперативната търговия се използва съкратената форма, защото тя е по-нагледна.

Формата, по която се съставя финансовият план за държавните търговски предприятия, е типова и се използва за всички държавни предприятия независимо от характера на тяхната дейност. Типова е и формата на финансовия план за потребителните кооперации.

При новата система за ръководство на народното стопанство формите на финансовия план се изменят, тъй като се изменят источниците на средства и използването на печалбата в търговските предприятия.

Изменения настъпват в источниците, където се премахва финансирането от бюджета.

Изменения настъпват и в направлението на средствата, които се насочват в съответствие с установените дългосрочни нормативи по различните видове данъци, фондове и за разпределение с работната заплата.

Заб. Подробно формите на финансовия план се изучават в семинарните занятия поради тяхното все още експериментално положение.

Етапи при съставяне на финансовия план Съставянето на финансовия план протича през следните етапи: а) анализ на търговско-

стопанската дейност : (б) анализ на финансовото състояние ; (в) изработване на очакваното изпълнение на финансовия план и оценка на същото ; (г) съставяне на финансовия план. ¹

- Анализ на финансовото състояние на търговските предприятия

Цел и непосредствени задачи на анализа. Целта на анализа на финансите е да установи финансовото състояние на отделното търговско предприятие към определена дата от отчетния период — шестмесечие, деветмесечие. Чрез анализа трябва да се провери изпълнението на финансовия план и да се разкрият неизползуваните резерви за ускоряване на обръщаемостта на оборотните средства и за повишаване на рентабилността. Анализът спомага и за укрепване на платежоспособността на предприятието.

В процеса на анализа трябва да се установят обемът, структурата и разпределението на финансовите средства на търговските предприятия, източниците за тяхното образуване, скоростта на обръщението на оборотните средства и резервите за нейното ускоряване, изпълнението на нормативите (стокови и нестокови), обемът на собствените оборотни средства в търговско-стопанската дейност, използването на кредитите, изпълнението на задълженията към бюджета и състоянието на дебиторската и кредиторската задлъжнялост.

Анализът на финансовото състояние на търговските предприятия трябва да протича в непосредствена връзка с анализа на показателите за търговско-стопанската дейност. При това чрез анализа трябва да се обясняват не само причините за достигане на едно или друго финансово състояние, а преди всичко да се разкриват пътищата за неговото укрепване. В отделните финансови показатели най-ясно се преплитат интересите на отделното предприятие, организация или ведомство с интересите на цялото народно стопанство. Често пъти отделни показатели, като рентабилност, платежоспособност и др., могат да се подобрят за сметка на нарушаване на интересите на потребителите или на интересите на народното стопанство. Пред вид на това отделните финансови показатели трябва да се разглеждат от гледище на общо държавните интереси, а не от гледище на интересите на отделното предприятие или организация.

Източници и етапи на анализа. Анализът на финансите на търговското предприятие или зъобще на предприятието се извършва въз основа на данни от :

а. Финансовия план на търговското предприятие за определен период от време — тримесечие или година.

б. Тримесечния или годишния счетоводен баланс. При това с цел да се проследи динамиката в изменението на средствата на търговското предприятие и източниците на тяхното образуване в баланса трябва да са отразени данни към началната и крайната дата на анализирания период.

¹ Материалът за анализа на търговско-стопанската дейност е разработен в съответните раздели на учебника

в. Данни на счетоводната и статистическата отчетност, свързана с отчитането на финансовите показатели.

г. Данни за изпълнението на търговско-стопанския план и изработените аналитични таблици по тях.

Финансите на търговското предприятие се анализират въз основа на данните на счетоводния баланс и на допълнителни данни от останалите източници. Счетоводният баланс дава възможност да се изпълнят основните задачи на анализа — да се установят обемът, структурата и разпределението на средствата, източниците за тяхното образуване, използването на собствените и на заетите средства, състоянието на сметните взаимоотношения с дебиторите и кредиторите и др.

Анализът на финансите от счетоводния баланс на търговските предприятия се извършва в строга последователност: а) подготовка на баланса за анализа; б) икономическо групиране на балансовите пера; в) анализиране на отделните групи показатели; г) оформяване на изводи от баланса.

Подготовка на баланса за анализ. С нея се цели да се провери дали той е верен и да се изключи влиянието на нереални суми.

Икономическо групиране на балансовите пера. Чрез него се обединяват в уедрени групи сумите от различните пера на актива и пасива, които изразяват еднородни средства и еднородни източници за тяхното образуване. Групирането на балансовите пера има за цел балансът да стане удобен за анализиране.

След подготовката на баланса за анализ се анализира финансовото състояние на търговското предприятие и се оформяват изводите от анализа. В процеса на анализа се дава оценка на измененията на отделните групи средства в зависимост от причините, които ги предизвикват.¹

След характеристиката на изменението на средствата в баланса на търговското предприятие необходимо е да се охарактеризират източниците на тяхното покритие.

Задачата е да се провери целесъобразността на установеното от закона използване на средствата по отделни източници — собствените средства, отпуснатите средства от бюджета, заемите от БНБ и останалите пасиви.

Една от задачите на анализа на финансовото състояние е да установи фактичното дялово участие от собствени средства на търговското предприятие в покритието на норматива от оборотни средства. При планирането дяловото участие за държавните търговски предприятия се изчислява в размер на 30% от стоковия норматив. При проверката се изисква фактичното дялово участие да съответствува на установената абсолютна сума в плана.

¹ Подробно анализът на баланса се разглежда от дисциплината Счетоводство на търговските предприятия.

В практиката фактическото дялово участие на търговските предприятия в стоковия норматив се изчислява по установен от БНБ начин, който предвижда формата, сметките и метода на изчисленията.

При анализа на финансовото състояние особено внимание трябва да се обърне на оборотните средства и на рентабилността.

Анализ на оборотните средства. Оборотните средства на търговските предприятия се анализират с цел да се установи състоянието и ефективността на тяхното използване.

В процеса на анализа е необходимо да се установят различните страни и показатели на оборотните средства. По-важните показатели, които характеризират състоянието и ефективността на използване на оборотните средства, са: обемът на оборотните средства по дейности, структурата им по видове, източниците на тяхното образуване и скоростта на обръщението им.

Обемът на оборотните средства е свързан: с обема на стопанската дейност по отрасли — търговия на едро, търговия на дребно, обществено хранене; с обема на изкупвателната дейност и с обема на собственото производство. Колкото повече се увеличава обемът на дадена дейност при неизменна скорост на обръщението, толкова повече се увеличава абсолютният размер на оборотните средства. Чрез анализа на обема на оборотните средства се цели да се установи връзката между увеличението или намалението на оборотните средства с динамиката на обема на стопанската дейност, респективно с изпълнението на плановете за стопанската дейност. Положителен резултат имат тези изменения, при които обемът на стопанската дейност се увеличава, без да се съпровожда със съответно увеличаване на размера на оборотните средства. Обемът на оборотните средства трябва да се увеличава с по-ниски темпове от обема на стопанската дейност. Най-правилно е оборотните средства да намаляват при увеличаващ се обем на стопанската дейност.

Чрез анализа трябва да се разкрият измененията в структурата на оборотните средства в сравнение с плана или с минали периоди. Структурата на оборотните средства отразява съотношението между стоките, амбалажа, парите и другите активи, които се включват в състава на оборотните средства. Измененията в структурата на оборотните средства изразяват движението на отделните видове средства и състоянието на оперативната работа по отношение на тяхното използване.

Важна задача на анализа е установяването на източниците за образуване на оборотните средства. Чрез анализа се цели да се установи поотделно размерът на собствените и на заетите средства и взаимоотношенията с банката. В процеса на анализа се установява правилно ли се използват кредитите и устойчивите пасиви.

Главната задача на анализа на оборотните средства е да се провери скоростта на тяхното обръщение, като се разкрият конкретните фактори, от които зависи обръщаемостта на оборотните средства и пътят за нейното ускоряване. За целта се изчисляват по-

казателите : обръщаемост на оборотните средства в дни (период на обръщение), брой на оборотите и сума на оборотните средства, падаща се на 1 лв. оборотни средства.

Скоростта на обръщението трябва да се анализира по видове оборотни средства. При анализа скоростта на обръщението трябва да се сравнява както с плановата скорост (по норматива), така и с тези от минали периоди. Основна част от оборотните средства заемат стоките. Затова при анализа на скоростта на обръщението на оборотните средства главно внимание трябва да се обърне на скоростта на обръщението на стоките (вж. раздела Стокови запаси) : изработване на заявките, доставяне на стоките в съответствие с потребителското търсене, комплектуване на асортимента, ликвидирани на залежалите стоки и др. Успоредно с това голямо внимание трябва да се обърне на организацията на амбалажното стопанство, на движението на паричните средства и на използването на малоченните и малотрайните предмети. Анализът на оборотните средства трябва да приключи с мероприятия за ускоряване на тяхната обръщаемост.

Анализ на рентабилността. Рентабилността на търговските предприятия се разкрива чрез съпоставяне на brutния доход с разходите за обръщение, като се вземат под внимание и непланираните доходи и разходи. Рентабилността е в най-тясна връзка с изпълнението на плана за търговско-стопанската дейност. Затова тя трябва да се анализира преди всичко във връзка с изпълнението на плана за стокооборота и извънтърговската дейност, взети както по обем, така и по структура. Анализът на рентабилността се разглежда във връзка и с изпълнението на плана за отстъпките, надбавките, надценките и разходите за обръщение.

При анализа на рентабилността се изчисляват следните показатели : сумата на чистата печалба и равнището на печалбата (сумата на чистата печалба в процент към стокооборота). Изчислените показатели се съпоставят с плановите показатели и с отчетите за минали периоди.

Икономическият анализ на рентабилността може да се допълни с анализа, направен по метода на последователното отстраняване на отделните фактори, които влияят върху рентабилността.

Пример за анализиране на рентабилността по метода за последователно отстраняване на влиянието на отделните фактори.

Предприятие за търговия на дребно има следните данни за изпълнението на плана за стокооборота, на разходите за обръщението, на brutния доход и на чистия доход (вж. стр. 597).

Както показват данните, планът за рентабилността по сума е преизпълнен на 270%, а по равнище — на 225,5%. Реализирана е свръхпланова печалба в размер на 340 лв. Данните ясно показват, че това преизпълнение на плана за печалбата се дължи :

а. На изпълнението на плана за стокооборота — 120%.

№ пореџ	Показатели	Марка	План	Отчет	% на изпълнение
1	Стокооборот на дребно	хил. лв.	15 000	18 000	120,0
2	Брутен доход (сума на отстъпките)	хил. лв. %	1 050 7,00	1 440 8,00	137,1 114,2
3	Разходи на обръщението	хил. лв. %	850 56,66	900 5,00	105,8 88,2
4	Рентабилност (чист доход)	хил. лв. %	200 1,33	540 3,00	270,0 225,5

б. На по-голямото равнище на средния размер на отстъпките — 8% вместо 7%. Причините за това могат да бъдат две: изменението на структурата на стокооборота, което се отразява върху средното равнище на размерите на отстъпките (приемаме, че втората причина не е съществувала в случая).

в. На намаляването на разходите за обръщение както по абсолютна сума, така и по равнище — 5% вместо 5,66%.

Методът на последователното отстраняване на влиянието на отделните фактори дава възможност да се изчисли силата на влияние на всеки от посочените фактори и да се изрази в число. За целта се правят изчисления, при които всички фактори се вземат в неизменен вид, а само този, който се изучава, се взема в съпоставка на отчета с плана. Изчисленията се правят в следната последователност:

а. Установяване влиянието на изменението на стокооборота върху рентабилността

Показатели	Сума хил. лв.	Показатели	Сума хил. лв.
1. Планов стокооборот	15 000,0	1. Отчетен стокооборот	18 000,0
2. Планова отстъпка 7%	1 050,0	2. Планова отстъпка 7%	1 260,0
3. Планови разходи 5,66%	850,0	3. Планови разходи 5,66%	1 018,8
4. Рентабилност (чист доход) (2—3)	200,0	4. Рентабилност (чист доход) (2—3)	241,2

Разлика за чистата печалба 41,2 (241,2—200,0).

Извод: Чистата печалба на сума 41,2 хил. лв. е получена за сметка на фактора преизпълнение на плана за стокооборота.

Разлика за чистата печалба 180,0 (421,2—241,2).

Извод: Чистата печалба е на сума 180 хил. лв., получена за сметка на фактора среден размер отстъпка (а следователно и за сметка на структурата на стокооборота).

Разлика за чиста печалба 118,8 (540,0—421,2).

Извод: Чистата печалба на сума 118,8 хил. лв. е получена за сметка на фактора намаляване на разходите за обръщение.

б. Установяване влиянието на изменението на средния размер на отстъпката (а следователно и на структурата на стокооборота) върху рентабилността

Показатели	Сума хил. лв.	Показатели	Сума хил. лв.
1. Отчетен стокооборот	18 000,0	1. Отчетен стокооборот	18 000,0
2. Планова отстъпка 7 %	1 260,0	2. Отчетна отстъпка 8 %	1 440,0
3. Планови разходи 5,66 %	1 018,8	3. Планови разходи 5,66 %	1 018,8
4. Рентабилност (чист доход) (2—3)	241,2	4. Рентабилност (чист доход) (2—3)	421,2

в. Установява не на влиянието на намалението на разходите за обръщение върху рентабилността

Показатели	Сума хил. лв.	Показатели	Сума хил. лв.
1. Отчетен стокооборот	18 000,0	1. Отчетен стокооборот	18 000,0
2. Отчетна отстъпка 8 %	1 400,0	2. Отчетна отстъпка 8 %	1 440,0
3. Планови разходи 5,66 %	1 018,8	3. Отчетни разходи 5 %	900,0
4. Рентабилност (чист доход) (2 — 3)	421,2	4. Рентабилност (чист доход) (2 — 3)	540,0

РЕКАПИТУЛАЦИЯ

Рентабилност (свърхпланова)	340,0 хил. лв.
в т. ч.	
а) за сметка на изпълнение на плана за стокооборота	41,2 хил. лв.;
б) за сметка на изменение на средния размер на отстъпките (структура на стокооборота)	180,0 „ „
в) за сметка на намаляване на разходите на обръщението	118,8 „ „

Заклучителната част от анализа на рентабилността е набелязването на мероприятията за повишаване на нейното равнище.

Анализът на скоростта на обръщението на оборотните средства и анализът на рентабилността са главни моменти при анализирането на финансите на търговските предприятия. Затова анализът на тези показатели трябва да се свърже с анализа на цялата стопанска дейност, включително с анализа на търговската мрежа — нейната концентрация, разположение и специализация.

Анализът на финансите трябва да приключи с изводи и мероприятията за укрепване на финансовото състояние на търговското предприятие. При това изводите и мероприятията трябва да обхванат всички показатели, характеризиращи състоянието на финансите в търговията, и особено основните фактори, от които зависят платежоспособността и финансовата стабилност на всяко търговско пред-

приятие, като рентабилност, обръщаемост на оборотните средства, спазване на норматива за собствените оборотни средства и др.

Важен етап на съставянето на финансовия план е изработването на очакваното изпълнение на плана и неговата оценка.

Анализът на финансовото състояние на търговските предприятия за целите на планирането на финансовите показатели обикновено се извършва няколко месеца преди да е приключена отчетната година — например за деветмесечието. За да се даде пълна характеристика на финансовото състояние, необходимо е да се изчисли очакваното изпълнение на финансовия план до края на годината. За целта най-напред се преценява изпълнението на остатъка (до края на годината) на търговско-стопанския план. Въз основа на него се изчисляват очакваните финансови резултати. Те се прибавят към отчета за деветмесечието, за да се получи очакваното изпълнение на финансовия план за годината. На очакваното изпълнение на финансовия план трябва да се даде реална оценка. Оценката трябва да се дава от гледна точка на това, очакваното изпълнение подобрява или влошава финансовите показатели, получени през деветмесечието на отчетната година. В случая правилната оценка има огромно значение за укрепване на финансовото състояние. Въз основа на нея е необходимо да се набележат и проведат допълнителни организационно-технически и икономически мероприятия за подобряване на изпълнението на търговско-стопанския план, за осъществяване на режим на икономии, за разкриване на допълнителни резерви, от които зависи подобряването на финансовото състояние.

В условията на новата система на планиране и ръководство на народното стопанство анализът на финансовото състояние придобива нова структура в съответствие с измененията, настъпващи във финансовия план, взаимоотношенията в бюджета и банката, фондирането на средствата и други.

Централно значение придобива анализът на следните показатели и процеси:

а. Сума на печалбата, рентабилност и фактори, от които са обусловени техните величини.

б. Взаимоотношенията с бюджета в резултат на измененията на печалбата и рентабилността.

в. Състоянието и изменението на средствата във фондовете на предприятието.

г. Разпределението на печалбата по направления — пропорции.

д. Взаимоотношенията с банката по линия на кредитирането.

е. Други.

Съставяне на финансовия план

Финансовият план се съставя чрез изготвяне на отделни разчети за всеки показател въз основа на плана за търговско-стопанската дейност. Методът за изчисляването на отделните показатели на финансовия план е различен. Едини показатели се изчисляват по тех-

нико-икономически път, а други — по метод, установен от висшестоящата организация или въз основа на предварително установени норми. Част от показателите на финансовия план се изчисляват въз основа на икономически анализ и оценка, направена в съответствие с финансовите възможности на търговските предприятия и на народното стопанство. Най-важният показател на финансовия план е печалбата.

Планиране на печалбата. Печалбата на търговските организации се планира в приходната част на финансовия план въз основа на плана за стокооборота, взет по обем и структура, и въз основа на плана на разходите за обръщение. Плановата печалба се изчислява, като от плановата сума на отстъпките, надбавките и надценките се приспадне плановата сума на разходите за обръщение. Например, ако планираната сума за отстъпки, надбавки и надценки е 180 000 лв., а сумата, необходима за разходи на обръщението, е 146 000 лв., то планът за печалбата ще бъде 34 000 лв. (180 000 — 146 000). Планът за печалбата се съставя по два метода: а) пряк метод и б) аналитичен метод.

Същността на прякия метод се състои в това, че въз основа на плана за стокооборота по групи стоки се изчислява сумата за отстъпки и други за всяка стокова група. От получената обща сума се изважда сумата на разходите за обръщение по план. Прекият метод почти не се прилага в практиката както поради неговата претрупаност на изчисляване, така и поради липса на необходимите данни (стокови фондове по групи и подгрупи).

Същността на аналитичния метод за съставяне на плана за печалбата се състои в това, че посредством анализ се установява средното равнище на търговските отстъпки и др., изразени в проценти към стокооборота през отчетния период. След това сумата на плановия стокооборот се умножава по отчетното равнище на брутната печалба и се разделя на сто, за да се получи плановата сума на брутната печалба. От нея се изважда плановата сума на разходите за обръщение, за да се получи плановата печалба.

Използването на прекия метод за съставяне на плана за печалбата изисква да е налице план за стокооборота по асортиментни групи, а използването на аналитичния метод за съставяне на плана за печалбата изисква да са налице данни за равнището на отстъпките и др. през отчетния период и план за стокооборота по обем.

По-точен е прекият метод, тъй като при него се взема под внимание структурата на стокооборота. При втория метод механически се пренася отчетното равнище на отстъпките върху плана.

Пример за изчисляване на печалбата по прекия метод. Въз основа на плана за продажбите по стокови групи, размерите на отстъпките и плана за разходите да се изчисли брутната и чистата печалба (вж. стр. 601).

Пример за изчисляване на печалбата по аналитичния метод. Търговско предприятие има план за стокооборота 20,6 млн. лв. През отчетния период е имало среден размер от-

№ поряд	Стокови групи	План за продажби (хил. лв.)	Размер на отстъпката в %	Сума на brutния доход от отстъпки (хил. лв.)
1	Брашно	8,0	6,6	0,528
2	Ориз	11,0	6,4	0,704
3	Фасул	9,5	6,6	0,627
4	Месо	14,0	5,8	1,064
5	Консерви (месни и др.)	6,0	5,0	0,300
6	Свинска мас	7,0	6,0	0,420
7	Растителни масла и т. н.	12,0	5,0	0,600
Всичко		1050,0	6,10	64,050
Разходи за обръщение		—	4,20	50,400
Чист доход (печалба)		—	1,30	13,650

стъпки 6,20%. Планът за разходите по равнище е 5,16%. Да се изчисли brutната и чистата печалба.

Brutната печалба е 1277,2 хил. лв. $\left(\frac{20,6 \text{ млн. лв.} \times 6,20}{100}\right)$.

Разходите за обръщение са 1063,0 $\left(\frac{20,6 \text{ млн. лв.} \times 5,16}{100}\right)$.

Чистата печалба е 214,2 (1277,2—1063,0).

Аналитичният метод в този вид е много обобщаващ. По-добре е да се използва така нареченият разчленен аналитичен метод. При него стокооборотът се взема по окрупнени стокови групи, прилага се среден размер на отстъпка за окрупнените групи и план за разходите общо за всички групи.

- Търговско предприятие има план за стокооборота, както следва :

а. Промислени стоки	6,3 млн. лв.
б. Хранителни стоки	5,8 „ „
в. Обществено хранене	1,4 „ „
г. Плодове и зеленчуци	1,8 „ „

Общо 15,3 млн. лв.

Средният размер на отстъпките по отчетни данни за промишлените стоки са 6,80%, за хранителните стоки — 6,30%, за общественото хранене (отстъпки и надценки) — 21%, за плодовете и зеленчуците — 12,56%. Планът на разходите за обръщение е 1126,5 хил. лв.

Сумата на чистата печалба ще бъде (вж. стр. 602).

Най-добре е планът за рентабилността да се разработва по дейности. За общественото хранене освен отстъпките трябва да се вземат под внимание и надценките.

Планирането на печалбата за дейността изкупуване на селско-стопански произведения се извършва на база утвърден план за изкупуване и за реализация на продукцията. При това под внимание се

Окупирени стокови групи	План за продажбите (хил. лв.)	Среден размер отстъпка и надценка по отчет	Брутна печалба (хил. лв.)
I. Промислени стоки	6 300	6,80	428,4
II. Хранителни стоки	5 800	6,30	365,4
III. Обществено хранене	1 400	21,00	294,9
IV. Плодове и зеленчуци	1 800	12,56	226,1
Всичко	15 300	8,58	1313,9
Разходи за обръщение	—	7,36	1126,5
Чист доход (печалба)	—	1,22	187,4

взема направлението на реализацията на продукцията — за износ, за вътрешния пазар (стоков фонд), за промишлеността. Брутната печалба се изчислява по прекия метод — по групи селскостопански произведения или по асортименти в съответствие с номенклатурата им, утвърдена от ДКП. Брутната печалба е разлика между изкупната цена и цената на заготовител, без данък оборот.

За всяка група асортименти от селскостопанските произведения изкупните цени и цените на заготовител са различни. Това налага да се изчисляват предварително среднопретеглени цени. Среднопретеглени цени се изчисляват и за простите (едноименните) асортименти — птици, домати, фъстъци и пр., тъй като имат различни качества (а следователно и различни изкупни цени).

От сумата на брутната печалба се приспадат плановите разходи на обръщението и се получава чистата печалба.

При действащата система на планиране освен показателя печалба при съставянето на финансовия план важно значение имат показателите:

Прираст на оборотните средства. Той се планира като разлика между наличните оборотни средства и потребността от оборотни средства при новия обем и структура на стокооборота и утвърдения норматив за оборотни средства.

Финансиране на капитални вложения. Планира се по източници на финансирането въз основа на плана за капиталните вложения.

Взаимоотношения с бюджета. Изчисляват се въз основа на обема на печалбата, ставките за данък оборот, утвърдените суми за използване на печалбата и лимита за капиталните вложения.

Банков кредит. Планира се въз основа на норматива за собствените средства и потребността от оборотни средства и средства за извънлимитни капитални вложения.

При новата система за планиране и ръководство на народното стопанство са създадени по-добри предпоставки за съставяне на фи-

наисовия план и стимули за неговото изпълнение. Тези предпоставки произтичат от наличието на трайни дългосрочни нормативи за данъците, отчисленията във фондовете и от материалната заинтересуваност, която е обвързана с крайния резултат от стопанската дейност.

В приходната част на баланса най-съществено значение има планирането на печалбага. Повишената роля на печалбата обуславя необходимостта от най-правилно и обосновано планиране обема на търговската дейност и разходите за обръщението. Наред с печалбата като източници във финансовия план се планират наличните средства в целевите фондове и кредитът. По отношение на кредита се провежда линия за достигане на най-висока икономическа ефективност от всеки вид заем.

В разходната част взаимоотношенията с бюджета и отчисленията за фондовете се планират въз основа на установените дългосрочни нормативи, а капиталовложенията и другите разходи — въз основа на икономическия ефект, който те осигуряват. Най-характерната черта на планирането на финансите на търговските предприятия при новата система е активният метод. При него не е достатъчно да се осигури баланс между доходите и разходите. Главното е да се достигне висока доходност от дейността. Ето защо материалната заинтересуваност и материалната отговорност при новата система осигуряват активен подход към изчисляване на показателите на финансовия план, а чрез него и на търговския план.

Между отделните показатели на финансовия план съществуват вътрешни взаимни връзки. Те се проявяват чрез балансиране на отделните източници на средства и използването им по направление.

Изпълнението на финансовия план непрекъснато се контролира.

Контролът се осъществява т е к у щ о — чрез непрекъснато наблюдаване на изпълнението на отделните стопански и финансови показатели (стокооборот, разходи, рентабилност и т. н.), и п е р и о д и ч н о — чрез анализа на балансите, на финансовото състояние и на стопанските резултати от изпълнението на плановете.

Контролът изисква:

а) задълбоченост в проверките по всички показатели и по отделни предприятия;

б) съгласуваност на проверките от контролиращите органи;

в) систематическа и нагледна счетоводна и статистическа отчетност;

г) осъществяване на мероприятия за ликвидиране на слабостите.

Контролът върху финансовото състояние трябва да се извършва преди всичко от гледище на обществените — държавни и кооперативни, интереси. Той трябва да спомага за подобряване на финансовата и стопанската дейност на търговските организации и предприятия и за укрепване на стопанската сметка.

ГЛАВА XVI

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРОУЧВАНИЯ НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР У НАС

1. ХАРАКТЕР НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПРОЯВЛЕНИЯ НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР

Вътрешният пазар (търговията) у нас е особен отрасъл на икономиката и в своето развитие отразява хода на социалистическото разширено възпроизводство. Главната особеност на вътрешния пазар у нас е неговото ~~непрекъснато развитие по възходяща линия и подобряване на неговата качествена структура~~ (структура на оборота на вътрешния пазар). Тази особеност произтича от два едновременно взаимодействащи фактора — производство и остоковяване.

а. Социалистическото производство се ~~развива с непрекъснат~~ подем. Благодарение на това стоковите фондове, отпускани по план за продажба на вътрешния пазар, непрекъснато се увеличават — расте предлагането на стоки. Върху основата на увеличаването на производството расте националният доход. В резултат на това се увеличава покупателната способност на населението — повишава се търсенето на стоки.

б. Остоковяването се изразява в това, че натуралните форми на разпределение и потребление в селското стопанство все повече отстъпват място на стоково-паричните форми на разпределение и потребление. С всеки изминал период все по-голяма част от продукцията на народното стопанство постъпва в сферата на личното потребление не по линията на натуралното разпределение, а по линията на стокооборота.

По този начин развитието на стокооборота отразява както растящото материално благосъстояние на населението, така и процеса на остоковяването на селскостопанската продукция, процеса на разширяване на стоково-паричните отношения в икономическия живот на страната.

Но развитието на вътрешния пазар по възходяща линия не означава, че това развитие през всеки по-голям или по-малък период върви гладко, с еднакви темпове и по строго установени стъпала на движение. Темповете на развитие на вътрешния пазар през отделните години и в рамките на всяка отделна година са различ-

ни — за едни години и тримесечия те са по-високи, за други години и тримесечия те са по-ниски. Не стават с еднаква сила и интензивност през отделните периоди и качествените (структурните) изменения на развитието на оборотите на вътрешния пазар. Още по-големи различия има в темповете на развитие и в структурните изменения на пазара в отделните райони на страната, в града и селото.

В това отношение вътрешният пазар (търговията) се отличава от всички други отрасли на народното стопанство, където постоянството на темповете и на насоките на развитие е по-характерно, отколкото в търговията. Вътрешният пазар се развива под влияние на цяла редица фактори, имащи различно естество — производствени, потребителски, пригодно-географски, социални, политически, културни и др.

В основата на вътрешната същност на процесите, извършващи се в развитието на вътрешния пазар, лежат закономерностите на развитие на социалистическата икономика. Всяко външно проявление на процесите на вътрешния пазар има за първопричина закономерностите на социализма, на неговото развитие към комунизъм. В тази насока могат да се отделят две групи проявления на вътрешния пазар:

а. Основни, коренни проявления, отразяващи ясно закономерностите на икономическото развитие на социализма. Например непрекъснатото увеличаване на стокооборота и подобряването на неговата качествена структура е основно, коренно проявление на обективните закономерности на развитието на социалистическата икономика.

б. Текущи, второстепенни проявления, отразяващи влиянието на случайни, временни фактори върху развитието на вътрешния пазар. Например изчерпването на отделен вид стока на пазара, прекъсването на продажбата ѝ за известно време или интензивното търсене на отделен асортимент с определен модел, цвят или цена са текущи, второстепенни проявления на вътрешния пазар и имат за причина влиянието също така на текущи, или второстепенни фактори.

Вътрешният пазар се развива не само под действието на икономически фактори, но и под действието на неикономически фактори — мода, сезонност, неурожай и др. По-продължителното дъждовно време или по-продължителната снежна зима през годината дават отпечатък върху развитието на вътрешния пазар.

По такъв начин логически следва изводът, че за правилното развитие на вътрешната търговия необходимо е изучаването на влиянието на различните икономически и неикономически фактори. Развитието на вътрешния пазар може да се насочва планово само в резултат на обстойно и задълбочено проучване на силата на влияние на основните и текущите фактори, от които той зависи.

Но пазарните отношения имат обратно влияние върху икономическия живот на страната, те въздействуват върху неговото развитие.

Това също изисква проучване на силата на влиянието на вътрешния пазар върху икономиката на страната.

През всеки по-голям или по-малък период от време отделните икономически проявления на вътрешния пазар имат различна сила на действие. Като правило с по-голяма сила и интензивност действуват основните, коренните икономически проявления. В отделни случаи временните, второстепенните фактори също се проявяват с известна сила на действие.

Основните икономически проявления могат да се схванат и отразят, когато се изучава развитието на вътрешния пазар за сравнително по-продължителен период от време. Второстепенните проявления на вътрешния пазар се схващат и отразяват по-лесно, защото те имат кратковременен, текущ характер, бързо изникват, но така също и бързо заглъхват. За нуждите на плановете ръководство на вътрешния пазар и за съзнателното използване на неговото влияние за въздействие върху производството и върху потреблението е необходимо да се изучават както основните, коренните проявления на пазара, така и текущите, второстепенните проявления.

Изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар се подчинява на определени задачи. Тези задачи са следните:

а. Осигуряване и изпълнение на плана на търговията по най-важния показател — стокооборота на дребно. Планът за стокооборота на дребно е част от плана за развитие на народното стопанство. Той се включва в системата на народностопанските пропорции. С него се балансира преди всичко предлагането на стоки с тяхното търсене (стоковите фондове с платежоспособното търсене). Стокооборотът на дребно осигурява реализацията на част от стоковата продукция на народното стопанство и задоволяването на растящите потребности на народа от стоки. Поради това изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар се подчинява главно на задачата за осигуряване изпълнението на плана за стокооборота на дребно. Това изисква непрекъснато в процеса на развитие на вътрешния пазар да се разкриват резервите от стокови фондове и да се осигурява техният пластмент. В същото време е необходимо да се разкриват резервите за увеличаване на стокооборота както от отделни стоки, така и общо за стокооборота.

б. Осигуряване на въздействие на търговията върху производството. Вътрешният пазар трябва непрекъснато да насочва производството към изработване на такива стоки, които се търсят от населението. Затова важна задача на изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар е да се разкриват търсените асортименти, да се съобщават на производството, да се договаря тяхното изработване и доставяне. Наред с това е необходимо да се влияе върху качеството на стоките, върху вида и опаковката, в които се доставят на търговията.

в. Осигуряване на въздействие на търговията върху потреблението. Народното потребление непрекъснато

се развива под влиянието на растежа на популателната способност на населението и на растежа на неговата култура. Производството непрекъснато обогатява асортимента, подобрява качеството, външния вид и опаковката на стоките. Изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар е необходимо не само за задоволяване на потребителското търсене, но и за активно внедряване в потреблението на нови стоки, за измняване на структурата на потреблението, за подобряване на неговата култура.

г. Осигуряване на съответствие между търсенето и предлагането. Било поради изменение на интензивността на покупките от страна на населението, било поради изменение на обема на производството по отделни стоки, било поради допускане на лошокачествени стоки, било поради организационни недостатъци на търговията при обща съгласуваност на търсенето с предлагането на вътрешния пазар се проявяват диспропорции между търсенето и предлагането по отделни асортименти. Например при достатъчно количество обувки, тъкани или други стоки в складовете често се допуска липсата на отделни асортименти в търговията на дребно. Ето защо изучаването на вътрешния пазар има за задача да осигурява непрекъснато съответствие между търсенето и предлагането, да подпомага издирването и доставката на търсени стоки или да подпомага потребителите за избор на взаимно заменящи се стоки.

д. Осигуряване на данни за най-тясно свързано с практиката планиране на вътрешната търговия. В процеса на изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар се набират данни от самата практика, необходими за изработване на текущите и на перспективните планове за стокооборота.

е. Осигуряване на данни за ръководство на оперативната търговска практика. Оперативната търговска практика има за цел непрекъснато доставяне на търсени от населението стоки. Изучаването на икономическите проявления на вътрешния пазар е необходимо за правилното организиране на оперативната търговска дейност — за ръководене на изкупуването на стоки, за организиране на стокопривдвижването, за комплектуване на асортимента, за регулиране на стоките запази и за организиране на продажбите.

ж. Осигуряване на правилно развитие на търговската мрежа от магазини и заведения за обществено хранене. Без познаване на конкретния и на перспективния ход на развитие на вътрешния пазар не могат успешно да се решат основните въпроси на развитие на търговската мрежа: средната големина на магазините и на заведенията за обществено хранене, специализацията, разположението и пр.

з. Осигуряване на непрекъснати икономии на жив и на овеществен труд. Проучването на пазара е нужно за икономичното организиране на труда, за икономия

на разходите за обръщение и за достигане на нормална рентабилност на предприятията за вътрешна търговия.

и. Осигуряване на правилни равнища за съотношения между цените на отделните стоки. Цената е важен икономически лост. При планирането ѝ трябва да се вземе под внимание и търсенето, и предлагането — състоянието на пазара.

Вътрешният пазар при социализма има сложен икономически живот. Той непрекъснато се развива с голяма сложност на икономически проявления и обслужва икономическия възход на страната. В сложната съвкупност от различни икономически явления се проявяват особеностите, тенденциите и закономерностите на социалистическия вътрешен пазар. Многообразието на явленията на пазара през всеки отделен период от време има свои конкретни особености, произтичащи от силата и интензивността на факторите, от които най-важен е производството на стоки. Колкото и специфични да са конкретните особености на вътрешния пазар през даден период, всред тях винаги проблясва червената нишка, главната особеност на развитието на вътрешния пазар — неговото възходящо развитие, което води към ново качество.

Всичко това дава основание да се говори за състояние на вътрешния пазар през всеки отделен период от време, състояние, имащо конкретни особености и трайна линия на възходящо развитие.

— Конкретни особености на състоянието на вътрешния пазар през определен период от време значи проявяване наред с главните фактори и на допълнителни (второстепенни) фактори, характерни само за дадения период от време. Трайна линия на възходящо развитие значи проявяване на главните фактори с достатъчно забележима сила.

Съвкупността от взаимодействието на главните и на второстепенните фактори през определен период от време характеризира състоянието и насоките на развитие на вътрешния пазар.

Както по вътрешно съдържание, така и по форма на проявяване и по въздействие на съвкупността от фактори понятието състояние на вътрешния пазар при социализма е противоположно на понятието конюнктура на капиталистическия пазар.¹

¹ В специалната литература състоянието и насоките на развитие на вътрешния пазар често се наричат конюнктура, като се прави коренна разлика между съдържанието на понятието конюнктура при капитализма и при социализма. Под конюнктура при капитализма се разбира конкретният ход на цикличното развитие на стопанството. В този смисъл понятието конюнктура не е приложимо за социалистическото стопанство, което няма цикли. Понятието конюнктура при социализма най-често се разглежда като конкретно състояние на вътрешния пазар, оформящо се под влияние на най-различни фактори и особено под влиянието на съотношението на предлагането и търсенето на стоки (И. В.).

2. ФАКТОРИ, ОПРЕДЕЛЯЩИ СЪСТОЯНИЕТО НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР ПРИ СОЦИАЛИЗМА

Факторите, определящи състоянието на вътрешния пазар при социализма, са тъждествени с факторите, от които зависи развитието на главния елемент на вътрешния пазар — стокооборота на дребно.¹ Системата на класификация на факторите, определящи състоянието на вътрешния пазар, е следната :

Производство. Този фактор е решаващ. Производството предопределя развитието на вътрешния пазар. Колкото и тясно да са свързани и зависими едно от друго производството и потреблението, връзката между тях и при социализма се осъществява посредством търговията. Производството създава стоковия фонд — материалната основа за развитие на търговията. В сферата на производството се създава и националният доход, който е източникът на покупателния фонд — платежната основа за развитие на търговията. Производството предопределя не само обема на търговската дейност, но и неговата структура. Но произведената стокова продукция не осигурява непосредствено търговията. Произведената продукция се насочва за реализация от държавния план по различни направления, едно от които е вътрешният пазар. Тя тук се проявява като стоков фонд, предназначен за продажба на населението. С други думи, част от произведената продукция се трансформира в стоков фонд, служещ за формиране на предлагането на стоки. В този смисъл предлагането предопределя състоянието и развитието на вътрешния пазар. Следователно основен фактор за състоянието на вътрешния пазар е производството, преобразувано от плана в стоков фонд за предлагане на пазара. Конкретните особености на хода на производството (обем, структура, темпове на развитие и пр.) и формираният от него стоков фонд определят състоянието и развитието на вътрешния пазар.

Потребление. То е важен фактор. Потреблението действа върху състоянието и развитието на вътрешния пазар посредством платежоспособното търсене, което изразява вкусовете и желанията (особеностите) на потреблението и неговите платежни възможности да погълне една или друга стокова маса по обем и структура. Потреблението само зависи от производството, от създадения от него национален доход, от разпределението на националния доход. Особенности и възможностите на потреблението се отразяват в потребителското търсене.

Условия на живот и бит на населението. Условията на живот и бит на населението се формират преди всичко под влияние на производството, респективно на неговото материално-техническо равнище и отраслово направление — индустриализация, развитие на техническия прогрес, отраслова структура на производ-

¹ Тези фактори са разгледани в главата Стокооборот на дребно. Тук схематично се излагат основните фактори, за да се разкрие тяхната система на класификация (И. В.).

ството (промишленост, селско стопанство и развитие на подотраслите им). Наред с това условията на живот и бит са зависими от географско-климатичните условия, от състава на населението (социален, професионален, образователен, национален и пр.), от жилищните условия и пр.

Форми на разпределение на националния доход. Те са колективни и индивидуални, натурални и парични форми на разпределение.

Организация и форми на търговската дейност. Тук се има пред вид разпространението на търговската мрежа, структурата на мрежата от магазини и заведения за обществено хранене, развитието на кооперативно-пазарната търговия, състоянието на стоковите запаси, развитието на рекламното дело, модата и др.

Случайни фактори. Към тях се отнасят различните периодични концентрирани на потребители по различни поводи (панаяри, политически, културни, спортни и други прояви) и др.

Различните фактори действуват едновременно, като се преплитат. Тяхното действие се измерва чрез различни икономически показатели. В отделни случаи не могат да се приложат количествени или относителни показатели за определяне на действието на отделните фактори. В тези случаи се изучава тенденцията и насоката на действие на факторите.

3. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗИРАЩИ СЪСТОЯНИЕТО НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР

Вътрешният пазар у нас е единен. Но неговото състояние и развитие може да се разглеждат в районен разрез, тъй като съществува административно икономическо деление на страната по окръзи и по общини, а също и поради това, че стоковите фондове, стокооборотът и другите показатели се планират и отчитат по окръзи, а търговските предприятия имат местно значение (организационно се ръководят по места). Наред с това отделните окръзи имат икономически и други особености, които се отразяват на търговията.

В този смисъл може да се говори за състояние на вътрешния пазар (търговията) в страната и по отделни окръзи или части от окръга.

За характеризиране на състоянието на вътрешния пазар може да се използва следната схема от най-важни показатели, едни от които се отчитат с установените форми на статистическата отчетност, а други не:

1. Продажби на дребно, в това число:

1. Общ фактически стокооборот по текущи и съпоставими цени, по степен на изпълнение на плана и по темпове на развитие.

2. Фактически стокооборот по райони (окръзи и общини) по текущи и съпоставими цени, по степен на изпълнение на плана и по темпове на развитие.

3. Фактически стокооборот по предприятия по текущи и по съпоставими цени, по степен на изпълнение на плана и по темпове на развитие.

4. Фактически стокооборот по време (сезони, тримесечия, месеци, среднодневен стокооборот) по текущи цени, по степен на изпълнение на плана и по темпове на развитие.

5. Фактически стокооборот по състав (търговска мрежа и обществено хранене) и по направление (град и село) по текущи и по съпоставими цени, по степен на изпълнение на плана и по разпределение на стокооборота по време (сезонност или планово-отчетни периоди).

6. Разпределение на стокооборота за населението и за ведомствата.

7. Фактически стокооборот на глава от населението по текущи и по съпоставими цени, по темпове на развитие общо за цялото население, в това число за градско и за селско население.

8. Продажбите по стокови групи в стойност и в натура.

9. Структура на продажбите :

а. Разпределение на двата основни дяла — хранителни и нехранителни стоки — по темпове на развитие, по относителни тегла, на глава от населението.

б. Разпределение на хранителните и нехранителните стоки по стокови групи, по темпове на развитие, по относителни тегла ; на глава от населението или на домакинство, или на 100 души население.

в. Разпределение на продажбите от общественото хранене на кухненската продукция и на готови стоки и темпове на развитие.

II Постъпления (доставки) на стоки.

1. Постъпления на стоки — общо, по групи стоки (стойностно и количествено), и степен на изпълнение на плана.

2. Вътрешногрупова структура на постъпленията — стойностно и количествено, степен на изпълнение на договорите (спецификациите).

3. Постъпления по доставчици, степен на изпълнение на договорите.

4. Постъпления в разрез на централизиран и децентрализиран фонд — стойностно.

5. Ритмичност на доставките — изпълнение на плановия (договорния) график.

6. Доставка и внедряване на нови стоки за продажба.

III Стокови запаси.

1. Запаси от отделни стоки в търговията на едро, на дребно и в общественото хранене — в стойност, натура и дни.

2. Спазване на нормативите за средните стокови запаси — в дни.

3. Ликвидация на залежали стоки — в стойност по видове от началото на периода, остатък.

4. Образуване на нови залежавания от стоки по видове — в стойност от началото на периода, остатък.

5. Състояние, образуване и изчерпване на сезонни стокови запаси — в стойност и дни.

IV. Други.

1. Движение на доходите на населението, фонд работна заплата, постъпления от продажба на селскостопански произведения, разпределение по трудовни — в сума по план и отчет.

2. Приток на средства (или отлив) от други райони — в сума.

3. Натурално разпределение в ТКЗС — по количества, по основни стоки.

4. Продажби на кооперативните пазари — сума или количества по отделни стоки, отношение към продажбите на организирания пазар.

5. Цени: а. Цени на кооперативния пазар. б. Изменения на държавните цени. в. Изменения на средните цени на продажби на единица стока във връзка с изменение на вътрешногруповия асортимент.

6. Изводи от анализ на материали, получени от изучаване на потребителското търсене.

7. Влияние на рекламата върху развитието на продажбите.

8. Състояние на търговската мрежа и влиянието ѝ върху продажбите.

9. Промени в дислокацията на населението, в неговата заестост, култура и пр. и влиянието им върху продажбите.

10. Други.

4. ИЗУЧАВАНЕ НА СЪСТОЯНИЕТО И НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ ЗА РАЗВИТИЕ НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР, РЕСПЕКТИВНО НА СТОКООБОРОТА НА ДРЕБНО

Да се изучава състоянието на вътрешния пазар това означава да се анализират на всеки отделен етап (тримесечие, година и пр.) показателите, които го характеризират, като те се съпоставят с миннали сравними периоди и като се разкриват факторите, които ги обуславят — производствени, потребителски, търговски.

За да се изучават обаче перспективите на развитие на вътрешния пазар, необходимо е анализът да започне с изучаване на показателите, лежащи извън рамките на вътрешния пазар — растеж на производството и на националния доход, изменение на формите на разпределение и на тенденциите за потреблението, и след това да се обосновава развитието на вътрешния пазар. Да се основава развитието на вътрешния пазар само върху данни от неговото развитие през минали периоди не само че не е достатъчно, но и методологически не е правилно. Вътрешният пазар е обобщаващ резултат на развитието на производството. Затова и перспективите на развитие на вътрешния пазар трябва да се разкриват чрез изучаване на перспективите на производството и на перспективите на развитие на материално-техническата база на социализма и комунизма. Но развитието на материално-техническата база предизвиква изменения — развитие и усъвършенстване на обществените отношения, на фор-

мите на разпределение и на структурата на потреблението. Те от своя страна влияят върху развитието на вътрешния пазар. Ето защо перспективите на развитие на вътрешния пазар се изучават въз основа на данни за развитие на материално-техническата база, за развитие и усъвършенствуване на обществените отношения и на структурата на потреблението. Задачата следователно се свежда практически до :

а. Изучаване на развитието на производството — обем, структура и възможности за увеличаване на основната продукция, предназначена за вътрешния пазар.

б. Изучаване на развитието на националния доход и разпределението му на фонд натрупване и фонд потребление.

в. Изучаване на развитието на формите на разпределение на фонд потребление — обществени (колективни) и индивидуални форми на потребление.

г. Изучаване на развитието на натуралните и паричните форми на потребление.

д. Определяне на плановия обем на продажбите общо — стокооборот на дребно.

е. Определяне на насоките на развитие на структурата на потреблението и на потребителското търсене.

ж. Изучаване на структурата на стокооборота — по състав (търговска мрежа и обществено хранене) и по стокови групи.

Главно значение за това изучаване имат насоките на общественото развитие, определени в Програмата на КПСС и възприети от БКП съобразно с конкретните условия на нашата страна.

5. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ЗА НАБЛЮДЕНИЕ НА РАЗВИТИЕТО НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР

Изучаването на състоянието и развитието на вътрешния пазар е функция на търговските предприятия, от една страна, и на органите, които отчитат и планират развитието на търговията — ОНС (Планов отдел и Търговия и изкупуване), МВТ и ДКП, от друга страна. Работата на търговските предприятия се насочва най-вече към анализиране на текущото състояние на вътрешния пазар за разкриване на резерви за изпълнение на плана, а работата на ОНС, МВТ и ДКП се насочва към текущото състояние и към перспективното развитие на пазара — разкриване на тенденциите и на закономерностите на неговото развитие в перспектива.

Съвременната организация на устройството на стопанското ръководство, в т. ч. и на търговията, дава всички възможности за цялостно и задълбочено проучване и планово насочване на развитието на вътрешния пазар. В национален мащаб това е напълно ясно, тъй като в ДКП е съсредоточено планирането и отчитането на развитието на народното стопанство във всички негови аспекти. В това отношение МВТ и такива органи като ЦСУ, Комисия по цените, БНБ и др. са сериозни помощници на ДКП. Благоприятни

възможности за задълбочено проучване и планово насочване на развитието на вътрешния пазар има и в окръжен разрез :

а. Сегашните окръзи са значително по-малки по мащаби и са по-еднородни от гледище на икономическите, социалните, демографските и географско-климатичните условия.

б. ОНС с помощта на търговските предприятия имат всички необходими условия да изучават и планово да регулират пазарните отношения на територията на окръга.

В същото време на МВТ като орган на правителството са предоставени необходимите функции по оперативното и плановото ръководство на вътрешната търговия у нас.

По този начин изучаването на състоянието и развитието на вътрешния пазар има необходимите организационни предпоставки.

Организационните звена за изучаване на състоянието на вътрешния пазар са :

а. Търговските предприятия за търговия на дребно — техните стокови и планови отдели, подпомагани от работниците в търговската мрежа.

б. Търговските предприятия за търговия на едро и особено ОТП — техните стокови и планово-икономически отдели.

в. Окръжните народни съвети — Планов отдел и Търговия и изкупуване.

г. Министерството на вътрешната търговия.

д. Държавният комитет за планиране.

Наред с тези звена сериозна помощ при изучаване на вътрешния пазар оказват ЦСУ, БНБ и други органи.

Но изучаването на вътрешния пазар у нас има не само организационни, но и икономически предпоставки. Те се заключават в плановия характер на икономиката на страната, основана върху господството на обществената собственост върху средствата за производство и за обръщение. У нас планово се развиват всички основни отрасли, от които зависят състоянието и развитието на вътрешния пазар — производството на стоки и тяхното договаряне, националният доход, покупателният фонд и др.

Организационните и икономическите предпоставки за целенасочено изучаване на развитието на вътрешния пазар следователно са налице. Това дава възможност да се приложи научна методология за изучаване на вътрешния пазар.

По-важните методи за изучаване на състоянието и развитието на вътрешния пазар са :

а. Методът на икономическия анализ на продажбите, постъпленията и стоковите запаси, разглеждани в тяхната балансова връзка.

б. Методът на статистическото отчитане и анализ на количествените и качествените показатели.

в. Методите и формите за изучаване на задоволеното, незадоволеното и формиращото се потребителско търсене.

г. Методът на научните норми за потребление и изучаване на равнището на приближаване на потреблението до тях.

д. Методът на формалния (математическия) анализ — различни коефициенти на еластичност, изследване на криви на потреблението и др.¹

¹ През последните години за изучаване на пазарните явления в редица страни намират приложение математическите методи. Те са от категорията на формалния анализ и не могат да заменят нито икономическия, нито пък статистическия анализ. Буржоазните учени правят безуспешни опити да заменят научния анализ на пазарните отношения с математическия, за да скрият кризисните и другите колизии на капиталистическия пазар, който се развива в условия на експлоатация на трудещите се, на анархия и конкуренция. Като съчиняват различни сложни математически формули за изучаване на пазара и за неговото „планиране“, те търсят безуспешно изход за разрешаване на проблемата за реализацията. Но проблемата за реализация при капитализма може да се разреши, както доказва марксизмът-ленинизмът, само по пътя на разрушаване на устоите на капиталистическите отношения и изграждане на тяхно място на социалистическия строй.

Всичко това обаче не означава, че математическите методи трябва да се отхвърлят. При нашите условия те могат да се прилагат и да дават по-добри резултати, отколкото при капитализма. Но при всички случаи математическите методи имат подчинено значение. Конкретният ход на търговската дейност не съответствува изцяло на формално-математическите закономерности.

Следват някои най-елементарни математически методи за изучаване на развитието на продажбите като най-важен елемент, характеризиращ вътрешния пазар.

Най-елементарен коефициент на еластичност и неговото преобразуване. Това е един ограничен метод за определяне на поглъщаемостта (емкостта, еластичността) на пазара за отделни стоки при отчитане на ограничен кръг от фактори. Да предположим, че дадена стока A постъпва в сферата на потреблението само по линията на продажбите — чрез стокооборота. Тогава продажбата ще отразява обема на потреблението за тази стока. Ако разделим обема на продажбата на броя на населението на страната (или за даден окръг), ще установим равнището на продажбата (на потреблението). То ще се изрази така :

$$\text{продажба на глава} = \frac{\text{Общ брой на продажбата на стока } A}{\text{Брой на населението}}$$

В случая най-подходящо е да се вземе средният брой на населението за даден период (среден брой на населението към средата или края на годината). Резултатът няма да се измени съществено, ако се вземе броят на населението към определена дата, тъй като изменението на населението не се колебае съществено. Разбира се, че става въпрос за категорията налично население.

Продажбата на дадена стока на глава зависи от цяла редица фактори — платежоспособност, състав на населението, икономически и други особености на района и пр. Да потърсим връзката между продажбата на глава и покупателния фонд на глава. (По-добре е да се вземе реално използваният доход на глава. Но той по-рядко се изчислява за отделен район, а също и по-трудно се установява.) Покупателният фонд на глава се изчислява, като се раздели общата сума на покупателния фонд на същия брой население, който е използван при изчисляването на продажбата на глава от населението.

Покупателният фонд е фактор за развитие на продажбите. Неговото изменение през определен период се отразява върху размера на продажбите за всяка стока. Но това влияние има определени граници. За част от стоките продажбите не се изменят при увеличаване на покупателния фонд след определена граница. Пазарът се насища и покупателният фонд вече не е фактор за изменение на продажбите. Влияние могат да оказват върху продажбите други фактори, но не и покупателният фонд. Например след достигане на естествените граници на потребление продажбата на хляб като обща стойност може да се изменя само

Основните методологични положения на всеки отделен метод са развити в съответните глави на настоящия учебник и в съответните научни дисциплини — Статистика, Организация и техника на вътрешната търговия. Прилагането на един или друг метод зависи от

в резултат на изменение на броя на населението, на структурата на хляба или на изменение на цените.

При определено равнище на цените и на ценовите съотношения се образува определена структура на продажбите (респ. на потреблението). Всяко увеличаване на покупателния фонд при такива обстоятелства насочва търсенето към определени стоки.

Коефициентът (K) на емкост на пазара е отношение между темпа на растежа на продажбата на глава към темпа на растежа на покупателния фонд на глава. Коефициентът е по-точен, колкото по-продължителен е периодът, за който се изчислява прирастът, или

$$K = \frac{\text{Темп на растежа на продажбата на стока } A \text{ на глава от населението}}{\text{Темп на растежа на покупателния фонд на глава от населението}}$$

За да се отстрани влиянието на изменението на цените, продажбите трябва да се вземат по съпоставими цени.

Пример: За период от 5 години продажбата на глава от населението на стока A е увеличена на 110%, на стока B — на 120%, на стока B — на 145%. Покупателният фонд на глава е увеличен за същия период на 120%.

Коефициентите ще се изчисляват така:

$$\text{За стока } A - K = \frac{10}{20} = 0,5.$$

$$\text{За стока } B - K = \frac{20}{20} = 1,0.$$

$$\text{За стока } B - K = \frac{45}{20} = 2,25.$$

Това означава, че продажбата на стока A се развива по-бавно от растежа на покупателния фонд, продажбата на стока B се развива в съответствие с растежа на покупателния фонд и продажбата на стока B силно изпреварва растежа на покупателния фонд.

Или може да се каже, че когато K е равен на единица, има съответствие между търсенето и предлагането, а когато K е по-малък от единица, има задоволяване на търсенето (наситеност на пазара) от гледище на фактора покупателен фонд и когато K е по-голям от единица, търсенето изпреварва растежа на покупателния фонд (има ненаситеност на пазара).

Преобразуване на коефициента. Коефициентът може да се опрости така, че лесно да се изчислява. Това се налага от обстоятелството да се използват данни, които винаги са налице. Преобразуването се извършва по следния начин: вместо покупателния фонд се взема общият обем на стокооборота на дребно. Заменянето на покупателния фонд със стокооборота на дребно има основание, тъй като стокооборотът се обосновава с покупателния фонд. Тогава коефициентът ще придобие следния вид:

$$K = \frac{\text{Темп на растежа на продажбата на стока } A \text{ на глава от населението}}{\text{Темп на растежа на общия обем на стокооборота на глава от населението}}$$

целта на изследването. За изучаване на някои страни на пазарните тенденции (особено на тези за измененията във вътрешногруповия асортимент на продажбите) голямо значение има репрезентативното наблюдение, чиито основи трябва да се познават.

6. СЪСТАВЯНЕ НА ОБЗОРИ ЗА СЪСТОЯНИЕТО И РАЗВИТИЕТО НА ВЪТРЕШНИЯ ПАЗАР

Срочната и качествена вътрешна информация между нивозите и по-висшестоящите органи на търговията за състоянието на пазара има голямо значение за неговото правилно развитие. Особено е нужна взаимната информация между търговията на дребно и доставчиците — търговията на едро.

Взаимната информация се осъществява с различни средства, по-важните от които са : а) бюлетини за новопристигнали стоки; б) бюлетини за хода на изпълнението на плана за стокооборота; в) периодични статистически отчети за продажбите, доставките и запасите; г) оперативни отчети по отделни страни на търговската дейност.

Преобразуваният коефициент запазва своето смислово значение. Най-добри резултати обаче могат да се получат, когато продажбата и общият стокооборот се изразят в съпоставими цени.

Разлагане на прираста на покупателния фонд на продажби по стокови групи. Покупателният фонд у нас бележи ежегодно нарастване на стоковите групи. Продажбите на отделните стокови групи нарастват в различна степен. Задачата се състои в това да се разкрие връзката между прираста на покупателния фонд и прираста на продажбите за отделните стокови групи, т. е. да се разкрие към кои стоки се насочва прирастът на покупателния фонд. По този начин се разкриват тенденциите на потребителското търсене. За целта се съпоставят прирастът на покупателния фонд с прираста на продажбите за отделна стока. Например за даден окръг покупателният фонд за дадена година нараства с 5% (от 100 единици през предшестващата година става 105 единици), а продажбите на отделни стоки нарастват, както следва: за стока А — на 115%; за стока Б — на 108%; за стока В — на 104% и т. н.

Връзката между групата на продажбите за дадена стокова група с прираста на покупателния фонд се разкрива, като се раздели прирастът на продажбата на прираста на покупателния фонд. В случая ще се получи :

$$\text{За стока А} \quad \frac{15}{5} = 3.$$

$$\text{За стока Б} \quad \frac{8}{5} = 1,6.$$

$$\text{За стока В} \quad \frac{4}{5} = 0,8.$$

Това означава, че на всеки пункт (процент) прираст покупателен фонд продажбата на стока А бележи 3 пункта прираст, продажбата на стока Б — 1,6 пункта прираст и продажбата на стока В — 0,8 пункта прираст. Или тенденциите на развитието на търсенето са такива, че прирастът на покупателния фонд в най-голяма степен се насочва към стока А, в по-малка степен — към стока Б и в най-малка степен — към стока В.

Този метод също може да се преобразува така, че вместо да се използва покупателният фонд, да се използва общият обем на стокооборота на дребно.

При по-сложните коефициенти на еластичност се приема, че съществува функционална връзка между обема на потреблението и дохода на глава (или на кон-

Заявките и поръчките на търговската мрежа за доставка на стоки също са род информация на търсени и липсващи стоки на пазара.

Най-подробни цифрови данни за хода на продажбите се съдържат в периодичните статистически отчети. В тях се отразяват цифрови данни за обема на стокооборота, за продажбите на отделни стоки, за стоките запаси, за доставките. При това отчетите се изготвят по предприятия и окръзи. Статистическите отчети позволяват да се установи степента на изпълнението на плана, ходът на продажбите и движението на запасите, а също да се разкрият и най-общите причини, които обуславят състоянието на вътрешния пазар. Но статистическите отчети не позволяват да се разкрие конкретният ход на търговията. В практиката често се случва планът за стокооборота да не се изпълнява при наличие на стоки и при увеличаване на стоките запаси. Наред с това статистиката обобщава стоките и асортиментните ѝ групи така, че статистическата отчетност в по-голяма степен да обслужва планирането, а в по-малка степен да обслужва оперативната търговска практика. Ето защо за организиране на вътрешната търговска информация голямо значение има съставянето на обзори за състоянието и за хода на развитие на пазара, за изпълнението на плана за стокооборота.

Всяка цифра в статистическия отчет отразява конкретна търговска дейност, извършена при определени условия. Затова и задачата на обзорите е да се разкрие конкретният ход на развитие на търговската практика. Обзорите оживяват цифрите, отбелязани в статистическите отчети. Статистиката характеризира общото, масовото и позволява да се разкрият закономерности. Обзорът характеризира частното, конкретното и по този начин се разкрива връзката между конкретното и закономерното. Обзорите у нас се съставят като правило тримесечно и по форма, препоръчана от МВТ или от отделни ОТП. Най-правилно е в рамките на окръга да се практикуват месечните обзори. Те по-добре дават възможност да се разкрие конкретната търговска действителност и да се вземат своевременно мерки за нейното подобряване в съответствие с плана.

сумативна единица). Коефициентът на еластичност в случая означава: с колко процента ще се измени потреблението, ако доходът се увеличи с 1%. Например: при $K_e=0,30$ се разбира, че на 1% увеличение на средния доход на една консумативна единица съответствува увеличение с 0,30% потреблението на изучаваната стока. Функционалната зависимост между потреблението и дохода може да се представи графически чрез крива на потреблението.

Степента на зависимост на потреблението от дохода намира израз в ъгъла на наклона (тангенса) на кривата.

Ето защо при праволинейна зависимост K_e е един, при неправолинейна зависимост K_e са няколко и разкриват степените на зависимостта между потреблението и дохода.

Кривата на потреблението може да бъде представена чрез уравнение на права ($y=a+bx$): чрез уравнение на парабола от втора степен ($y=a+bx+cx^2$), чрез уравнение на хипербола ($y=a-\frac{b}{x}$ или $y=a\frac{x}{x+b}$). Подробно методите на построяването на кривите се изучават по математика и по статистика.

В национален мащаб тримесечните срокове за представяне на обзори са подходящи.

Съдържанието на обзорите е последователно излагане на причините за достигане на едни или други показатели от системата на показателите за изучаване на състоянието на пазара.

Важно за съставяне на обзорите е да се разкрива потребителското търсене по конкретни асортименти, факторите, от които зависи, и тенденциите на неговото развитие.

Обзорите трябва да бъдат аналитични, а не описателни, изложението да бъде ясно, да се правят обосновани изводи и да се препоръчват мерки, които ще се осъществят на място, и мерки, които да се осъществят от по-висшите органи, за да се подобрява изпълнението на плана.

ГЛАВА XVII

РАЗВИТИЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ НА НРБ

1. ТЪРГОВИЯ И СНАБДЯВАНЕ В НАВЕЧЕРИЕТО НА ДЕВЕТОСЕПТЕМВРИЙСКОТО НАРОДНО ВЪОРЪЖЕНО ВЪСТАНИЕ

Обща характеристика на народното стопанство. Навечерието на Деветосептемврийското народно въоръжено въстание съвпада с периода на Втората световна война. През този период капиталистическите производствени отношения у нас бяха стигнали висока степен на развитие. Те господствуваха и определяха развитието на цялото народно стопанство.

Развитието на капиталистическите отношения се обуславяше от особеностите и закономерностите, характерни за общата криза на капитализма, която настъпи след периода на Великата октомврийска социалистическа революция. У нас обаче капиталистическото развитие придоби своеобразни форми, в резултат на което страната ни изостана икономически. Тези своеобразни форми бяха естествена последица от това, че нашата страна тръгна сравнително късно по пътя на капиталистическото развитие и че капитализмът у нас се зароди и разви в епохата, когато в Западна Европа и в останалата част на света господствуваха монополите. В това отношение влиянието оказва и появата на фашизма в Германия и Италия и установяването на фашистката диктатура у нас с господството на Кобургската династия, която стана причина нашата страна да изпадне в зависимост от германския империалистически капитал. Върху капиталистическото развитие на страната даде лошо отражение и сключването на Ньойския договор, по силата на който България беше поставена в положението на зависима страна от държавите победителки и нейната териториална цялост беше нарушена. Всичко това създаваше значителни стопански затруднения и доведе до изоставане на нашето икономическо развитие, което намери израз в примитивния характер на селското стопанство и в слабото развитие на промишлеността.

Независимо от това концентрацията и централизацията в промишлеността (а в известна степен и в селското стопанство) и в банковото дело бе доста развита. Частните акционерни банки се бяха сраснали с промишлените монополи и бяха установили нова форма

на капитала — финансовия капитал, който подчини държавния апарат в свой интерес.

Финансовият капитал в България беше зависим от чуждия финансов капитал и затова нашата страна не се развиваше самостоятелно. Това положение доведе до бързо загниване на капиталистическата класа и тя не можа да реши основната икономическа задача — индустриализацията на страната.

Издавайки все повече в зависимост от чуждия и особено от германския капитал, България не беше в състояние да запази своята политическа самостоятелност. След навлизането на германските войски у нас стопанството беше поставено в пълна зависимост от германския империалистически капитал.

Характерни особености в развитието на търговията. В навечерието на 9 септември 1944 г. в страната съществуваха следните форми на търговия: а) частнокапиталистическа търговия; б) държавно-капиталистическа търговия и в) кооперативна търговия.

Частнокапиталистическата търговия беше основната господстваща форма в търговията на едро и търговията на дребно у нас до 9 септември 1944 г. За нейното развитие е характерно това, че тя се намираще напълно под действието на закона за конкуренцията и анархията.

Търговската мрежа бе развита в повече от необходимите размери. Въпреки намаляването на стоковите фондове и стокооборота броят на търговските фирми бързо растеше. От 77 865 заведения за търговия на дребно и едро през 1939 г. техният брой достигна 98 189 заведения през 1943 г.¹ През 1943 г. в търговските предприятия бяха заети 37 312 търговски работници и служители. Работниците и служителите съставляваха средно 0,38 броя на едно търговско предприятие. Това показва, че в основната част от търговските предприятия работеха техните собственици. Търговският капитал до голяма степен беше зависим от промишления и от банковия капитал, а дребните търговци бяха зависими и от едрият търговец. Голяма част от самостоятелните търговци фактически бяха комисионери и посредници и работеха с капитал на крупните търговски фирми — наши и чужди, както и с банкови кредити.

В стремежа си да присвоят търговската печалба промишлените капиталисти изтласкваха търговския капитал и сами организираха продажбите на стоките. Стоката минаваше през голям брой звена — най-различни комисионери, посредници, агенти и др. Пътят на стоката беше от комисионера към търговеца на дребно, през търговеца на едро до износителя. За продаваните на населението стоки движението ставаше по обратен път. Големият брой звена оскъпяваха стоката от 60 до 100%. Търговският капитал се прояви като хищнически. Той жестоко експлоатираше търговските работници. Докато през 1939 г. търговците са присвоявали 85,2% от паричните доходи в търговията, през 1944 г. те са присвоявали 94,2%. За същия период

¹ Сп. Народно стопанство, кн. 8, 1947 г., стр. 27.

търговските работници, които са съставлявали 20% от заетите в търговията, са получавали през 1939 г. 7,6% от доходите в търговията, а през 1944 г. — само 3,6%.¹

Въпреки това състояние в търговията се усилваше процесът на централизацията и концентрацията на капиталите. Бързо се увеличаваше броят на акционерните дружества. Докато през 1937 г. в страната имаше 431 търговски акционерни дружества с общо 725,4 млн. лв. внесен капитал, през 1941 г. броят на тези дружества достигна 809 с 1161,9 млн. лв. внесен капитал. През 1941 г. 35 акционерни дружества с основен капитал над 5 млн. лв. притежаваха общо 552,5 млн. лв. от основния капитал на всички акционерни дружества, т. е. 47,5%.² Тези данни показват високата концентрация на капиталите в търговските акционерни дружества.

В търговията и особено в търговията на едро господствуваше чуждият капитал. През 1937 г. участието на българските капитали в търговските акционерни дружества възлизаше на 448,4 млн. лв., т. е. 61,8%, а чуждите капитали притежаваха 2769 млн. лв. от капиталите, или 38,2%.³ Чуждият капитал обаче установи пълно господство в търговията с тютюн, петрол и земеделски и други машини, т. е. той зае ключовите позиции в нашата търговия. Търговският капитал изцяло беше в услуга на германската хитлерофашистка машина.

Държавно-капиталистическата форма на търговия участвуваше главно в търговията на едро — в изкупуването на селскостопански произведения и в снабдяването на селското стопанство с някои необходими стоки, като син камък, петрол, земеделски инвентар и др. Представители на тази форма на търговия бяха предприятието „Храноизнос“ и БЗКБ. Предприятието „Храноизнос“ първоначално се занимаваше с изкупуване и продажби на зърнени храни, а впоследствие разшири своята дейност и върху всички по-важни селскостопански произведения. БЗКБ се занимаваше предимно със снабдяването на селското стопанство със селскостопански инвентар и с някои други стоки, а освен това изкупуваше някои селскостопански произведения — розово масло, билки и др. Ролята на държавно-капиталистическия сектор в търговията беше ограничена.

През този период в страната имаше сравнително добре развита мрежа от кооперативни сдружения. В областта на търговията особено значение имаше развитието на потребителната кооперация, която проявяваше своята дейност предимно в градовете, а също така и развитието на селскостопанските кооперации. Те, макар че бяха изградени като кредитни кооперации, развиваха голяма дейност чрез своите потребителни отдели в селото. Развитието на потребителната и селскостопанската кооперация беше реакция против хищническото ограбване на населението от търговския капитал.

¹ По изчисления на автора.

² Статистически годишник за 1942 г., стр. 647.

³ П а к т а м, стр. 642.

През 1943 г. в страната имаше общо 4096 сдружения с 1 535 755 членове, от които 147 потребителни кооперации със 123 120 членове и 2263 селскостопански кооперации с 258 822 членове.¹

Въпреки успехите на кооперативната търговия кооперацията през този период се развиваше в рамките на закономерностите на капиталистическия строй. Тя не застрашаваше интересите на крупния търговски капитал. Кооперацията обслужваше главно дребните и средните стокопроизводители и търговци.

Преди 9 септември 1944 г. в ръководствата на някои кооперации се бяха вмъкнали бюрократизирани реформисти и реакционни елементи, които се интересуваха преди всичко от печалбите. Кооперацията участвуваше в обема на стокооборота в страната по приблизителни данни около 15—20%.

Намаление на покупателната способност на трудещите се. През периода на Втората световна война с бърз темп се усили капиталистическата експлоатация. Бързо забогатяха шепа крупни капиталисти монополисти за сметка на рязкото понижаване на жизненото равнище на трудещите се слоеве от населението.

Трудещите се у нас обедняваха относително. Работническата класа, която съставляваше около $\frac{1}{3}$ от активното градско население през 1939 г., получаваше 15% от паричните доходи на това население, а през 1943 г. — по-малко от 12%.

Трудещите се обедняваха и абсолютно. Реалният доход на работник в промишлеността през 1943 г. беше намален с 23,8% спрямо 1939 г., на строителен работник — с 24,2%, на държавен служител — с 40,5% и пр. Реалните доходи не достигаха, за да покрият необходимите разходи за издръжка на живота.²

Намаляването на покупателната способност се дължеше както на значително по-голямото увеличение на цените на дребно, отколкото беше растежът на паричните доходи, така и на липсата на стоки.

По данни на бившата Главна дирекция на статистиката (ГДС) официалните цени на дребно през септември 1944 г. се увеличиха 4,35 пъти в сравнение с 1939 г.³

Фашисткото правителство направи няколкократно, но безуспешни опити за задържане и регулиране на цените. Така още на 5. IX. 1939 г., т. е. само няколко дни след започването на войната, то въведе нормирани цени на някои стоки. Липсата на стоки и увеличените парични средства у населението предизвикаха появата на черната борса. Заедно с нея се появиха два вида цени: официални и черноборсови.

По-късно, на 17. V. 1942 г., правителството прие Закона за снабдяването и регулирането на цените. С този закон беше направен безуспешен опит за поставяне в ред ценовата политика и за ограничаване на спекулата и черната борса. Въпреки тези документи и

¹ Статистически годишник за 1943—1946 г., стр. 322.

² По изчисления на автора.

³ Месечни известия на ГДС, бр. 1, 1947 г., стр. 9.

опитите да се вземат други допълнителни мерки политиката на правителството по отношение на цените претърпя пълен провал. Цените (нормирани и черноборсови) се увеличаваха непрекъснато. Задълбочаваше се все повече несъответствието между растежа на цените за отделните видове стоки. Увеличаваше се ролята на черноборсовите цени, които съществуваха успоредно с нормираните цени.

Количеството на стоките, което се движеше по пътищата на черната борса, само по себе си не беше малко. Основната част от тези стоки бяха безспорно произведенията на селското стопанство. Обект на черна борса бяха и немалки количества най-различни промишлени произведения и особено тъкани, обувки и други. Черната борса играеше немалка роля в стопанския живот и особено в бюджета на потребителите. На тая основа и черноборсовите цени играеха значителна роля за населението.

В края на 1944 г. черноборсовите цени бяха увеличени значително. В сравнение с 1939 г. цената на плат за дамско манто бе увеличена 30,2 пъти, на плат за мъжки балтон — 25,8 пъти, на мъжки обувки — 25,2 пъти, на захарта — 20,2 пъти, на сапуна за пране — 30,9 и пр.¹

Състояние на снабдяването на населението. Фашисткото правителство въведе купонната система на снабдяване. Тази система се характеризираше със следното:

а. Продуктите, които се предвиждаха да бъдат получавани по купон, съставляваха незначителна част от продуктите, употребявани при нормални условия. Така по купон се предвиждаше за олиото кръгло 25% от необходимото количество, за ориза — 26%, за месо — 40%, за сиренето и кашкавалата — 19% и пр.²

б. Въпреки че количествата, предвидени за получаване по купони, бяха незначителни, те не се осигуряваха. Купоните имаха покритие за голям брой продукти с около $\frac{1}{2}$ от предвидените по тях количества. Редица стоки — обувки, облекло, свинска мас и др., въобще липсваха на пазара.

в. Купони се издаваха само за продукти, които се консумираха предимно от работническата класа. За луксовите предмети, обект на потребление от буржоазията, не се издаваха купони. С тях буржоазията се снабдяваше по незаконни пътища в неограничено количество.

г. Всички категории от населението, включително и незаетите в обществено полезна работа, получаваша купони. Не съществуваше никаква диференциация в снабдяването.

Лошото снабдяване беше резултат на рязкото съкращаване на стоковите фондове. Една от причините за намаляването на стоковите фондове беше непрекъснатото съкращаване на производството на стоки за потребление. Селскостопанското производство през нито една от военните години не достигна нивото на 1939 г. Производ-

¹ Списание и известия на ГДС, бр. 1, 1945 г., стр. 59.

² П а к т а м, стр. 54.

ството на зърнени култури за храна на човека на глава от населението спадна от 346,9 кг през 1939 г. на 194,5 кг през 1944 г.¹

Намаля бързо и промишленото производство на предмети за потребление. Така през 1944 г. производството на текстилната промишленост спадна с 33,7% под нивото на 1939 г., на кожарската промишленост — с 54,2% и пр.²

Въпреки намалелото производство значителни количества от него се изнасяха в чужбина, предимно за Германия. Износът за Германия от 272,1 хил. т през 1939 г. достигна до 550,8 хил. т през 1944 г.²

Преди войната значителна част от стоковите фондове за населението се попълваха с внасяни от чужбина стоки. През периода на войната се увеличи вносът главно на военни оръжия, танкове и други снаряжения, които имаха голям тонаж и високи цени. Вносът на стоки за широко потребление фактически беше почти преустановен.

Стоковите фондове за населението намаляваха и поради това, че фашисткото правителство снабдяваше германските войски, които се намираха у нас и в съседните страни.

Върху снабдяването на населението се отрази и това, че България беше принудена да държи мобилизирана огромна войска, поради което значителна част от стоките за населението отиваха да задоволят нуждите на войската.

Като последица от всичко това снабдяването на населението се влоши. Така за нуждите на народното стопанство (включително и на войската) през 1942 г. бяха разпределени 55 хил. т месо, а през 1944 г. — само 23 хил. т; разпределената захар намаля съответно от 45 хил. т на 20 хил. т и пр.³

Фашисткото правителство се оказа неспособно да се справи с изхранването на населението. То беше принудено да въведе безмесни седмици, безхлебни (картофени) дни и пр. Трудещите се систематически гладуваха.

За провеждане на купонната система беше създадено Главно комисарство по снабдяването към Министерството на търговията, промишлеността и труда. Негови органи бяха създадените комисарства по места. Комисарствата разпределяха продуктите и снабдяваха не само населението, но и производството.

¹ Месечни известия на ГДС, бр. 1, 1948 г., стр. 6 и 16.

² Статистически годишник за 1942 г., стр. 514, и Статистически годишник за 1943—1946 г., стр. 278.

³ Д-р Ячо Кабаивански. Нашето стопанство и снабдяването. София, 1947 г., стр. 21.

2. ТЪРГОВИЯ И СНАБДЯВАНЕ ПРЕЗ ПЕРИОДА НА ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ НА НАРОДНОТО СТОПАНСТВО И ПОСТАВЯНЕ НАЧАЛО НА СОЦИАЛИСТИЧЕСКО СТРОИТЕЛСТВО

Обща характеристика на периода 1944—1948 г. С оглед да се запази и укрепя победата всички антифашистки и демократични сили под ръководството на БКП през този период бяха насочени към разгромяване на фашистката клика в страната, участие в Отечествената война и запазване на териториалната цялост и националната независимост на България.

Успоредно с политическото укрепване на властта в областта на икономическото развитие усилията бяха насочени към възстановяване на нашето разрушено от войната и ограбено от фашистките окупатори стопанство.

С победата на 9 септември 1944 г. партията и правителството взеха в свои ръце прякото ръководство на важни икономически позиции. Въпреки това до края на 1947 г. частнокапиталистическият сектор и дребностоковото производство преобладаваха в народното стопанство. Едрите предприятия в промишлеността, търговията и банките, както и огромната част от селските стопанства останаха частна собственост. При тази обстановка партията и правителството проведоха редица мероприятия — конфискация на имуществата на незаконно забогателите, изкупуване на едрия селскостопански инвентар, аграрна реформа, парична реформа и пр. Целта на тези мероприятия бе да се ограничат и да се изтласкат капиталистическите елементи, да се съкратят техните доходи и да се увеличат натрупванията в народното стопанство. По своята същност обаче това бяха мероприятия, които излизаха извън рамките на една буржоазна демокрация, които разтърсиха из основи капиталистическата класа и които бяха предпоставка за нанасяне на окончателния удар върху нея.

Капиталистическата класа в града и селото, която все още не бе лишена от своята икономическа база, подкрепяна от реакционните американски и английски кръгове, оказваше решителна и отчаяна съпротива срещу правителствените мероприятия с цел да се върне развитието на страната назад. Особено характерни в това отношение са опитите на чуждите агенти и шпиони — Гемето, Н. Петков, К. Лулчев, както и заговорите на дамянвелчевци и други. Срещу тези врагове на народа трудещите се застанаха твърдо на страната на партията и правителството, което допринесе за бързо разгромяване на реакционната опозиция.

След изборите за Велико народно събрание, в които Отечественният фронт завоюва крупна победа, и след подписването на мирния договор, с което бе уредено международното положение на страната, бяха открити широки простори за ускоряване на нашето развитие по пътя на социализма. Бяха създадени условия за провеждането на крупни мероприятия, които имаха за цел ликвидирането на капиталистическата собственост върху средствата за производство.

На 23. XII. 1947 г. бяха национализирани всички едри промишлени предприятия, а два дни след това влезе в сила Законът за национализацията на банките и кредита. Това създаде условия и за провеждане на решителни мероприятия в областта на търговията.

Успоредно с политическото укрепване на властта в областта на икономическото развитие на страната усиления бяха насочени към възстановяване на нашето разрушено от войната и ограбено от фашистките окупатори стопанство.

Властта на Отечествения фронт даде простор за развитието на производителните сили. Голяма организираща и мобилизираща роля изигра приетият от Великото народно събрание двегодишен народно-стопански план за 1947/1948 г. Основната задача на този план беше възстановяване на народното стопанство и достигане и надвишаване на довоенния уровень. В общи линии в резултат на усилията на работническата класа, трудовите селяни и народната интелигенция и в резултат на голямата помощ на Съветския съюз тази задача беше изпълнена.

Особено големи успехи бяха достигнати в областта на промишленото производство. В края на 1948 г. промишленото производство по общ обем беше далеч над нивото на 1939 г. Бързо се разви производството на средства за производство. Също така големи успехи бяха постигнати в производството на предмети за потребление.

В общи линии в областта на промишленото производство настъпи значително оживление — довоенното ниво беше надвишено и промишлеността стана един от важните източници за увеличаване на стоковите фондове на населението.

В областта на селското стопанство поради последователните суши през 1945, 1946 и 1947 г. резултатите бяха незадоволителни. Получената през 1948 г. обща продукция беше с 2,3% над нивото на 1939 г.¹ Това сериозно се отрази върху снабдяването на промишлеността със суровини и на населението с хранителни продукти.

Мероприятия за ограничаване и изтласкване на търговския капитал. Процесът на възстановяване на народното стопанство се провеждаше едновременно с внедряването на редица мероприятия, които имаха за цел да ограничат и да изтласкат търговския капитал от сферата на обръщението и да се разшири дейността на държавния и на кооперативния сектор.

Провеждането на такива мероприятия се налагаше от това, че позициите на частния капитал както в търговията на едро, така и в търговията на дребно не бяха засегнати. През този период поради незавършената още Отечествена война, неуреденото международно положение и поради наличието на съюзническа комисия в страната нямаше възможност да се проведат радикални мероприятия както в областта на производството, така и в областта на търговията. Крупните търговски фирми обаче станаха агентура на чуждото ра-

¹ Статистически годишник на НРБ, 1959 г., стр. 112.

зузнаване и провеждаха открити саботажи срещу политиката на Отечествения фронт.

В резултат на победата на 9 септември 1944 г. държавата от инструмент за потискане на народа и за осигуряване господството на експлоататорската капиталистическа класа се превърна в организирана сила за защита на интересите на трудещите се. Това позволи целият държавен апарат да се използва в интерес на трудещите се против буржоазията, в това число и против търговския капитал.

Търговията непосредствено след 9 септември 1944 г. се ръководеше от Министерството на търговията, промишлеността и труда. Апаратът в това министерство беше своевременно прочистен от фашистки елементи и заменен с нови служители, верни на Отечествения фронт и на партията. За да се опрости работата и да се даде възможност по-правилно да се решават въпросите на нашата търговия, през 1945 г. бяха създадени три министерства: Министерство на търговията и продоволствието, Министерство на промишлеността и занаятите и Министерство на социалните грижи. Създаването на специално министерство, което да се занимава с въпросите на търговията и продоволствието, допринесе за подобряването на работата на нашата вътрешна търговия.

Наличието на специални ръководни органи на нашата търговия, верни на новата отечественофронтовска власт, беше необходимо условие за практическото осъществяване на политиката на централизирано снабдяване на стопанството със суровини и политиката на централизирано разпределение на продукцията съобразно с нуждите на страната, включително и на стоките за населението. За тази цел главна роля започна да играе създадената Главна дирекция на разпределението, която беше съставна част на Министерството на търговията и продоволствието и която пое функциите на Главното комисарство на снабдяването. Всички предприятия и вносители бяха задължени да декларират в срок от 10 дни пред Главната дирекция на разпределението произведените или внесените от тях суровини или готови продукти. Освен това предприятията представяха пред Главната дирекция на разпределението заявки за необходимите суровини и готови продукти. Тази система на централизиране на разпределението на суровините и готовите произведения за този период даваше най-големи възможности за провеждането на ефикасен контрол върху производството и довеждането на продуктите до потребителя. Освен това Дирекцията на снабдяването и разпределението при разпределяне на продуктите даваше предпочитание на общественния сектор за сметка на частния сектор.

През месец май 1945 г. беше създаден Върховен стопански съвет (ВСС). Като главна задача на ВСС се постави да планира, съгласува и надзирава стопанската дейност на държавните стопански ведомства, на отделните области и клонове на народното стопанство, както и дейността на частните и обществените стопански предприятия.

тия и организации.¹ Създаването на ВСС бе важен момент за поставяне на планови начала стопанското развитие на страната. Той допринесе и за плановото организиране на нашата вътрешна търговия, включително и на разпределението на продукцията и снабдяването на населението. От 1. I. 1948 г. ВСС стана Държавна планова комисия.

За съкращаване на печалбите на капиталистите, в това число и на търговците, и за защита на интересите на потребителите правителството непосредствено след 9 септември 1944 г. започна да провежда политика за установяване на твърди цени за отделните видове стоки. Първоначално органите, които се занимаваха с въпросите на цените, бяха разпръснати в различните министерства и ведомства. Така съществуващата тогава дирекция „Храноизнос“ се занимаваше с определяне на цените на земеделските произведения, Министерството на търговията, промишлеността и труда се занимаваше с определяне на цените на стоките за потребление и пр. Впоследствие въпросите на цените бяха централизирани и съсредоточени към новосъздадената Главна дирекция на цените, на която бяха дадени права да определя цените на различните видове стоки. Цените се установяваха на основата на себестойността на продукцията съобразно с данните на калкулацията, като за капиталистите се предвиждаха минимални печалби.

Редица други звена от системата на държавния апарат, като Министерството на финансите и др., осъществяваха действителен контрол върху дейността на частните търговци. В тази насока важна роля играеше и създадената стопанска милиция, която беше надежден орган на властта в борбата срещу черната борса и нарушителите на правителствените разпореждания.

Въпросите за ограничаването и изтласкването на частния търговски капитал бяха облечени и в съответна юридическа форма. През 1945 г. беше приета Наредбата-закон за снабдяването и цените. Този закон даде възможност да се провежда строг контрол и последователно да се регулира нашата вътрешна търговия. С него бяха дадени широки права на Министерството на търговията и продоволствието да организира и планира стопански целесъобразно и социално справедливо снабдяването, разпределението и образуването на цените на стоките и услугите, които служат за задоволяване на нуждите на войската и на населението или които се употребяват в производството. Тези права Министерството на търговията и продоволствието осъществяваше посредством Дирекцията на снабдяването и разпределението и посредством нейните органи — комисарствата в градовете и селата.

Законът за снабдяването и цените предвиждаше строги мерки и наказания против спекулата и черната борса, против нарушителите на разпорежданията на Министерството на търговията и продоволствието. На Министерството на търговията и продоволствието бяха

¹ Чл. I от Наредбата-закон за Върховен стопански съвет, Д. в., бр. 115 от 21. V. 1945 г.

дадени права да разтуря всяка търговска фирма, която не изпълнява или заобикаля разпореденията на закона.

Освен това търговските предприятия бяха задължени да издават фактури с точно наименование на купувача, количеството и цената на стоките и да поставят стоките на видно място.

Важно мероприятие на правителството бе премахването на търговската гайна. Всички търговци бяха задължени да осчетоводяват своята дейност и всички счетоводни данни да държат на разположение на органите на властта. Това даде възможност да се организира широк обществен контрол, който се оглавяваше и ръководеше от комитетите на Отечествения фронт. Националният комитет на Отечествения фронт в едно окръжно, издадено през месец декември 1944 г., постави като задача на местните комитети „да наблюдават да не става изнасяне на стоки и материали от предприятия за продаване на черна борса“. Освен това органите на Отечествения фронт вземаха отношение и по начините на разпределението на продуктите и с това подпомагаха административните органи. Това беше своеобразна форма на революционен контрол на народната власт.

По откошение на най-важните за стопанството произведения правителството проведе по-радикални мероприятия. Беше подобрена и преустроена работата на Главна дирекция „Храноизнос“, която впоследствие се преименува на Главна дирекция на храноснабдяването. Чрез нея се установи държавен монопол върху изкупуването и търговията с почти всички по-важни селскостопански произведения. Създаде се държавен монопол върху изкупуването и търговията с тютюн и тютюневи изделия. Беше изграден и държавен монопол върху производството и търговията със спирт и спиртни напитки. Тези монополи бяха сериозен удар върху крупните търговски фирми, които бяха заели позиции в търговията с тютюн и спиртни напитки. По такъв начин властта успя да овладее важни икономически висоти в областта на нашата вътрешна търговия.

Дейността на частния търговски капитал се ограничаваше и изтласкваше и от редица други общи мероприятия, с които се засягаха интересите на цялата капиталистическа класа, в това число и на частните търговци. Така чрез въвеждането на еднократния прогресивен данък бяха иззети значителни средства от богатите слоеве, в това число и от търговците. Със Закона за конфискация на имуществата, придобити чрез спекула и други незаконни средства след 1. I. 1945 г., както и с конфискуване на имуществото на военните престъпници, осъдени от народния съд, интересите на капиталистическата класа, в това число и частните търговци, бяха засегнати осезателно. С въвеждането на прогресивно-подоходния данък от 27. IX. 1946 г. (данък върху общия доход) основната тежест от данъчното бреме беше прехвърлена върху експлоататорските елементи. По силата на този закон капиталистите и частните търговци, които имаха доход до 100 хил. лв., плащаха 15% данък върху дохода, а тези, които имаха над 1,5 млн. лв. доход, следваше да плащат 68% данък върху дохода. Акционерните дружества следваше да плащат

от 18 до 74% данък върху общия доход. Със Закона за принудително изземване на едрия селскостопански инвентар бяха засегнати интересите на кулаците, т. е. на капиталистическата класа в селото. Кулашките кръчми бяха закрити.

Обобществяване на търговията на едро. След национализацията на промишлеността и банките, която се извърши в края на 1947 г., се създадоха условия и за провеждане на по-радикални мероприятия и в областта на вътрешната търговия. Още в началото на месец февруари 1948 г. бяха създадени следните държавни предприятия за търговия на едро: ДТП „Облекло и обувки“ — за търговия с текстилни и обувни изделия; ДТП „Колониални стоки“ — за търговия с хранителни произведения; ДТП „Строителни материали“ — за търговия със строителни материали, и ДТП „Метали и метални изделия“ — за търговия с метални, стъкларски, порцеланови и други произведения. Освен това в ръцете на държавата остана и ДСП „Петрол“ — за търговия с петрол и петролни продукти. Всички тия предприятия бяха обособени на стопанска сметка.

Дейността на частните търговци в областта на търговията на едро беше забранена и с това частният капитал изцяло беше изтласкан от търговията на едро. По такъв начин търговията на едро стана монопол на държавните и кооперативните търговски организации и предприятия.

Начало на създаване на държавни търговски предприятия за търговия на дребно. Изтласкването на частния капитал от търговията на дребно не стана изведнъж, а постепенно, в продължение на няколко години. Този процес фактически завърши през периода на изпълнението на първия петгодишен план. Създаването на държавни предприятия за търговия на дребно фактически започна още в началото на 1947 г.

На 19. I. 1947 г. бяха открити първите три магазина на „Хоремаг“ — стопанско предприятие към Софийския градски народен съвет за търговия на дребно, обществено хранене и експлоатация на хотелите. До края на 1947 г. предприятията „Хоремаг“ обхванаха 1575 селища¹ в страната и се оформиха като търговски предприятия към народните съвети.

През месец май 1947 г. бяха създадени държавните търговски предприятия за търговия на дребно под наименованието „Народен магазин“, съкратено „Нармаг“, които бяха подчинени непосредствено на Министерството на търговията и продоволствието.

„Хоремаг“ и „Нармаг“ бяха нови обществени и организационни форми на изплатна страна. Те бяха основата, върху която впоследствие се извърши обобществяването и се изгради системата на държавната търговия в областта на стокооборота на дребно.

Под влиянието на тези предприятия, както и на потребителната кооперация, още през 1948 г. дейността на частния сектор в областта

¹ В Работническо дело, бр 17 от 23. I. 1948 г.

на търговията на дребно беше значително стеснена, което се вижда от следните данни (в % от обема на стокооборота на дребно)¹:

	1947 г.	1948 г.
1. Държавен сектор	15,9	25,3
2. Кооперативен сектор	28,1	43,5
3. Частен сектор	56,0	31,2
	100,0	100,0

Развитие на кооперативната търговия. Изхождайки от указанията на Ленин, партията и правителството широко подкрепиха по-нататъшното развитие на кооперативното движение в нашата страна. Богатото наследство от развитото кооперативно движение трябваше да се използва по възможност най-пълно и цялостно. Необходимо беше обаче на първо време да се отстранят редица слабости, които се явяваха пречка в по-нататъшното развитие. Налагаше се да се заменят старите ръководства на кооперациите, в които се бяха настанили и някои реакционни елементи, чужди на интересите на кооперативното дело и на властта на Отечествения фронт. Трябваше да се проведе системна борба срещу голямата разпокъсаност, която съществуваше в кооперативното движение. През 1945 г. в страната имаше 19 общи съюзи и централи на кооперациите. Извън тях съществуваха стотици кооперативни сдружения за обслужване на производството и размяната, трудово-производителни и други кооперации и пр. Голяма част от кооперациите бяха малочислени, разполагаха с малко средства и нямаша възможност да развият голяма дейност. Липсваше общ ръководен център на кооперативното движение в страната.

В редица кооперации членският състав произхождаше предимно от по-състоятелни слоеве на населението, представители на средната и дребната буржоазия. Това оказваше влияние за насочване на кооперациите към натрупването на печалби, към отклоняването на кооперациите към дейности, които са по-рентабилни, макар че техните непосредствени задачи не изискваха това. Този дух на печалбарство беше обхванал голяма част от кооперативните сдружения и дори се стимулираше от редица централи и съюзи. Между кооперациите се породиха конкуренция за трупане на печалби. Това не изключваше възможността крупните капиталистически фирми да използват кооперацията за свои облаги.

Всё още съществуваше откъснатост на кооперациите от общодържавните задачи, срещаша се трудност при съчетаването и подчиняването на интересите на кооперациите на общонародните интереси. Тези слабости бяха съществена пречка за пълното използване на кооперацията. Затова бяха взети бързи мерки за подобряване на работата в тази насока. Най-напред бяха отстранени от кооперациите реакционните ръководства и бяха избрани прогресивни ръководства, верни на партията и на работническата класа.

¹ Вътрешна търговия на Г.Р.Б. Статистически сборник, 1960 г., стр. 2.

Процесът на обединяването на кооперативното движение беше сравнително по-продължителен. След 9 септември в градовете съществуваха две системи на потребителната кооперация — „Напред“ и „Труд“. През 1945 г. тези системи се обединиха в една под наименованието обединена потребителна кооперация „Напред“. Това беше мощно обединение на градските потребителни кооперации.

Създаването на Централния кооперативен съюз през 1947 г., в който се обединиха 15 съюзи и централи, беше важен момент в живота на българските кооперации. Този съюз допринесе за масово навлизане в кооперацията на бедните и средните слоеве от населението, за демократизиране на кооперациите при спазване на принципа на доброволността, за преодоляване на духа на печалбарството и за включване на цялото кооперативно движение в социалистическото строителство на страната.

Увеличи се значително ролята на кооперацията в изпълнението на народностопанските планове. Потребителната кооперация привлече значителен брой нови членове и стана важен фактор в развитието на нашата вътрешна търговия. Тя имаше монополни права по отношение на изкупуването на някои селскостопански произведения — главно плодовете и зеленчуците.

През 1947 г. близо $\frac{1}{3}$, а през 1948 г. — 43,5% от стокооборота на страната беше реализиран от кооперативния сектор. През този период от развитието на страната потребителната кооперация беше основна система, на която се опираха партията и правителството в областта на нашата вътрешна търговия и особено в търговията на дребно.

През 1948 г. в страната имаше 118 потребителни кооперации (броят е намален поради обединяването на кооперациите „Напред“ и „Труд“) с 360 209 членове и 3490 селскостопански кооперации (така наречените тогава всестранки) със 755 340 членове.

Повишаване на покупателната способност на населението. Лошото положение, в което се намираха трудещите се, не можеше да бъде търгвано от партията и правителството на Отечественния фронт. Бяха взети бързи мерки за повишаване покупателната способност на широките народни маси.

Още на 20 септември 1944 г. бяха увеличени семеините добавки за деца. Бяха увеличени и еднократните помощи за живородено дете, както и еднократните помощи за брак.

От 1. X. 1944 г. на всички работници и служители в държавните и частните предприятия надниците бяха увеличени с 80 лв. С Наредбата-закон за бюджета на държавата за 1945 г. бяха увеличени и заплатите на държавните служители от 10 до 75%. Взеха се енергични мерки за задържане и намаляване на цените.

В резултат на тези мерки се подобри до голяма степен положението на трудещите се. Реалната заплата на индустриален работник още през 1947 г. беше с 24,7% по-висока в сравнение с 1943 г.

Състояние на снабдяването на населението. След 9 септември 1944 г. купонната система се запази. Купонното снабдяване не е ха-

рактерно за социалистическата търговия, защото то противоречи на социалистическия принцип на разпределение според количеството и качеството на вложения труд. То води до уравниловка в разпределението на предметите за потребление. Купонът дава право на еднакво количество продукти и за отличника, и за тези, които не работят достатъчно усърдно, а дори и за тези, които не работят и не допринасят нищо за социалистическото строителство. Поради това купонната система не създава пряка заинтересуваност у трудещите се за повишаване на производителността на труда, за разширяване на асортимента и за подобряване на качеството на продукцията. Трудещите се не са заинтересувани да дадат на обществото повече, защото купонът не дава възможност да получат повече. Ето защо купонната система, която противоречи на социалистическия принцип на разпределение, не е характерна за социалистическото общество. Въпреки това поради липсата на достатъчно стоки за широко потребление тя бе необходима и полезна през този етап на развитие. Без купонна система при липсата на необходимите стокови ресурси имаше опасност да се развият спекулата и черната борса и да се засегнат интересите на трудещите се в областта на снабдяването.

Купонното снабдяване след 9 септември 1944 г. обаче коренно се различава от купонното снабдяване преди това. В системата на купонното снабдяване бяха включени много по-голям брой трудещи се, отколкото при фашистката власт. Дажбите, особено хранителните, бяха увеличени с $\frac{1}{3}$ в сравнение с периода преди 9 септември 1944 г. Новата купонна система на снабдяване беше изградена на класовия принцип. В зависимост от работата, която трудещите се извършват, и от мястото, което заемат, дажбите бяха разделени на няколко категории, а именно: обикновени дажби, дажби за физически работници, дажби за тежки физически работници, дажби за надземни минни работници и дажби за подземни минни работници. С тази диференциация се направи известна крачка напред. Въпреки тези корекции не се реши основният въпрос — прилагането докрай и последователно на социалистическия принцип на разпределение според количеството и качеството на вложения труд. Купонната система предвиждаше специални дажби за децата, което отразяваше грижите на властта за подрастващото поколение. С цел да се създаде по-голяма заинтересуваност у търговците да увеличават доставката на стоки и да се подобри културното обслужване на населението беше премахнато прикрепянето на консуматорите към определени магазини. Обществението се ползуваха с известно предимство. На всеки столуващ се отпускаха извън редовните дажби допълнително: месо — 100 г. в месни дни; ориз — по 15 г. 2 пъти седмично; захар — 10 г.; фи-де — 10 г. и брашно — 10 г. дневно. Това даде тласък за развитието на общественото хранене. Само през 1947 г. в страната работеха 2340 обществени стола с 230 000 столуващи.

Освен това с предимство в снабдяването с продукти се ползуваха болниците и болните, почивните станции, някои уедрени занаятчийски предприятия — кооперативни, трудови стопанства и др. Във

връзка с чествуването на големи национални празници се отпускаха увеличени дажби.

Партията и правителството усъщно се справиха със задачите по изхранването на населението.

3. РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВИЯТА ПРЕЗ ПЕРИОДА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ПЪРВИЯ ПЕТГОДИШЕН ПЛАН

Обща характеристика в развитието на народното стопанство.
Основната задача на първия петгодишен план (1949—1952 г.) беше построяването на основите на социализма в България по пътя на индустриализацията и електрификацията на страната и на кооперирането и механизирането на селското стопанство.

В резултат на героичните усилия на работническата класа, трудовите селяни и народната интелигенция под ръководството на партията и с огромната братска помощ на Съветския съюз тази задача беше изпълнена в основни линии предсрочно за четири години.

Особено големи успехи бяха достигнати в областта на промишлеността. Обемът на промишленото производство през 1952 г. надвиши 4 пъти нивото на 1939 г. Петгодишният план за промишлеността беше изпълнен за 3 години и 10 месеца. Успоредно с тежката промишленост бързо се разви и леката промишленост. През 1952 г. производството на предмети за потребление се увеличи 3 пъти в сравнение с 1939 г. Значително нарасна производството на памучни, вълнени и копринени тъкани, обувки, консерви, растителни масла и много други. Нашата страна от изостанала аграрна се превърна в индустриално-аграрна.

Също така и в областта на селското стопанство петилетката беше изпълнена предсрочно за 4 години. През 1952 г. в ТКЗС бяха включени 60,5% от обработваемите площи в страната. Зърнената проблема бе решена в основни линии. Трудещите се в страната бяха обезпечени с хляб.

Растежът на производството на предмети за потребление допринесе значително за увеличаване на стоковите фондове за населението.

Националният доход се увеличаваше средногодишно с 13,8%. Броят на работниците и служителите нарасна с 333 хил. души.

Значителни постижения бяха отбелязани и в по-нататъшното повишаване на материалното и културното равнище на трудещите се.

Капиталистите в града бяха ликвидирани като класа, а ролята на капиталистическите елементи в село — кулаците, беше ограничена и стеснена значително. С това бяха прекъснати възможностите за възстановяване на капитализма у нас.

Обобществяване на търговията на дребно! Подобриването на работата на държавните и кооперативните търговски предприятия и взетите административни и други мерки срещу частните търговци доведоха до сравнително бързото обобществяване на търговията на дребно] което се характеризира със следните данни:

Данни за обобществяване на търговията на дребно в НРБ през 1948—1952 г.¹
(в % от общия обем на стокооборота)

Социални сектори	1948 г.	1949 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.
1. Държавен сектор	25,3	43,9	48,5	51,3	51,5
2. Кооперативен сектор	43,5	43,0	45,8	47,1	47,8
3. Частен сектор	31,2	13,1	5,7	1,6	0,7
Всичко	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

От 1950 г. държавните търговски организации и предприятия се установиха като основна търговска система в търговията на дребно, а от 1951 г. те осъществяваха повече от половината от стокооборота в страната. Това бе безспорен и крупен успех за нашето народно стопанство и за нашата народнодемократична търговия.

Свободна търговия по високо нормирани цени. Успоредно с купонното снабдяване на 12. I. 1948 г. беше открит първият магазин за свободна продажба на стоки по високо нормирани цени. В непродължителен срок броят на тези магазини нарасна. Такива магазини бяха открити във всички по-големи градове и села на страната. Първоначално в тези магазини се продаваха само промишлени стоки — тъкани, трикотаж, чорапи, обувки, килими и др. След това в тях се пуснаха за продажба и редица хранителни стоки.

Организирането на свободната търговия по високо нормирани цени беше значителен напредък в сравнение с купонното снабдяване.

Свободните продажби по високо нормирани цени дават възможност на трудещите се, които увеличават производителността на труда и в резултат на това получават по-големи парични доходи, да могат да купят от пазара допълнителни количества стоки. Поради това свободната търговия по високо нормирани цени допринесе за стимулиране на производителността на труда. Трудещите се са заинтересувани да вложат повече труд, за да получат повече парични средства, с които да си купят свободно и неограничено необходимите продукти.

Свободната търговия по високо нормирани цени допринесе и за изземване на голяма част от наличните парични средства, останали в ръцете на спекулантите и капиталистическите елементи.

Свободната търговия по високо нормирани цени оказва голямо влияние и за намаляване на цените на неорганизирания пазар. Тази търговия беше една от формите за водене на борба срещу спекулата и черната борса.

Организирането на свободна търговия по високо нормирани цени беше школа за подготовка на кадри, които да усвоят изискванията на свободната търговия. Създаването на тази търговия беше една от предпоставките за осъществяване на прехода към свободна търговия по единни държавни цени на дребно.

¹ Вътрешна търговия на НРБ. Статистически сборник. 1960 г. стр. 2 и 3.

Създаването на свободна търговия по високо нормирани цени, макар че бе крачка напред, не беше в състояние да отстрани докрай недостатъците на купонната система. Наличието на тази търговия създаваше двойствена система на разпределение на богатата — едната посредством купоните, а другата посредством системата на свободната търговия. При тази двойствена система на търговия с парите, които получаваха за своя труд, трудещите се имаха възможност да купят различни количества стоки. С част от получените пари те получаваха срещу купоните определено количество стоки по ниско нормирани цени, а с друга част от своите парични средства при покупката от магазините за свободна продажба те получаваха същите или други продукти по високо нормирани цени. Срещу еднакъв груд членовете на обществото получаваха различни количества стоки — с купоните по-големи, а от магазините за свободна продажба — по-малки. В резултат на това колкото повече членовете на обществото увеличават производителността на труда, толкова повече се увеличава относителният дял на разходите за покупка от свободните магазини по високи цени. Освен това двойствената система на разпределение почиваше на два различни принципа: купонната система — на принципа на уравниловката, а свободната търговия — на социалистическия принцип според количеството и качеството на вложения труд.

От това е ясно, че тази система на разпределение не бе в състояние да създаде всички условия и предпоставки, необходими за стимулиране на растежа на производителността на труда. Преминването към разгърнатата безкупонна търговия по единни цени е най-правилната система за последователното провеждане на социалистическия принцип на разпределение.

Юнският пленум на ЦК на БКП и въпросите на търговията. През 1949 г. се състоя Юнският пленум на ЦК на БКП. В този пленум бяха взети редица решения и във връзка с подобряване на методите на работа на търговските организации. Юнският пленум на ЦК на БКП взе решения за по-нататъшното подобряване на снабдяването на селото с промишлени стоки, което предполагаше по-нататъшно развие на търговията. Бяха взети решения и за осъществяването на редица мероприятия срещу бюрократичните прояви, както и срещу паразитизма, който все още се ширеше в кооперативната търговия и се проявяваше в гонитбата на печалби и пр.

Като резултат от Юнския пленум бяха премахнати и монополните права, които кооперативните съюзи бяха запазили в областта на изкупуването на селскостопански произведения. Това даде възможност да се разгърне съревнование между държавните и кооперативните изкупвателни организации и да се постави тяхната дейност под общ контрол на държавата. Засили се договорната система по изкупуването.

Тези решения на Юнския пленум на ЦК на БКП налагаха да се подобри цялостната работа на търговския апарат и особено на апа-

рата на кооперативната търговия, която да поеме изцяло търговията в село.

Подобряване на работата на кооперативната търговия. Обединяването на кооперациите в единна кооперативна система през 1946 г. беше значителна крачка напред в развитието на кооперативното дело.

За развитието на кооперативното движение голям тласък даде и приемането на новия Закон за кооперациите от Великото народно събрание през 1948 г. С обединяването на кооперациите обаче не можаха да се ликвидират редица слабости в кооперативното движение.

Създаването само на един кооперативен съюз, в който се обединяваха кооперации с различни дейности, създаваше нови трудности. Кооперативният апарат стана тежък и имаше опасност да се бюрократизира. Бързото развитие на трудово-кооперативните земеделски стопанства изискваше да се обърне особено внимание на тяхната дейност. В същото време се увеличаваше броят на трудово-производителните кооперации (ТПК). Създаването на такива мощни кооперативни системи изискваше диференциация в тяхното ръководство. Това се налагаше и от решенията на Юнския пленум, а също така и от задачите, които се поставяха за решаване от кооперациите през периода на първия петгодишен план.

За да се отстранят тези недостатъци, наложи се цялата система на трудово-кооперативните земеделски стопанства да се обособи като самостоятелна система, пред която се поставяха за решаване задачите в областта на кооперирането на селскостопанското производство и извършването на социалистическата реконструкция в селското стопанство.

Отделиха се като самостоятелна организационна система и трудово-производителните кооперации. Беше създаден Общ съюз на ТПЗК, който по-късно се преименува на ЦС на ТПК.

Централният кооперативен съюз се обособи като ръководещ стопански и организационен център на потребителните кооперации. Той организира и направлява цялата дейност на потребителните кооперативни организации в републиката, като се ръководи от народно-стопанския план.

ЦКС обедини районните кооперативни съюзи в страната, които обединяваха селските и градските потребителни кооперации.

Създаването на ЦКС като основна система на потребителната кооперация в страната беше голям принос за подобряване на кооперативната търговия у нас. Освен в организационно отношение бяха постигнати редица други успехи и в изграждане на кооперативното дело. От ръководствата на кооперациите бяха отстранени и последните остатъци от реакционните и антинародни елементи. Постигна се пълна демократизация на кооперативното дело. В резултат на това кооперацията се разрасна като могъща масова организация на трудещите се. Тя успешно води борбата против капиталистическите елементи за социалистическа реконструкция на нашата страна.

През периода на изпълнението на първия петгодишен план дейността на кооперациите в страната беше изцяло подчинена на изискванията на народната власт и на народностопанските планове. С това кооперацията стана важно звено при решаване на въпросите, свързани с нашето социалистическо строителство.

1511-то постановление на Министерския съвет и ЦК на БКП за мерките за подобряване на търговията.¹ През първите години от изпълнението на първия петгодишен план в областта на вътрешната търговия бяха допуснати редица слабости и недостатъци. За тяхното отстраняване Министерският съвет и ЦК на БКП утвърдиха 1511-то постановление за мерките за подобряване на търговията.

В изпълнение на това постановление бяха проведени редица мероприятия за увеличаване на стокооборота и на стоковите фондове и за подобряване на планирането в търговията.

За да се провежда контрол и да не се допуска отклоняване на стокови фондове по извънпазарни пътища, Министерството на вътрешната търговия откри ведомствени магазини, в които се продаваха стоки за домакински и канцеларски нужди на ведомствата в рамките на утвърдения от Министерския съвет лимит. Внедри се съставянето на баланса за паричните приходи и разходи на населението общо за страната като основа за определяне на покупателния фонд на населението. Това даде възможност плановете за търговията да се съставят съобразно с нарасналата покупателна способност на населението.

Работата на организациите за търговия на едро беше подобрена и се проведеха редица мероприятия за разширяване на асортимента и за подобряване на качеството на стоките.

Търговските организации за търговия на едро получиха правото единствени да купуват стоките от промишлените предприятия за търговия на дребно. По изключение на организациите за търговия на дребно се даде право да получават стоки направо от промишлените предприятия само в случаите, когато тези стоки са от прост асортимент и когато промишлените предприятия са в същото селище. Внедри се системата за сключване на генерални и локални договори между организациите за търговия на едро и промишлените предприятия. Увеличи се материалната отговорност на доставчиците на лошокачествени стоки.

С 1511-то постановление бяха взети и редица мерки за подобряване на снабдяването на населението. Подобри се начинът на снабдяването на трудещите се от града с хранителни стоки, облекло и обувки на базата на широка диференциация на отделните групи от населението в зависимост от тяхното място в производството. Незаетите с обществено полезна дейност лица бяха лишени от правото на снабдителни карти.

¹ Държавен вестник, бр. 139 от 14 юни 1950 г.

Със същото постановление бяха постигнати редица успехи и за подобряване на търговията на дребно. В градовете бяха закрити предприятията „Хоремаг“ и тяхната дейност (без хотелите) беше поета и разширена от новосъздадените към градските народни съвети организации за търговия с хранителни и нехранителни стоки под наименованието „Градска търговия“. Мрежата на ДТП „Народен магазин“ беше разширена и укрепена. Градската потребителна кооперация „Наркооп“ беше запазена, но част от нейните по-големи магазини бяха предадени на ДТП „Нармаг“ за организиране на магазини за свободна продажба на стоки по високо нормирани цени. Запази се и мрежата от магазини на трудово-производителните кооперации. В големите градове бяха създадени специализирани търговски организации.

В селата също бяха закрити всички предприятия „Хоремаг“ и тяхната търговска мрежа (ресторанти, сладкарници, кръчми, пивници и фурни) бе предадена изцяло на селските потребителни кооперации.

Постановлението подтикна към откриване на голям брой нови магазини особено в покрайнините и в промишлените райони на селищата. Откриха се и голям брой будки и павилиони в парковете и градините, в големите предприятия и по-оживените улици за продажба на разхладителни напитки, закуски, тютюневи изделия, детски играчки и др.

Предприеха се и редица мерки за подобряване на търговията за свободна продажба на стоки по високо нормирани цени.

Установи се единно ръководство на магазините за свободна продажба по високо нормирани цени. ДТП „Нармаг“ остана ръководител на магазините в градовете, а ЦКС — на магазините в селата.

Проведени бяха мероприятия и за подобряване на ръководството на търговията, както и за подобряване на работата на търговските кадри.

Отменяване на купоните за промишлените стоки. Като резултат от значителното увеличение на производството на предмети за потребление и на стоковите фондове за населението бяха създадени необходимите условия за пристъпване към отменяване на купонното снабдяване. Така в съответствие с растежа на стоковите фондове още през 1949 г. бяха отменени купоните за захарта, захарните изделия, яйцата, а през 1950 г. се пуснаха в свободна продажба печките, креватите, домакинските съдове, дюшеците, юрганите, одеялата, електрическите крушки, галошите, шушошите и др.

Министерският съвет и ЦК на БКП с 272-то постановление от 20. III. 1951 г. премахнаха купонното снабдяване с промишлени стоки и се премина към свободна търговия по единни държавни цени с тези стоки.

Отменяването на купоните за промишлените стоки беше свързано с установяването на единните държавни цени и с увеличаването на фонда на работната заплата.

За база при установяване на равнището на единните държавни цени бе взето нивото на съществуващите цени, по които се продаваха стоките в свободните магазини, както и нивото на нормираните купонни цени. Така например равнището на свободните високо нормирани цени на памучните тъкани бе намалено средно с 25%. Със същото постановление бяха намалени единните цени и на пуснатите в свободна продажба преди това стоки. Намалени бяха и свободните цени на олиото, свинската мас и др.

С оглед да се обезпечи съответствието между обема на стоковете и покупателните фондове съобразно с определеното равнище на цените с постановлението бяха увеличени и заплатите на трудещите се от 6000 до 13 200 лв. годишно. На работници, получаващи надници, се даде увеличение от 30 до 44 лв. Увеличението на заплатите стана диференцирано — на ниските заплати се даде по-голям процент увеличение, отколкото на високите заплати. Това беше справедливо, защото отмяната на купоните засегна повече трудещите се с ниски доходи, отколкото трудещите се с високи доходи. Диференцираното увеличение на заплатите се даде като компенсация на увеличените купонни цени.

868-то постановление на Министерския съвет от 27. VII. 1951 г. За да се подготвят търговските организации за окончателното отменяване на купонната система и за останалата част хранителни стоки (месо, мазнини и хляб). Министерският съвет прие на 27. VII. 1951 г. 868-то постановление.¹

В резултат на изпълнението на това постановление в областта на търговията на дребно бяха проведени редица мерки, които обезпечиха: по-голямо разнообразие от висококачествени стоки и по-добро изучаване на нуждите на населението. Подобрени се още повече външният и вътрешният вид на магазините и се получиха известни резултати в подобряване на културното обслужване. Постави се началото на организиран обществен контрол върху търговските магазини.

Съгласно 868-то постановление в областта на търговията на едро Министерството на вътрешната търговия и Централният кооперативен съюз бяха задължени да изкупуват без отказ от всички промишлени предприятия предвидените в плана за продажба на населението стоки, които отговарят на установените качествени условия и на одобрените образци.

Търговските организации за търговия на едро подобриха работата по изучаване нуждите на пазара. На тях се забрани да изкупуват лошокачествени стоки. На производствените ведомства се забрани да внедряват в производството нови стоки, които не са одобрени от художествените съвети на производственото ведомство и по които няма съгласие на Министерството на вътрешната търговия.

В 868-то постановление бяха засегнати и редица въпроси, свързани с организацията на търговията. Държавните търговски предприятия „Облекло и обувки“, „Колониални стоки“, „Топливо“, „Стройматметиз“ и „Нармаг“ бяха преустроени на базата на адми-

¹ Известия, бр. 62 от 8 VIII. 1951 г.

нистративното деление на страната с централни управления в София, с клонове в окръжните градове и с филиали в градовете.

В 22 малки града, като Банско, Кула, Етрополе, Елена, Тополовград и др., търговията на дребно и търговията на едро изцяло беше предоставена на потребителната кооперация — РКС и Наркооп.

В 868-то постановление бяха засегнати съществени въпроси и по заплащането на труда в търговията на дребно. От 1. X. 1951 г. се въведе премиално-пощрително заплащане на труда на работниците в търговията на дребно за изпълнение и преизпълнение на плана за стокооборота в магазините и павилионите. Тази система засегна управителите на магазините, щандистите, продавачите и каснерите.

За дребните предприятия в търговията на дребно — павилиони, будки, сергии, колички и кошници, които търгуват с еднородни масови стоки, се установи процентно заплащане на труда на работниците.

1379-то постановление на Министерския съвет от 12. XI. 1951 г.:

С това постановление правителството проведе редица мероприятия за подобряване на кооперативната търговия на село, която изоставаше от развитието на градската търговия и от изискванията на селското стопанство. Както 868-то постановление, така и 1379-то постановление си поставиха за задача да се подготвят търговски организации в града и селото за пълното преминаване към свободна търговия по единни държавни цени.

Потребителната кооперация пристъпи към обезпечаване на снабдяването на селското население там, където то работи и живее — по блоковете на ТКЗС, ДЗС, харманите, приемателните пунктове на храни, машинно-тракторните станции, летовищата, съборите, панаирите и т. н. ЦКС съгласувано с МВТ утвърди номенклатурата на минимален задължителен асортимент от стоки за селските магазини. ЦКС и РКС съгласувано с отделите Търговия при околийските народни съвети въведоха специализация на търговските магазини на село по вида на стоките, като се обърна особено внимание на специализацията на магазините за конфекция, мебели и на складове за дървен и строителен материал. Проведоха се мерки за по-нататъшно подобряване на общественото хранене. Разреши се за магазините в рамките на трудовите закони да се установява работно време съобразно с местните условия и селскостопанската работа на населението.

С 1379-то постановление се предвидиха редица мерки в областта на търговията на едро, за изкупуването на селскостопанските произведения и млекопреработването, на финансовото и стопанското укрепване и на организационното и кадровото подобряване на кооперациите.

Паричната реформа от 1952 г. и отменяване на купоните за хранителни стоки. С постановление на Министерския съвет от 10. V. 1952 г. у нас беше проведена парична реформа.² Наличните пари у

¹ Известия, бр. 93 от 20. XI. 1951 г.

² 405-то постановление на МС Известия, бр. 40 от 11. V. 1952 г.

населението бяха обменени (без ограничение на сумата) в съотношение 100 лв. налични пари срещу 1 лв. нов. Влоговете, особено дребните спестявания, бяха преоценени на по-изгодни условия. Заплатите, възнагражденията и цените на стоките бяха съответно намалени — 100:4. Курсът на лева беше установен на базата на съветската рубли, която е най-здравата валута в света.

Провеждането на паричната реформа се налагаше от изискванията на развитието на народното стопанство и особено от осъществяването на прехода към свободна търговия по единни държавни цени. Чрез паричната реформа се целеше да се нормализира паричното обръщение в страната.

Едновременно с провеждането на паричната реформа бяха отменени и купоните за хранителни стоки. По такъв начин се осъществи изцяло преходът към свободна търговия по единни държавни цени.

Отменяването на купоните за хранителните стоки се извърши на същата база, която беше използвана при отменяването на купоните и за промишлените стоки.

Единните държавни цени бяха установени, като свободните цени бяха значително намалени, а нормираните цени бяха сравнително по-слабо повишени.

С оглед да се запазят реалните доходи на трудещите се с установяването на единните цени на хранителните продукти бяха увеличени заплатите на работниците и служителите. За разлика от отменяването на купоните за промишлените стоки увеличението на заплатите стана диференцирано не в зависимост от тяхната величина, а главно в зависимост от величината на получаваните хлебни дажби.

С прехода към свободна разгърната търговия по единни държавни цени се създадоха условия на основата на увеличаването на производителността на труда и намаляването на себестойността на продукцията за по-нататъшно системно намаляване на единните държавни цени на дребно.

Още с отменяването на купоните за хранителните стоки беше проведено първото голямо намаление на цените на дребно. Така например бяха намалени цените на дребно на продаваните тогава свободни хранителни стоки, като гевреци, боб, червен пипер и др. Съответно се намалиха и цените на ястията. Бяха намалени единните държавни цени на дребно на голям брой промишлени стоки, като тъкани, облекло, обувки, домакински съдове, мебели, радиоапарати и др.

Само 3 1/2 месеца по-късно, на 1. IX. 1952 г., беше проведено второто крупно намаляване на цените на дребно. От двете намаления на цените населението спечели 104,5 млн. лв., а от намаляване на цените на кооперативните пазари — още 15 млн. лв., или всичко 120 млн. лв.

Намаляването на цените повиши реалната заплата на работниците и служителите и доходите на трудещите се селяни, повиши тях-

ната покупателна способност и благосъстояние и укрепи още повече нашия лев.

Кооперативни пазари на ТКЗС. На 18. VIII. 1952 г. Министерският съвет с 678-то постановление постави началото на организиране търговията на кооперативните пазари.

Организирането на кооперативно-пазарната търговия имаше за задача да се разшири стокообменът между града и селото, да се подобри снабдяването на градското население със селскостопански произведения и на селското население с промишлени стоки, да се съдействува за увеличаването на стоквата продукция и доходността и за по-нататъшното укрепване на ТКЗС.

Развитие на стокооборота на дребно. Успоредно с бързото увеличаване на стоковете фондове партията и правителството провеждаха мероприятия и за повишаване на покупателната способност на трудещите се. През 1952 г. реалната заплата на работник в промишлеността се увеличи с 38% в сравнение с 1939 г. Увеличиха се и реалните доходи на членовете на ТКЗС. С това се създадоха условия за по-нататъшно бързо развитие на стокооборота на дребно.

През периода на изпълнението на първия петгодишен план за четири години стокооборотът на дребно беше увеличен по обем с 47,8%.

Увеличаването на стокооборота на дребно беше съпроводено с известни изменения и в неговата структура. При купонната система на снабдяване за основната част от продуктите структурата на стокооборота не се определяше от нуждите и търсенето на населението, а от наличността на купони. Трудещите се купуваха такива стоки, каквито им се предлагаха срещу притежаваните от тях купони в определено количество и през определено време. След отменяването на купоните и с увеличаването на покупателната способност на населението през периода на петилетката бяха създадени условия за появяването на известни начални социалистически тенденции и закономерности в развитието на стокооборота и в изменението на неговата структура. Тези тенденции намериха израз в по-бързото увеличаване на продажбите на промишлените стоки за сметка на хранителните в увеличаване на търсенето на висококачествени стоки и стоки от по-сложен асортимент, в увеличаване на продажбите на стоки за домашно обзавеждане, за задоволяване на културни нужди и др. Тези тенденции обаче през първата петилетка не се проявиха ярко и подчертано, а в някои случаи показаха известни отклонения и колебания.

4. РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВИЯТА ПРЕЗ ПЕРИОДА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ВТОРИЯ ПЕТГОДИШЕН ПЛАН

Обща характеристика на втората петилетка (1953—1957 г.). Шестият конгрес на БКП прие директивата по втория петгодишен план за развитието на НРБ. С втората петилетка се бележи нов етап в строителството на социализма у нас. Главната задача на втората

петилетка бе да се ускори по-нататъшното подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

В основата на политиката на партията винаги е лежала грижата за човека, за трудещите се. Партията никога не е преставала да се бори за непрекъснатото подобряване на техния материален и културен живот. Още през първия петгодишен план повишаването на благосъстоянието на трудещите се беше една от основните задачи на партията. В това отношение бяха постигнати успехи. Тази политика на партията отговаря на изискванията на основния икономически закон на социализма.

Подобряването на материалното и културното благосъстояние на трудещите се обаче не можеше да се реши за кратък период от време. Нашето правителство получи тежко наследство от фашизма. Лошото състояние на нашето изтощено народно стопанство налагаше да бъдат съсредоточени усилията за създаването на здрава материално-техническа база на социализма у нас. Необходимо беше значителна част от средствата на държавата да се насочат преди всичко за индустриализацията на страната и за механизацията на селското стопанство. Поради тези причини възможностите на страната през този период бяха такива, че позволяваха партията и правителството да осъществяват постепенно подобряването на положението на трудещите се.

През втората петилетка възможностите на страната позволиха да се пристъпи към подобряване на положението на трудещите се с по-високи темпове. Така поставената задача беше не само достигната, но и надвишена. Промисленото производство по обем през 1957 г. надвиши с 82% нивото на 1952 г. и 7,8 пъти нивото на 1939 г. За същите периоди производството на средства за производство (група А) се увеличи с 89% и 15 пъти, а производството на предмети за потребление — съответно 77% и 5,6 пъти.¹

Значителна роля в изпълнението на главната задача на втората петилетка изигра и по-нататъшното развитие на селското стопанство. Най-крупната революционна победа — това бе завършване на процеса на кооперирането на земята в резултат на което социализмът в село победи. Значително се увеличи селскостопанската техника. Броят на тракторите от 8292 през 1952 г. достигна 17 320 в края на 1957 г.² Енерговъоръжеността с механични двигатели от 13 конски сили се увеличи на 30 конски сили на 1000 декара обработваема площ.³ В резултат на това общият обем на селскостопанската продукция през 1957 г. надвиши с 41% нивото на 1939 г. и с 26,6% нивото на 1952 г.⁴

Растежът на производството създаде условия и за бързо подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се. Националният доход през 1957 г. се увеличи с 52,4% (по

¹ Статистически годишник на НРБ за 1959 г., стр. 75.

² П а к т а м, стр. 145.

³ П а к т и м, стр. 143.

⁴ П а к т а м, стр. 113.

съпоставими цени) в сравнение с 1952 г. в това число: фондът за натрупване — с 5,2%, а фондът за потребление — кръгло със 70%.¹

Подемът в промишленото и селскостопанското производство даде възможност да се съсредоточат в държавните и кооперативните търговски организации огромни количества стокови фондове, необходими за задоволяване на нарасналите нужди и изисквания на трудещите се в града и селото.

Постигнаха се известни успехи в по-нататъшното разширяване и разнообразяване на асортимента и в решително подобряване на качеството на продукцията.

Освен от родно производство стоковите фондове за населението се увеличаваха и поради това, че се увеличи относителният дял на вноса на стоки за потребление от страните на социалистическия лагер.

Значителното увеличение на стоковите фондове стана един от най-важните фактори за обезпечаване на бързото и по-нататъшно подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

240-то постановление на Министерския съвет и ЦК на БКП. На 10. V. 1954 г. Министерският съвет и ЦК на БКП приеха 240-то постановление за по-нататъшното развитие на търговията и подобряване снабдяването на трудещите се.² Предвидените в постановлението мероприятия целяха да се осигури изпълнението на втория петгодишен план в областта на стокооборота на дребно и да се постигнат нови, по-големи успехи по пътя на подобряването на благосъстоянието на трудещите се.

В изпълнение на това постановление се постига по-нататъшно разгръщане на стокооборота и увеличаване на стоковите фондове. Увеличи се вносът на кафе, чай, южни плодове, маслини и др.

Производствените министерства взеха известни мерки за преустрояване на своята работа с оглед да се увеличи производството на стоки, които се търсят, и да се прекрати производството на стоки, които не се търсят от населението. Даде се право периодически да се преразглежда асортиментът на стоките и да се внасят предложения в Министерския съвет за изменения в плана за производството.

Министерствата и ведомствата производители пристъпиха към организиране и разширяване на производството на стоки за народно потребление от оползотворяемите отпадъчни материали.

Като резултат от изпълнението на 240-то постановление бяха подобрени организацията и ръководството на търговията. Създадоха се окръжни кооперативни съюзи.

Проведоха се мероприятия за разширяване на търговската мрежа и за подобряване на материално-техническата база на търговията. Пристъпи се към създаването на образцови универсални магазини. Бяха открити голям брой образцови магазини и заведения за обществено хранене. Извърши се реорганизация по линията на уедряване и намаляване броя на организациите за търговия на едро и

¹ Статистически годишник на НРБ за 1959 г. стр. 68.

² Известия, бр. 40 от 18. V. 1954 г.

дребно. Голям брой магазини бяха специализирани. Пристъпи се към построяване на нови хлебозаводи. Към Министерството на вътрешната търговия беше създадена научна лаборатория и асортиментен кабинет за изследване на състава и качеството на хранителните и промишлените стоки. Подобри се снабдяването в мините и промишлените райони, както и обслужването на крайните квартали, отдалечените малки села, горските райони и пр. посредством разширяване на разносната и развозната търговия. ДТП „Народен ресторант“ откри редица образцови и показни ресторанти в големите градове на страната, както и заведения за закуски.

Проведени бяха мероприятия за подобряване на подготовката на кадрите. За ръководните кадри към Министерството на вътрешната търговия се откриха една едногодишна и една шестмесечна школа с откъсване от производството. За останалите кадри се организираха постоянно действащи курсове с откъсване и без откъсване от работата. Беше открита и школа за подготовка на ръководни кадри към ЦКС.

Мероприятия за поевтиняване на търговията. На 6 и 7. XII. 1955 г. се състоя заседание на ЦК на БКП, на което се обсъди докладът за поевтиняване на търговията. На 7. XII. 1955 г. ЦК на БКП излезе със специално решение за решително поевтиняване на държавната и кооперативната търговия.

В изпълнение на това решение бяха преустроени търговските предприятия и търговската мрежа. Намален бе броят на търговските организации за търговия на едро и на дребно в градовете с оглед да се съкрати излишната магазинна и складова мрежа и изкупвателните бази. Увеличена бе мрежата на разносната търговия и се подобри работата по продажбата на пакетирани стоки. Пристъпи се към установяване на научно обосновани диференцирани трудови норми за работниците в различните видове магазини; към подобряване на системата на заплащането в търговията и към коригиране на търговските отстъпки съобразно с разходите за обръщение и пр.

За подобряване на складовата мрежа и за намаляване на разходите за поддържането и се пристъпи към разработване на типови проекти за етнини складове. Строителството на складовете се съсредоточи в близост до жп. линии и промишлени предприятия. При строеж на нови, по-големи промишлени предприятия се предвиждаха и складове за търговските организации.

Проведоха се и редица мерки за намаляване на транспортните разходи в търговията. Увеличиха се транспортните превози, особено на стоки от несложен асортимент. Даде се право на търговските организации за търговия на едро да договарят пряко с местните доставчици. Разви се централизираната доставка на стоки в магазините и се разшири предварителната подготовка на документите и стоките в складовете за превозването им до магазините. Пристъпи се към създаване на отделни транспортни бази по райони към едно от търговските предприятия и др.

За намаляване на разходите за неинвентарния амбалаж бяха намалени цените на употребявания амбалаж, който може да се използва втори път, и се премахна депозитната система за бурканите. Организирах се ремонтни работилници за поправка на употребявания амбалаж. Взеха се мерки за типизиране на неинвентарния амбалаж, за да се използва неколккратно за различни стоки, и за замсяне на амбалажа от скъпи и дефицитни материали с друг, по-евтин и недефицитен и пр

В решението се поставиха въпросите за свръхнормативните запаси в търговията. За подобряване на изучаването на нуждите и вкусовете на населението Министерството на вътрешната търговия издаде специална инструкция. Търговските организации бяха задължени своевременно да предлагат изменение на цените на стоките, които не се търсят. Организирах се голям брой изложби и ревюта в градовете и селата на стоки за потребление и облекло. Засили се контролът върху закупуването на стоки от децентрализирания фонд и се взеха мерки за своевременно подмяне на стоките от държавния резерв.

Бяха взети и редица мерки за подобряване на партийното ръководство в търговията.

Изменения в ръководството и организацията на търговията. За поевтиняване на ръководния апарат и за съкращаване на търговските служители от началото на 1957 г. Министерството на вътрешната търговия беше обединено с Министерството на външната търговия в едно министерство под наименование Министерство на търговията.

За да се отстрани дублирането на търговските организации и да се поевтини търговията на едро, бяха извършени следните промени в организацията на търговията на едро:

а. ДТП „Стройматметиз“ бе разформирано и неговата дейност бе предадена на ДТП „Промислени стоки“ и на ДТП „Топливо“. По такъв начин държавната търговия в системата на Министерството на търговията се пое изцяло само от две основни централни управления за търговия на едро: ДТП „Промислени стоки“ и ДТП „Продоволствени стоки“.

б. Окръжните клонове на ДТП „Промислени стоки“ и на ДТП „Продоволствени стоки“ бяха премахнати като излишни звена. Запазиха своята дейност само окръжните кооперативни съюзи.

в. Намален бе броят на организациите за търговия на едро в градовете. Така в някои малки градове на страната остана да функционира само районният кооперативен съюз. В по-големите градове се запази съществуването на две организации за търговия на едро — ДТП „Промислени стоки“ и РКС. Само в най-големите градове на страната останаха да функционират по три организации за търговия на едро: ДТП „Промислени стоки“, ДТП „Продоволствени стоки“ и РКС.

Извършиха се изменения и в организационното устройство на търговията на дребно.

Със 747-то постановление на Министерския съвет от 1953 г. беше създадена в системата на Министерството на вътрешната търговия държавна организация за обществено хранене — ДТП „Народен ресторант“, което започна да функционира от 1954 г.

За съкращаване на административния търговски персонал, за отстраняване на дублирането на организациите за търговия на дребно и за поевтиняване на търговията на дребно бяха проведени следните мероприятия :

а. Дейността на ДТП „Спецторг“ и на ДТП „ЖП бюфети и вагон-ресторанти“ беше преустановена и предадена на ГТП „Градска търговия“, „Наркооп“ и ДТП „Нармаг“.

б. Съкратени бяха окръжните клонове на държавните предприятия за търговия на дребно като излишни звена. На ГТП „Градска търговия“ бяха запазени окръжните управления, като за сметка на това беше съкратено управлението на местната търговия при Министерството на търговията. В Благоевград, Шумен и София тези управления се сляха с отделите Търговия при народните съвети.

в. За да се намали броят на организациите за търговия на дребно, в малките градове на страната остана да функционира като единствена организация за търговия на дребно ГПК „Наркооп“. В по-големите градове останаха да развият своята дейност две организации за търговия на дребно : ГТП „Градска търговия“ и ГПК „Наркооп“. Само в най-големите градове останаха да функционират по три организации за търговия на дребно : ДТП „Нармаг“, ГТП „Градска търговия“ и ГПК „Наркооп“.

ДТП „Топливо“ запази своята дейност във всички градове на страната, като в голям брой градове бяха открити и складове за строителни материали, с които преди това търгуваше ДТП „Стройматметиз“.

г. Системата на ЦКС стана единствена система в цялата страна за изкупуване и за снабдяване на търговските организации с плодове и зеленчуци. Само в София освен от системата на ЦКС изкупуването и търговията с плодове и зеленчуци се извършва и от ГТП „Плод-зеленчук“.

ЦКС пое по-голямата част от комиссионната търговия с излишъците на селскостопанските продукти на ТКЗС.

д. През 1957 г. в София се откри Централният универсален магазин.

Измененията в ръководството и организацията на вътрешната търговия през периода на изпълнението на втория петгодишен план допринесоха за опростяване на ръководството на търговията и за нейното по-тясно свързване с низовите звена, за абсолютно и относително намаляване на броя на административния и канцеларския персонал, за намаляване на броя на търговските организации, занимаващи се с една и съща дейност, и за поевтиняване на търговията на едро и дребно.

Увеличаване на покупателната способност на населението. През периода на изпълнението на втория петгодишен план бяха проведете-

ни крупни мероприятия за увеличаване на покупателната способност на населението. Увеличаването на покупателната способност на населението, на първо място, се постигна в резултат на ежегодното системно намаляване на цените на стоките на дребно.

До края на 1957 г. в нашата страна бяха проведени шест крупни намаления на цените на стоките на дребно. В резултат на това индексът на цените на стоките на дребно при база 1952 г. = 100 през 1957 г. спадна общо на 72%, в това число за хранителните стоки — на 77% и за нехранителните стоки — на 68%. Цената на типовия хляб от 2,23 лв. през 1952 г. спадна на 1,50 лв. през 1957 г. Съответно бяха намалени цените на свинска мас първо качество от 20,86, лв. на 14,11 лв., на слънчогледово масло — от 15,43 лв. на 10 лв., на американ 90 см — от 18,60 лв. на 7,30 лв., на басма 70 см — от 23,32 лв. на 6,60 лв., на сапун за пране 46% — от 8,30 лв. на 3,80 лв. и пр.

Като резултат от намалението на цените на дребно бяха получени икономии за населението. Общо от шестте намаления на цените трудещите се спечелиха 4928,6 млн. лв., без да се включва в тази сума резултатът от намалението на цените на кооперативните пазари. Общата сума на икономията от намалението на цените съставлява $\frac{1}{3}$ от обема на стокооборота на дребно през 1956 г.

Намаляването на цените бе един от основните фактори за увеличаване на реалната работна заплата на работниците и служителите и реалните доходи на селските стопани, за по-нататъшно укрепване на нашия лев и за осигуряване на подем в народното стопанство. Блестящите успехи в тази област са резултат на правилната политика на партията и правителството.

На второ място, покупателната способност на населението се увеличаваше и за сметка на увеличението на заплатите и останалите източници на парични доходи.

В съответствие с решенията на Априлския, Юнския и Септемврийския пленум на ЦК на БКП от 1956 г. бяха проведени редица нови мероприятия за подобряване на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

От 1. IV. 1957 г. се увеличиха от 5 до 27% заплатите на около 650 хиляди ниско платени работници и служители. Средната годишна заплата на работниците и служителите през 1952 г. беше 6462 лв., а през 1957 г. тя се увеличи на 8151 лв., или с 26%.

През 1957 г. се увеличиха и надбавките за деца. Това мероприятие засегна над 700 хил. деца до 16-годишна възраст. Предприеха се мерки за подобряване на качеството и намаляване на цената на храната в столовете. Средно цената на храната в столовете се намали с 30%, а броят на столуващите се удвои.

Увеличен бе размерът на малките пенсии. Изплатените пенсии през 1952 г. възлизаха на 673 млн. лв., а през 1957 г. — на 1201 млн. лв.

Проведоха се мероприятия и за увеличаване на паричните доходи на селското население. За тази цел бяха увеличени изкупвател-

ните цени на редица селскостопански произведения. Освен това бях: опростени редица задължения към ТКЗС. Уреди се въпросът за пен-сионирание на членовете на ТКЗС. От 1. I. 1957 г. се освободиха от задължителни доставки балканските селища и Благоевградски окръг. Премахната бе задължителната доставка за гроздето, сините сливи, ябълките, картофите, сеното, кравето, козето и биволското мляко. Облекчиха се държавните доставки на вълната. Всичко това създаде условия за увеличаване на селскостопанското производство, в това число и за увеличаване на излишъка от селскостопански произведения, което е важна предпоставка за по-нататъшното развитие на кооперативно-пазарната търговия като допълнителен канал за увеличаване на паричните доходи на селяните.

Възнаграждението на един трудовен се увеличи средно от 8,67 лв. през 1952 г. на 17,47 лв. при едновременно увеличение на изработените трудовни от един кооператор от 172 на 218. Заплатеното от ТКЗС възнаграждение срещу отработените трудовни на кооператор от 1491,2 лв. през 1952 г. се увеличи на 3808,5 лв. през 1957 г. По данни на домакинските бюджети средномесечните доходи на семейство, членуващо в ТКЗС, през 1965 г. са били 990 лв., а през 1957 г. — 1318 лв. За същия период средномесечните доходи на работническо семейство са увеличени от 1173 лв. на 1319 лв. Потребените по-важни стоки средно на лице през 1957 г. са били — памучни тъкани: за работници — 7,98 м, за служители — 9,05 м, за членове на ТКЗС — 8,25 м; вълнени тъкани: за работници — 1,03 м, за служители — 1,33 м и за членове на ТКЗС — 1,18 м и пр.

По директивата на втория петгодишен план реалната работна заплата през 1957 г. следваше да се увеличи с 40% в сравнение с 1952 г. В резултат на проведените мероприятия фактически реалната заплата на работниците и служителите за този период беше увеличена със 71%.

Освен това покупателната способност на трудещите се се увеличаваше и за сметка на разходите, които държавата прави за социални и културни мероприятия. Общо по републиканския и по местните бюджети разходите за тези мероприятия се увеличиха от 2149 хил. лв. през 1952 г. на 3216 хил. лв.

Развитие на стокооборота на дребно. За периода на втория петгодишен план се предвиждаше стокооборотът на дребно да бъде увеличен със 70%. Фактически през 1957 г. стокооборотът на дребно беше увеличен 2 пъти.

Увеличиха се с голямо темпо продажбите на редица стоки за масова консумация. Това се вижда от следните данни за продадените количества стоки средно на глава от населението (вж. табл. на стр. 653).

Голямото увеличение на продажбите, особено на важните стоки за потребителите, отразява успехите на социалистическото строителство в нашата страна и е резултат на голямото повишение на покупателната способност на трудещите се.

Индекси на продадените количества стоки средно на глава от населението през 1957 г. в сравнение с 1948 и 1952 г.¹

Видове стоки	Индекс за 1957 г. при база	
	1948 г. = 100	1952 г. = 100
1. Ориз	455,4	198,7
2. Фасул зрял	388,1	776,2
3. Месо	231,3	165,6
4. Месни произведения	374,3	209,6
5. Растителни хранителни масла	247,0	145,2
6. Захар	143,9	154,1
7. Захарни изделия	741,7	202,3
8. Сирене и кашкавал	334,1	170,8
9. Зеленчукови консерви	341,0	212,2
10. Плодови консерви	507,0	181,8
11. Памучни тъкани	161,5	175,1
12. Вълнени тъкани	189,1	212,2
13. Копринени тъкани	375,0	180,0
14. Обувки	248,0	206,7
15. Сапун	284,8	188,0
16. Памучен трикотаж	435,7	157,7
17. Вълнен трикотаж	487,5	433,3
18. Чорапи (без вълнени)	256,4	189,8

5. РАЗВИТИЕ НА ТЪРГОВИЯТА ПРЕЗ ПЕРИОДА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА ТРЕТИЯ ПЕТГОДИШЕН ПЛАН

Обща характеристика на периода (1958—1960 г.) В началото на м. юни 1958 г. се състоя VII конгрес на БКП. Този конгрес прие директивите за развитието на народното стопанство през третата петилетка (1958—1962 г.). Определи се и главната икономическа и политическа задача през този период: по-нататъшно изграждане на социалистическото общество в нашата страна чрез още по-голямо развитие на материално-производствената база на социализма и издигане на социалистическото съзнание на трудещите се, което ще създаде условия за по-пълно задоволяване на техните растящи материални и културни потребности.

Състоялите се през месец октомври и ноември 1958 г. пленуми на ЦК на БКП отчетоха, че при условията на победилния социализъм у нас са налице необходимите субективни и обективни предпоставки за ускоряване на развитието на нашата социалистическа икономика. Във връзка с това на тези пленуми беше издигнат лозунгът за съкращаване на сроковете за изпълнение на третия петгодишен план. Тези решения бяха уточнени и конкретизирани на Януарския пленум на партията през 1959 г. Те намериха израз в доклада на първия секретар на ЦК на БКП другаря Тодор Живков, изнесен и приет от третата редовна сесия на Народното събрание: „За ускоряване развитието на народното стопанство, за подобряване на материал-

¹ Статистически годишник на НРБ, 1959 г., стр. 185.

ното и културното положение на народа и за преустройство на държавното и стопанското ръководство.“

На основата на тези решения у нас се извършва и преустройство на държавния апарат и на ръководството на народното стопанство. На основата на ленинския принцип за демократически централизъм у нас се създаде държавно и стопанско ръководство по териториален признак, като се изградиха административно-стопански окръзи. Функциите на оперативното ръководство се предадоха от отрасловите министерства на скръжните народни съвети. По такъв начин органите на стопанското ръководство се приближиха до предприятията, до производството и бяха премахнати редица междинни и дублиращи се звена, съществуването на които не бе оправдано.

Освен това на основата на доклада на др. Тодор Живков бяха проведени редица мероприятия както за усъвършенстване на планирането и финансирането на народното стопанство и заплащането на труда на работниците и служителите, така и за по-нататъшното укрепване и развитие на кооперативния строй на село. Определиха се перспективите за по-нататъшното подобряване на материалното и културното положение на народа, а също така и на новите темпове и мащаби на разширеното възпроизводство за по-продължителен период от време.

Крайната цел на мероприятията, които следваше да се проведат, беше „в непродължително време да създадем икономическите и идеологическите предпоставки за постепенно преминаване към комунизма“¹.

Претворяването на тези мероприятия в живота даде простор за развитието на производителните сили. Третата петилетка беше изпълнена предсрочно за 3 години, т. е. до края на 1960 г. Обемът на промишленото производство през 1960 г. се увеличи над 1,5 пъти в сравнение с 1957 г. Бързо се разви и производството на предмети за народно потребление, което през 1960 г. нарасна кръгло 1,4 пъти в сравнение с 1957 г.

Кооперативният строй на село показва своята жизнеспособност — той се укрепил и разви още повече и стана здрава опора за развитието на селското стопанство. Обемът на селскостопанската продукция през 1960 г. се увеличи с 21% в сравнение с 1957 г. и със 72,8% в сравнение с 1932—1938 г. Задължителните доставки бяха премахнати и се установи единна система за изкупуване на селскостопански произведения.

Успехите в областта на материалното производство създадоха условия за по-нататъшно подобряване на материалното и културното положение на народа. Националният доход през 1960 г. надвиши с 45% нивото на 1957 г., в това число фонд натрупване с 98% и фонд потребление с 31%.

Преустройство в организацията и ръководството на вътрешната търговия. На основата на доклада на др. Тодор Живков и решения-

¹ Тодор Живков, Велико движение на народните маси за изпълнение на стопанските задачи в съкратени срокове, София, 1958 г., стр. 4.

та на третата сесия на Народното събрание у нас се извърши преустройство и в организацията и ръководството на вътрешната търговия,¹ както следва:

1. Във всички новосъздадени административно-стопански окръзи бяха организирани окръжни търговски предприятия за търговия на едро и изкупуване на селскостопански произведения и суровини, които се ръководят непосредствено от съответния народен съвет и Министерството на търговията (от което по-късно се обособиха Министерството на вътрешната търговия и Министерството на външната търговия).

На окръжните търговски предприятия се даде право да сключват непосредствено преки договори с производствените предприятия и да обезпечат снабдяването на търговската мрежа със стоки. Тези предприятия организираха свои клонове към по-големите градове. Общо в страната бяха изградени 30 окръжни търговски предприятия с 65 техни клона.

Със създаването на окръжните търговски предприятия бяха ликвидирани предприятията за търговия на едро към Министерството на вътрешната търговия. Ликвидирани бяха също така и районните кооперативни съюзи и търговските бази на ЦКС, които се занимаваха с търговията на едро в системата на потребителната кооперация. Преустанови се делението на стоковите фондове за града и за селото. По такъв начин бяха отстранени многото излишни посреднически звена и няколкото паралелни организации за търговия на едро, които участваха в придвижването на стоките от производителя до потребителя.

2. Търговията на дребно в градовете изцяло се предаде на съответните градски народни съвети, като се запази мрежата на градската потребителна кооперация „Наркооп“. Търговските предприятия за търговия на дребно към Министерството на вътрешната търговия бяха ликвидирани.

Търговията на дребно в селата изцяло се пое от селските потребителни кооперации. Тяхното снабдяване се пое от окръжните търговски предприятия.

По такъв начин се ликвидира паралелната работа на предприятията за търговия на дребно към Министерството на вътрешната търговия и към съответните народни съвети.

С извършеното преустройство в организацията и ръководството на вътрешната търговия се създадоха условия за приближаване на оперативното ръководство до търговските предприятия, за ликвидране на бюрократичните методи на работа, които намираха израз особено в механичното разпределение на стоковите фондове, за съчетаване на управлението по места с централизираното планиране, за поевтиняване на търговията и за повишаване на дейността на държавата и ръководната роля на партията.

По-нататъшно подобряване на работата и развитието на вътрешната търговия. Поради това, че липсваше централен оперативен

¹ 35-то постановление на Министерския съвет от 1959 г.

орган, който да координира дейността на новосъздадените окръжни търговски предприятия, в тяхната работа бяха допуснати някои слабости. За отстраняване на тези слабости Политбюро на ЦК на БКП и Министерския съвет в хода на подготовката на съвместното заседание на ЦК на БКП и Министерския съвет по въпросите на търговията одобриха постановлението от 27. V. 1960 г., по силата на което от I. VII. 1960 г. у нас бе създадено Централно търговско предприятие за търговия на едро със свои поделения (клонове) в по-големите промишлени и вносни центрове. Това предприятие пое всички активи и пасиви на търговската транзитна кантора към ГТП „Търговия“ — София, дейността на която беше преустановена.

С това постановление бяха решени редица важни въпроси за по-нататъшното подобряване на организацията и ръководството на вътрешната търговия, а именно:

1. Създадоха се условия за подобряване на работата по изучаването на потребителското търсене и по съставянето на заявките за необходимите за населението стоки. Окръжните търговски предприятия се задължиха на основага на добре изученото потребителско търсене да съставят своите заявки за необходимите им стоки и да ги представят на Централното търговско предприятие (ЦТП). ЦТП от своя страна обобщава тези заявки общо за страната и съобразно с данните за потребителското търсене ги коригира и представя на Министерството на вътрешната търговия. Този начин на разработване на цялостен проект за необходимите за търговията стоки по количество и асортимент създава условия да се отстранят евентуално допуснатите от отделните ОТП грешки и прояви на местен патриотизъм.

2. С това постановление се проведеха редица мероприятия за подобряване на връзките на търговията с производството. Вместо всяко ОТП да сключва самостоятелно договори с всички доставчици в страната, което беше свързано с редица неудобства, договорите се сключват от ЦТП съвместно със съответните ОТП или самостоятелно. Този начин създава предпоставки всички ОТП да бъдат поставени при еднакви условия на сключване на договори, да се отстранят прояви на необосновани искания и пр. Освен това тази система дава възможност на ЦТП да регулира правилно договорните връзки между ОТП и промишлените предприятия с оглед да се установят връзки между най-близките по места търговски и производствени предприятия. Това отстранява причините за нерационални превози, за недостатъчно използване на транспортните средства и за удължаване пътя на движението на стоките.

Договорите следва да се сключват въз основа на албуми, картели и каталози за асортимента и въз основа на моделите на стоките за потребление, които производствените предприятия предават безвъзмездно на търговските предприятия. За новите модели албумите и картелите се дават един месец преди срока за даване на поръчката.

В тази насока се предвидиха и известни изключения. На ОТП се даде право да сключват и самостоятелно договори, но само с предприятия на местната промишленост, които произвеждат и пласират стоки в един и същ окръг. Това ще повиши активността на ОТП към разкриване, обхващане и развитие на производството на базата на най-пълно използване на местните ресурси, без да се засягат интересите на други предприятия и окръзи.

3. Внедриха се и редица мероприятия, с които се подобри снабдяването на търговията със стоки, за разширяване на асортимента, за подобряване на качеството и за ритмичното осъществяване на доставката.

На ЦТП се възложи не само сключването, но и изпълнението на сключените договори, което отстранява причините за обедняването на асортимента, за неравномерното изпълнение на доставките, за неправилното разпределение на стоките по райони. На производствените предприятия се забрани да произвеждат стоки от централизиранния фонд, а на вносните — да внасят стоки, които не са поръчани от търговията. На БНБ се забрани да кредитира производството на стоки, които не са договорени с търговията. За да не се ограничи инициативата на производствените предприятия, на тях се даде право да произвеждат свръхпланова продукция от централизиранния фонд и недоговорена продукция от децентрализиранния фонд. Тази продукция те са задължени да предложат на ЦТП и ако то откаже — на ОТП.

На производствените и вносните предприятия се забрани да продават на търговските предприятия стоки, а на търговските предприятия — да купуват веднъж отказани от ЦТП некачествени стоки.

С редица мероприятия се обезпечават условия за осигуряване на населението със сезонни стоки, за създаване на заинтересуваност в предприятията за усвояване на нови асортименти, за въвеждане по-голяма гъвкавост в определянето на цените и пр. За подобряване на планирането на производството и реализацията Държавната планова комисия се задължи да разшири номенклатурата на наблюдаваните от нея изделия.

За осигуряване на ритмичност в доставката на стоките ЦТП съвместно с производствените предприятия се задължи да изготвя календарни месечни графици за експедиция. ЦТП е длъжно да съставя и подписва приключителни протоколи с производствените предприятия за изпълнение на доставките по договора стоки.

4. С приемането на постановлението се създадоха условия и за повишаване на активността на търговията за бързо, оперативно и гъвкаво решаване на въпросите както с производството, така и с всички прояви, които са в разрез с изискванията на трудещите се. ЦТП придоби правото да извършва системен и непрекъснат контрол върху производството и доставката на стоки от промишлените предприятия. На Министерството на вътрешната търговия се даде право през течение на годината да излиза с предложения за изменения на плана, ако настъпят непредвидени изменения в потребителското тър-

сене. Освен това на същото министерство се даде право и едностранно да анулира договорите, когато не отговарят на изискванията на населението, да спира и забранява на търговските организации да изкупуват стоки, които не се търсят, да спира производство на стоки, които не намират пласмент, и да дава нареждания за производство на други търсени стоки, т. е. придоби право, ако се наложи, да изменя плана по всички негови показатели. На министъра на вътрешната търговия се даде право да размества и разпределя някои стоки от един окръг в друг.

ЦТП се задължи да дава на търговските предприятия пълна информация за стоките, които се произвеждат и е възможно да бъдат произведени или внесени, както и да информира систематически производствените и вносните предприятия за търсените стоки.

На ОТП се даде право да размества стоките в рамките на търговската мрежа в окръга.

На ОТП се утвърди единен норматив в дни за търговия на едро, на дребно и обществено хранене, включително и за потребителните кооперации.

5. Със създаването на ЦТП се осигуриха условия за съкращаване пътя на движението на стоките и за поевтиняване на търговията. Стоките от прост асортимент се изпращат от доставчика направо на ОТП, като не само фактурирането, но и разпращането се извършва пряко между тези предприятия. За тези стоки ЦТП следи само за количеството, асортимента и качеството на стоките и за срока на доставката. Стоките от сложен асортимент се изкупуват, разпределят, опаковат, фактурират и експедира от ЦТП и чрез него се изпращат на ОТП. При всички случаи тази дейност се извършва в складовете на доставчика, защото ЦТП не разполага със складове.

Относително се намали броят на закупчиците и се преодоляха трудностите по комплектуването на предприятията със специалисти — стоковеди и др.

Съвместно заседание на ЦК на БКП и Министерския съвет по въпросите на търговията, изкупуването и общественото хранене. Това заседание се проведе от 25 до 30. VII. 1960 г. На него след обсъждане на изнесените доклади се прие постановление на ЦК на БКП и Министерския съвет за по-нататъшно развитие на социалистическата търговия, за по-пълно задоволяване на материалните и културните потребности на трудещите се.

В това постановление, на първо място, се начертаха мероприятия за подобряване на работата по изучаването на потребителското търсене, за редовното снабдяване на магазините със стоки, за преразглеждане и разширяване на задължителния асортиментен минимум в държавната и кооперативната търговска мрежа и за създаване на асортиментни кантори със стокови образци. Освен това Министерството на вътрешната търговия се задължи да организира периодично в по-големите центрове на страната изложби за продажба на стоки, намиращи се в търговските организации на едро и дребно; да организира сезонни разпродажби и да преразгледа и подобри както

системата на преценка на сезонните и залежалите стоки, така и търговските отстъпки за стоките от децентрализирания фонд с оглед да се създаде по-голяма заинтересуваност в търговските предприятия и организации за увеличаване на тези стоки за търговията и снабдяването на населението.

По-нататък в постановлението се предвиждат мероприятията и за осигуряване на широк асортимент от висококачествени и търсени от населението стоки, особено на дефицитни тъкани, трикотаж, шивашки, кожарски и обувни изделия, плодови сокове, стерилизирани зеленчукови консерви, компоти, конфитюри, желета, сосове, замразени зеленчуци и плодове, мебели, захарни изделия за деца и др. За да се създаде по-голям стимул в производствените предприятия за производство на стоки с високо качество, Комитетът по промишлеността и Комитетът по труда и цените бяха задължени да преразгледат и коригират фабрично-заводските цени с оглед да се увеличи разликата в цената между първо качество и останалите качества. Предвидиха се и мероприятията: за бързо определяне на цените на новите стоки за населението; за организиране на периодични изложби по мостри, картели и каталози от промишлените предприятия, на които търговските предприятия да сключват договори; за преглеждане и изменяне на стандартите и временните технически условия; за привличане под отговорност на ръководители на предприятия, които произвеждат, и ръководители на търговски предприятия, които купуват неоправдано и системно лошокачествени стоки и пр.

Бяха приети и редица мероприятията, които имаха за цел да се повиши културата на търговията, да се разшири прилагането на нови, прогресивни форми в организацията на търговията и заплащането на труда. За тази цел се препоръча в търговията с хранителни стоки да се разшири значително мрежата от магазини на самообслужване, а в търговията с промишлени стоки — да се разшири продажбата чрез открит показ на стоките и продажбата по образци; да се развие по-нататък продажбата на полуготова конфекция; да се организира доставката на по-обемисти предмети по домовете на гражданите, както и да се разшири разносната и развозната търговия; да се увеличи продажбата на пакетирани стоки с по-разнообразна дребна разфасовка и подходяща опаковка. За подобряване на подготовката на кадри в техникумите и висшите икономически заведения беше предвидено увеличаване на часовете по практически занимания в търговската мрежа; в общообразователните политехнически училища беше предвидено създаването на профил по търговия, към който да се насочат предимно девойки, а на Министерството на вътрешната търговия се разреши да дава стипендии и да изпраща на обучение търговски работници в школите на министерството с откъсване от производството. Освен това в техникумите беше предвидено да се подготвят не само счетоводни кадри, но и търговски работници и да се разшири и подобри задочното обучение. За подготовка на начинаещи търговски работници се разреши в плана за труда да се предвижда известен брой ученици за търговските заведения. За подобря-

ване на заплащането на груда беше решено през 1961 г. да се въведе пробно повърременно-процентно-премиалната система и други стимулиращи системи, а също така планът за фонда на работната заплата за търговията на дребно и общественото хранене да се утвърждава в процент от стокооборота. За популяризиране и по-бързо въвеждане на нови стоки и асортимент и за правилно насочване на гражданите търговските предприятия бяха задължени решително да подобрят рекламата.

За разширяване и подобряване на търговската мрежа и на складовата база в постановлението се предвижда средствата за преустройство и ново строителство да се използват за въвеждане на новите форми на търговия; да се изграждат универсални магазини в по-големите градове, в промишлените центрове и в средишните села; народните съвети да предвиждат средства за магазини и заведения за обществено хранене в новостроящите се жилищни блокове, комплекси и квартали; да се приемат планове за оформяне на търговски улици в окръжните и в по-големите градове; работното време в търговската мрежа така да се разпредели, че да се създадат по-големи възможности на различните категории трудещи се да правят покупки си в часовете преди и след работа. По отношение на складовото стопанство постановлението очерта: линията на специализация, типизация, уедряване и реконструкция на складовете; линията на широко използване на типовото строителство; линията на съсредоточаване на новото строителство в складови бази и в складови зони, съответно свързани с жп. линии. За тази цел Министерството на вътрешната търговия и ЦКС бяха задължени да разработят научно обосновани норми за складови помещения.

За подобряване на складовото стопанство и на търговската мрежа търговските предприятия се задължиха да предвиждат в годишните си планове по-големи средства, а също така им се даде право да използват 50% от свръхплановата печалба за тази цел.

За подобряване на финансовото състояние и за повишаване на рентабилността на вътрешната търговия се проведеха мероприятия за разширяване на транзитните доставки; за отстраняване на нерационалните превози; за по-добро използване на собствените транспортни средства; за намаляване на фирите на стоките и другите непронизводителни разходи. Освен това се реши да се въведе бригадната материална отговорност и да се опрости и подобри системата на кредитиране на търговските предприятия и да се засили контролът върху тяхната работа.

В постановлението бяха предвидени и редица други мероприятия за решително подобряване и разнообразяване на кухненската и сладкарската продукция; за по-нататъшно снижаване на себестойността на храната в заведенията за обществено хранене; за подобряване и разширяване на материално-техническата база на общественото хранене и за квалификация на работниците и заплащането на техния труд. Бяха одобрени мероприятия и за подобряване на работата по изкупуването на селскостопански произведения.

Развитие на стокооборота на дребно. Възприетият от партията и правителството курс за ускоряване на икономическото развитие на нашата страна изигра огромна мобилизираща роля на всички материални, трудови и финансови ресурси. В резултат на това се увеличи темповете в растежа на материалното производство, включително и на предметите за потребление. Това създаде условия за по-нататъшно увеличаване на покупателната способност на трудещите се.

През 1960 г. средната годишна работна заплата на работниците и служителите се увеличи на 9385 лв., или с 15% повече в сравнение с 1957 г.¹ За същия период броят на работниците и служителите бе увеличен с 435 хил. души.²

Увеличиха се паричните доходи на селските стопани.

В резултат главно на увеличението на паричните доходи реалната работна заплата на работниците и служителите през 1960 г. надвиши с 14% нивото на 1957 г. и с 95% нивото на 1952 г.³

На основата на увеличениния обем стокови фондове се увеличиха и покупателната способност на населението, и стокооборотът на дребно. През 1960 г. обемът на стокооборота на дребно достигна 23 883 хил. лв. (по стария мащаб на цените), което е над 45% в повече от 1957 г.⁴ По такъв начин беше достигнато и надминато равнището на стокооборота, предвиден за 1962 г. по Директивите на VII конгрес на БКП, т. е. третият петгодишен план за търговията, както и за останалите отрасли беше изпълнен предсрочно за 3 години.

През този период значително се разшири асортиментът и се подобри качеството на стоките. Постигнаха се успехи в подобряване на културното обслужване и се разшири въвеждането на нови, прогресивни форми на търговия. Подобри се и се разшири още повече материално-техническата база на търговията. Все по-голяма част от търговските кадри се утвърдиха като опитни работници.

Положиха се големи грижи и за бързото развитие на общественото хранене. Увеличи се броят на добре обзаведените ресторанти и гостилници. Старите заведения бяха преустроени и ремонтирани. През 1959 г. в столовете на предприятията и учрежденията са се хранили 660 737 работници, служители и учаци се и 90 262 от тях са вземали храна за в къщи. В ресторантите, гостилниците и закусвалните ежедневно са се хранили около 400 000 души. В столовете на почивните домове са се хранили 243 000 работници и служители, а в столовете на санаториумите, детските домове и яслите — около 50 000 души. Откриха се магазини за продажба на полуготова и готова храна. Относителният дял на стокооборота в общественото хранене се увеличи от 17,9% през 1957 г. на 19,1% през 1960 г. от общия обем на стокооборота на дребно.⁵

1 Статистически справочник на НРБ, 1961 г., стр. 42.

2 П а к т а м, стр. 40.

3 П а к т а м, стр. 45.

4 П а к т а м, стр. 112.

5 П а к т а м, стр. 112.

Тези големи успехи са безспорен резултат от проведените крупни мероприятия от страна на партията и правителството, в резултат на които бяха преустрояни организацията и ръководството на народното стопанство, включително и на вътрешната търговия. Те са резултат на постоянните и системни грижи на партията за подобряване на материалното и културното благосъстояние на народа по пътя на ускоряване на развитието на производителните сили и повишаването на покупателната способност на трудещите се.

6. ПЕРСПЕКТИВИ В РАЗВИТИЕТО НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ У НАС И ЗАДАЧИ НА ТЪРГОВСКИТЕ РАБОТНИЦИ

Постановки за търговията при прехода към комунизма. Перспективите за развитието на вътрешната търговия на НРБ са очертани в решенията на Осмия конгрес на БКП. Тези решения са тясно свързани с Програмата на КПСС, която в своята принципна страна очерта пътищата на развитие не само на Съветския съюз, но и общите пътища, по които ще вървят всички социалистически страни към комунизма.

В Програмата на КПСС и в Директивите на Осмия конгрес на БКП са дадени редица постановки за мястото и ролята на социалистическата търговия в периода на завършване строителството на социализма и осъществяване на постепенния преход към комунизма.

И в двата документа е подчертано, че строителството на комунистическото общество не може да се осъществи без използването на стоково-парични отношения и без търговия. Необходимостта от търговия ще се запази до пълното изграждане на комунизма, т. е. дотогава, докато се построи материално-техническата база на комунизма като предпоставка за осигуряване на такова изобилие от продукти, което е необходимо за пълно задоволяване на потребностите на всички членове на обществото съобразно комунистическия принцип на разпределение. За осъществяване на този принцип е необходимо не само наличието на изобилие от блага, но и превръщането на труда от тежко бреме и задължение в първа жизнена потребност.

Социалистическата търговия и при прехода към комунизма ще запази своята природа и своето ново съдържание, което тя е придобила при условията на социализма и по което коренно се различава от капиталистическата търговия.

За да се създадат условия за осъществяване на прехода към комунистически отношения, необходимо е по-нататъшното развитие и усъвършенстване на формите на социалистическата търговия. Успоредно с развитието на държавната търговия ще се развива и дейността на потребителната кооперация. Освен това на сегашния етап от развитието не е изчерпала своите възможности и кооперативно-пазарната търговия. По-нататъшното развитие и изменение на формите на социалистическата търговия не може да става произволно, а съобразно растежа на производителните сили в цялото общество.

В документите на Двадесет и втория конгрес на КПСС и Осмия конгрес на БКП е подчертано също така, че социалистическата търговия не само ще се запази, но и ще се увеличава нейната роля в по-нататъшното развитие и укрепване на икономиката на страната. През целия период на прехода от социализма към комунизма търговията ще спомага за създаването на условия и за разкриването на резерви за по-нататъшно развитие на производството и за ускоряване на неговите темпове; за подобряване потреблението на трудещите се и издигането му на по-високо равнище; за укрепване на връзките между града и селото и между районите на страната; за последователно провеждане на социалистическия принцип на разпределение; за мобилизиране на натрупванията като източник за финансиране на народното стопанство; за регулиране на паричното обръщение и за здравяване на валутата; за ускоряване кръгооборота на обществения продукт и темповете на възпроизводството и пр. По такъв начин търговията, макар че не е водещ отрасъл, поради мястото, което заема, ще бъде в състояние да оказва голямо влияние върху цялостното развитие на икономическия живот на страната, в подготовката на условията за осъществяване на прехода към комунизма и за съкращаване на сроковете за изграждане на комунистическото общество.

За да се премине към пряк отчет и разпределение на обществения труд, т. е. за да се осъществи комунистическият принцип на разпределение, освен създаването на материално-техническа база на комунизма, осъществяването на прехода към комунистическа собственост, преодоляването на остатъците от старото разделение на труда и превръщането му в първа жизнена потребност е необходимо още едно условие — изграждането на идеално развит и разгърнат апарат за комунистическо разпределение на продуктите. Този апарат трябва да бъде в състояние най-пълно да отчита индивидуалните потребности на членовете на обществото и да осигурява тяхното най-бързо задоволяване.

Апаратът за комунистическо разпределение ще бъде изграден на базата на апарата, създаден от социалистическата търговия. За да може социалистическата търговия да поеме функциите за разпределение, необходимо е не да се задържат, а да се развият и усъвършенствуват с още по-големи темпове търговията и нейният апарат, защото само по този начин може да бъде създаден сложният апарат за разпределение, необходим при комунизма.

Насоки на развитие на вътрешната търговия през периода на генералната перспектива. В Директивите на Осмия конгрес на БКП се предвижда обемът на стокооборота на дребно през 1980 г. да се увеличи 5 пъти в сравнение с 1960 г. Ще настъпят големи изменения в структурата на стокооборота. През двадесетлетката продажбите на нехранителните стоки ще се увеличат над 7 пъти, а на хранителните стоки — 4,5 пъти.

От нехранителните стоки с още по-високи темпове ще се увеличават продажбите на стоки, предназначени за задоволяване на културни потребности, за модерно обзавеждане на жилищата, а освен това ще

се увеличи още повече търсенето на висококачествените и по-скъпи стоки.

Потреблението на по-важните нехранителни стоки на глава от населението ще се измени, както следва :

Потребление на по-важни нехранителни стоки на глава от населението

Видове стоки	Мярка	1960 г.	1980 г.	1980 г. в % към 1960 г.
Памучни тъкани	м ²	14,8	38,0	257
Вълнени тъкани	-	2,8	4,7	174
Копринени тъкани	-	0,86	4,3	500
Трикотаж	бр.	4,67	12,0	257
Обувки	чифт.	1,54	4,3	279

През 1980 г. на 100 домакинства в нашата страна ще се падат 150 радиоапарата, 97 телевизора, 96 прахосмукачки, 100 хладилника 34 леки колни и пр.

От хранителните стоки със значителни темпове ще се увеличават продажбите на висококачествени храни, богати не само на калории, но и на витамини и други съставки, необходими за хармоничното развитие на човешкия организъм.

Потреблението на по-важните хранителни стоки на глава от населението ще се увеличи, както следва :

Потребление на по-важни хранителни стоки на глава от населението

Видове стоки	Мярка	1960 г.	1980 г.	1980 г. в % към 1960 г.
Месо и месни произведения	кг	25,4	80	315
Мляко и млечни произведения	л	124,0	над 400	323
Яйца	бр.	84	320	381
Растителни мазнини	кг	9,6	15	156
Захар и захарни изделия	-	17,2	36	209
Плодове	-	67,1	240	358
Зеленчуци	-	118,0	200	169

Особено бързо ще се развие общественото хранене. Стокооборотът в заведенията за обществено хранене ще се увеличи 8 пъти. През 1960 г. продажбите от заведенията за обществено хранене са съставлявали 38% от хранителните стоки, а през 1980 г. те ще съставляват 76%. В общественото хранене през 1960 г. са се хранили 1,2 млн. души, т. е. 15% от населението, а през 1980 г. ще се хранят 7,2 млн. души, или 75% от цялото население.

През периода на генералната перспектива още повече ще се развива и усъвършенствува материално-техническата база на вътрешната търговия. Броят на магазините от 25 500 през 1960 г. ще се увеличи на 40 000 през 1980 г. За същия период заведенията за

обществено хранене ще се увеличат от 14 500 на 50 000, а местата за сядане в тях — от 674 хиляди на 2,5 милиона. Към 1980 г. в нашата страна ще има 140 хиляди търговски автомата. Полезната складова площ ще се увеличи от 1130 хил. м² през 1960 г. на 2600 хил. м² през 1980 г. Складовата и търговската мрежа ще се наситят с най-новата техника.

Броят на заетите в търговията кадри от 138 хил. души през 1960 г. ще се увеличи на 425 хил. души през 1980 г.

Главни насоки на задачите на търговските работници. На основата на решенията на XXII конгрес на КПСС и насоките, върху които ще се развива социалистическата търговия в периода на осъществяване на прехода от социализъм към комунизъм, могат да бъдат формулирани и основните задачи, които следва да бъдат решени от ръководителите и работниците в търговията.

Както вече се отбеляза, апаратът на социалистическата търговия ще се яви като база за изграждане на апарата за комунистическо разпределение. Това изисква търговията така да се развива, че да бъде в състояние със своя апарат да поеме функциите по разпределението на продуктите съобразно с комунистическия принцип според потребностите.

Понастоящем създаденият от търговията апарат не е в състояние да отговори на високите изисквания за пълно задоволяване на всички потребности на членовете на комунистическото общество. Затова е необходимо и за в бъдеще апаратът на търговията да се усъвършенствува още повече, като се обърне внимание главно на тези елементи, които имат определящо значение за изграждането на апарата за разпределение според потребностите.

В документите на XXII конгрес на КПСС са отбелязани в основни линии главните насоки, които трябва да бъдат следвани с оглед усъвършенствването на търговията да достигне високото равнище на изискванията на комунистическото общество. Тези насоки имат всестранен характер. Те обхващат всички главни страни на търговската дейност и могат да бъдат обобщени по следния начин:

а. Във всички райони и населени места да бъде уредена културна търговия, като намерят приложение прогресивните форми за обслужване на населението с оглед да се създаде система на съвършено обслужване на човека. Всички членове на обществото да бъдат осигурени с максимални удобства за най-добро задоволяване на техните материални и културни нужди.

б. Да се разшири материално-техническата база на търговията, като се увеличи мрежата от магазини, столове, складове, хладилници, зеленчукови хранилища, и да се повиши рязко техническата им въоръженост по пътя на масовото внедряване на различни машини, автомати, нови конструкции магазини и столове, складове-хладилници и др.

в. Да се усъвършенствуват организационните форми на търговията и методите на нейното ръководство.

г. Да се повиши квалификацията на търговските работници и да се издигне тяхното съзнание до нивото на комунистическото съзнание с оглед да бъдат подготвени за поемане на ръководството и обслужването на апарата за комунистическо разпределение.

За да отговори на високите изисквания на тези задачи, е необходимо за усъвършенствването на търговията да се провеждат такива мероприятия, които да спомогнат :

1. За ускоряване на изграждането на материално-техническата база на комунизма.

2. За повишаване на равнището на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

3. За постепенното установяване на комунистическите производствени отношения посредством създаването на допълнителни резерви: а) за издигане на държавната и кооперативната собственост до нивото на общонародната, комунистическата собственост ; б) за унищожаване на съществените социаликономически различия между промишления и селскостопанския, квалифицирания и неквалифицирания, физическия и умствения труд ; в) за превръщането на труда от средство за живот в първа жизнена потребност.

Осъществяването на тези изисквания трябва да бъде съпроводено едновременно с по-нататъшното поевтиняване на сферата на стоковото обръщение. Това се налага, защото поевтиняването на търговската дейност е допълнителен резерв : а) за увеличаване на натрупванията в народното стопанство като източник за изграждането на материално-техническата база на комунизма и б) за по-нататъшното повишаване на равнището на материалното и културното благосъстояние на трудещите се.

Затова от поевтиняването на търговията са заинтересувани както всички членове на обществото, така и отделните търговски работници.

В никакъв случай обаче не бива да се смята, че снижаването на разходите за стоковото обръщение, особено в такъв отрасъл като търговията, трябва да бъде превърнато в самоцел и да бъде постигнато с всички средства и усилия.

Мероприятията, които ще се провеждат с оглед да се постигне поевтиняване на търговията, трябва да отговарят и на всички останали изисквания на строителството на комунистическото общество. Това по същество означава, че в тази насока трябва да бъдат използвани всички средства, които едновременно с постигането на икономии от търговската дейност ще осигурят условия :

а) за подобряване културата на обслужването с оглед достигането на крайната цел — създаването на идеално развит апарат за комунистическо разпределение според потребностите и

б) за подобряване на трудовите условия на търговските работници в такава насока, че да се съдействува за постепенното преодоляване на социаликономическите различия в труда и превръщането на труда на търговските работници в първа жизнена потребност.

Всяко друго решаване на този въпрос неминуемо ще влезе в противоречие с изискванията на комунистическото строителство и вместо полза ще навреди на интересите на обществото.

Предпоставки и резерви за по-нататъшно усъвършенствуване на търговията. През периода на завършване на строителството на социализма и осъществяване на постепенния преход към комунизма все повече ще се създават условия и предпоставки за поевтиняване на сферата на стоковото обръщение при едновременно подобряване на културата на обслужването и трудовите условия на търговските работници. В тази насока ще действуват редица предпоставки, които ще се проявят на базата на общия икономически възход на страната.

Така например изграждането и развитието на материално-техническата база на комунизма ще създаде условия за по-рационално разпределение на производителните сили; за систематическия растеж на производителността на обществения труд; за по-нататъшния растеж на стоковите фондове и за подобряване на тяхната структура по пътя на масовото развитие и усъвършенствуване на стоките за потребление, включително и на пакетирани стоки с промишлена разфасовка; за усъвършенствуване и масовизиране на производството на търговски машини, инвентар, съоръжения и т. н.

По-нататъшното повишаване на материалното и културното благосъстояние на членовете на обществото и усъвършенствуването на формите за разпределение ще предизвика по-нататъшно увеличаване на покупателната способност на населението и бързи изменения в повишаващото се търсене на стоки, при което особено с високи темпове ще растат продажбите на промишлените и висококачествените стоки.

По-нататъшното развитие на социалистическата демокрация ще се яви като условие за повишаване на ролята на обществените организации в търговията: за нарастване активността на масите в подобряване на търговската дейност; за по-нататъшното развитие на общественения контрол върху работата на търговския апарат и за намаляване на платения апарат в търговията и подменянето му с апарат, организиран на обществени начала.

Подобряването на работата в областта на идеологията, възпитанието, образованието, науката и културата ще бъде предпоставка за подобряване на състава на търговските кадри по политически и делови качества; за утвърждаване на комунистическата съзнателност и на комунистическия морал у търговските работници и за използването на най-прогресивните постижения във всички звена и сектори на търговията.

По-нататъшното разширяване и задълбочаване на сътрудничеството между социалистическите страни ще бъде важен фактор за развитието и усъвършенствуването на националното производство и за попълването и обогатяването на стоковите фондове с нови видове и асортименти от стоки.

Най-после по-нататъшното засилване на ролята и значението на Комунистическата партия като ръководна и направляваща сила в

обществото ще спомогне за мобилизиране на усилията на търговските работници в изпълнение на поставените задачи и за подобряване на стила и метода в ръководството и в осъществяването на търговската дейност.

В рамките и на основата на тези общи предпоставки се създават и редица специфични за търговията резерви и предпоставки, които, ако бъдат правилно използвани, са в състояние да доведат до по-нататъшното усъвършенстване на търговията и до значително поевтиняване на търговската дейност.

Особено големи резерви за усъвършенстване на търговията се съдържат в по-нататъшното развитие на техническия прогрес и комплексното механизмиране на всички процеси в сферата на стокото обръщение, което ще спомогне за доближаване на търговския апарат до изискванията на апарата за комунистическо разпределение.

Също така големи резерви за усъвършенстване на търговията могат да бъдат разкрити и по-линията на подобряване на организационните форми за повишаване на активността на търговията към производството и потреблението и особено по линията на масовото разпространяване на прогресивните форми на търговия.

По-нататъшното усъвършенстване на търговията може да бъде постигнато и за сметка на по-рационалното използване и на правилното съчетаване на материалните и моралните стимули.

Най-после резерви за усъвършенстване на търговията се съдържат и в по-нататъшното подобряване на стила и метода на работа в ръководството на търговския апарат по пътя на преодоляване на вредните последици от чуждия на духа на марксизма култ към личността.

Усъвършенстването на стила и метода на ръководството и работата в търговията и възстановяването на ленинските норми на партийно и държавно ръководство изискват последователно внедряване в практиката на следните основни принципи : а) осъществяване на единство между политическото и стопанското ръководство ; б) недопускане нарушения на демократическия централизъм ; в) по-нататъшно развитие на критиката и самокритиката ; г) правилно използване на кадрите и сплотяване на колектива и д) осигуряване на системен контрол и проверка върху изпълнението на поставените задачи.

Предвидените насоки в развитието на търговията през следващите двадесет години са реални и осъществими. Реалността на това развитие се обуславя от следните фактори :

а) Природните условия в нашата страна, като наличието на необходимите запаси от полезни изкопаеми, интензивното използване на земята в селското стопанство и пр. Внедряването на висока техника както в промишлеността, така и в селското стопанство и транспорта ще осигури най-рационално използване на тези условия.

б) Трудовите ресурси, строителите на комунизма, нашата работническа класа, която показва, че е способна за велики дела.

в) Взаимната помощ със страните от социалистическия лагер и особено СССР, която се оказва и която ще се разширява още повече, както и преимуществата на социалистическата система.

Налице са всички обективни условия за осъществяване на бързото развитие и на търговията. Изпълнението на поставените от Директивите на VIII конгрес на БКП задачи в областта на търговията ще зависи изключително от нейните налични кадри, както и от кадрите, които ще се влеят в бъдеще, от тяхното умение да търгуват и да воюват за интересите на потребителите, от техните организаторски способности, от тяхното съзнание за активно включване в борбата за щурмуване на комунизма.

За да се справят успешно и с чест в своята работа, е необходимо търговските работници и служители до един да бъдат мобилизирани за настъпване в широк фронт към изпълнение на всички задачи, които поставят партията и правителството в областта на вътрешната търговия. За тази цел трябва да бъдат разработени система от конкретни мероприятия, чрез които ще се осигурят всички необходими условия за претворяване в живо дело на набеязаното в директивите величествено развитие.

ЛИТЕРАТУРА

- Ленин, В. И. — Съчинения, т. 25, Държавата и революцията.
- Ленин, В. И. — Съчинения, т. 30, Икономика и политика в епохата на диктатурата на пролетариата. За продоволствения данък.
- Ленин, В. И. — Съчинения, т. 33, Значение на златото сега и след пълната победа на социализма. Заключителна реч на Московската губпартконференция. За кооперацията. По случай четвъртата годишнина от Октомврийската революция.
- Програма на Комунистическата партия на Съветския съюз, София, 1961 г.
- Речи на членовете и кандидат-членовете на Президиума и на секретарите на ЦК на КПСС, София, 1961 г.
- Директиви на VIII конгрес на БКП за развитие на НРБ през периода 1961—1980 г., София, 1962 г.
- Резолюция на VIII конгрес на БКП, в. „Работническо дело“, бр. 320 от 15. XI. 1962 г.
- Живков, Т. — Отчет на ЦК на БКП пред VIII конгрес на БКП, София, 1962 г.
- Живков, Т. — XXII конгрес на КП на СССР и поуките от него за Българската комунистическа партия, София, 1961 г. Основни положения на новата система на планиране и ръководство на народното стопанство — тезиси на Политбюро на ЦК на БКП, в. „Работническо дело“, бр. 338 от 4. XII. 1965 г.
- Абагуров, А. И. — Издержки обращения в различной торговля, Москва, 1955 г.
- Александров, Кр. — По въпроса за показателя производителност на труда в търговията на дребно, отделен отпечатък от трудовете на ВНИ „К. Маркс“, София, 1964 г.
- Баканов, проф. д-р М. И. — Экономический анализ в торговле, Москва, 1964 г.
- Васильев, проф. д-р С. С. — Экономика общественного питания, Москва, 1963 г.
- Васильев, проф. д-р С. С. и др. — Экономика торговли, Москва, 1962 г.
- Виденов, доц. Ив., к. и. н., Чаушев, доц. Ан., к. и. н., Петров, Г. — Въпроси на стокопродвижването, София, 1960 г.
- Виденов, доц. Ив., к. и. н. — Потребителско търсене на стоки в НРБ, София, 1959 г.
- Виденов, доц. Ив., к. и. н. — Сезонни колебания на стокооборота в гр. София, отделен отпечатък от трудовете на ВНИ „К. Маркс“, София, 1963 г.
- Георгиев, проф. Г. и Сълова, Н. — Икономическа ефективност от внедряване на прогресивните форми в търговията, Варна, 1964 г.
- Георгиев, проф. д-р Д. и Хаджиев, Ст. — Привличане на нефондирани стоки в стокооборота, отделен отпечатък от Трудове на Държавния университет — Варна, Варна, 1953 г.
- Георгиев, проф. д-р Д. и Динев, доц. Ст. — Сезонните колебания в стокооборота на дребно в гр. Варна, отделен отпечатък от Трудове на ВИНС — Варна, Варна, 1955 г.
- Гогол, проф. д-р Б. И. — Экономика советской торговли, Москва, 1960 г.
- Захариев, Ал. — Стоковите запаси в НРБ, София, 1959 г.
- Лютков, проф. Ат. — Пазарната връзка между производството и потреблението при социализма, София, 1964 г.
- Ненов, доц. Ив. Б. — Свободната кооперативна търговия у нас, София, 1957 г.
- Матов, проф. д-р Ив., Георгиев, проф. д-р Д., Виденов, доц. Ив. и Чаушев, доц. Ан. — Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ, София, 1962 г.

- Матов, проф. д-р Ив., Чаушев, доц. А., Виденов, доц. Ив. и Радковски, доц. П. — Икономика, организация и планиране на търговските предприятия, София, 1964 г.
- Матов, проф. д-р Ив. — Развитие на вътрешната търговия и задачи на търговските работници в светлината на решенията на Осмия конгрес на БКП, София, 1963 г.
- Матов, проф. д-р Ив. — Резерви за повишаване производителността на труда в търговията, София, 1964 г.
- Матов, проф. д-р Ив. — Вътрешната търговия и подобряването на народното потребление, отделен отпечатък от Трудовете на ВИИ „К. Маркс“, София, 1964 г.
- Матов, проф. д-р Ив. — Място и роля на търговията при социализма и при прехода към комунизма, София, 1963 г.
- Павлов, Д. В. — Советская торговля в современных условиях, Москва, 1963 г.
- Петров, Г. — Някои въпроси на търговията с готово облекло, отделен отпечатък от Трудовете на ВИИ „К. Маркс“, София, 1963 г.
- Хаджиев, П., Лазаров, Н. — Баланс на паричните доходи и разходи на населението, София, 1964 г.
- Хаджиниколов, доц. Хр. — Някои въпроси във връзка с икономиката и организацията на обществените столове, отделен отпечатък от Известия на Икономическия институт на БАН, София, 1961 г.
- Чаушев, доц. А н., к. и. н. — Проблеми на рентабилността на вътрешната търговия в НРБ, София, 1960 г.
- Чаушев, доц. А н., к. и. н. — Социалистическата търговия и развитието на народното стопанство, София, 1962 г.
- Чаушев, доц. А н., к. и. н. — Принципът на личната материална заинтересуваност и заплащането на труда в търговията, отделен отпечатък от Трудовете на ВИИ „К. Маркс“, София, 1962 г.

СЪДЪРЖАНИЕ

Предмет, метод и строеж на дисциплината Икономика и планиране на вътрешната търговия в НРБ	3
--	---

Глава I

Същност и роля на вътрешната търговия в НРБ

1. Стоковото производство и търговията — икономически необходими елементи на социалистическото стопанство	11
2. Същност и форми на вътрешната търговия у нас	21
3. Място и роля на вътрешната търговия в процеса на разширеното социалистическо възпроизводство	27
4. Ролята на търговията за осъществяване на икономическите връзки между отраслите на народното стопанство и районите на страната	33
5. Търговията и действието на икономическите закони на социалистическото стопанство	34
6. Търговията и финансовата система на страната	37
7. Вътрешната търговия и принципът на материалната заинтересуваност	38
8. Превъзходство на нашата вътрешна търговия пред капиталистическата вътрешна търговия	39
9. Търговията в периода на строителството на комунизма	41

Глава II

Организационно устройство на търговията на дребно

1. Организационни принципи за управление на социалистическата търговия	44
2. Организационни звена на социалистическата търговия	48
3. Министерство на вътрешната търговия и неговите местни органи	50
4. Организационно устройство на държавната търговия на дребно	52
5. Организационен строеж на кооперативната търговия	55

Глава III

Организации и методи за планиране на търговията

1. Планът на търговията — съставна част на народностопанския план	58
2. Видове плановете на търговията	61
3. Раздели и основни показатели на търговско-финансовия план	62
4. Органи за планиране на търговията	64
5. Предпоставки за планиране на търговията	67
6. Методи за планиране на търговията	73
7. Основни положения на новата система за планиране и ред за съставянето на плановете	74
8. Отчитане и контролиране на изпълнението на плана за търговията	77

Глава IV

Стоков фонд

1. Същност и значение на стоковия фонд	80
2. <u>Планиране</u> на стоковия фонд	85

Глава V

Покупателен фонд

1. Особености на личното потребление при социализма	92
2. Същност на покупателния фонд на населението	96
3. <u>Планиране</u> на покупателния фонд на населението	100

Глава VI

Стокооборот на дребно

1. Понятие, състав и роля на стокооборота на дребно в икономическия живот на страната	111
2. Закономерности в развитието на стокооборота на дребно у нас	122
3. <u>Организация</u> на съставянето на плана за стокооборота на дребно	141
4. <u>Планиране на продажбите на стоки в търговията на дребно</u>	147
5. Стокови запаси	195
6. Планиране на постъпленията на стоки в търговията на дребно	221
7. Обобщаване на резултатите от <u>планирането на стокооборота на дребно</u>	227
8. Анализ на стокооборота на дребно	237

Глава VII

Обществено хранене

1. Място и значение на общественото хранене в социалистическата икономика	258
2. Задачи и перспективи за развитие на общественото хранене	263
3. Организация на общественото хранене	265
4. Стокооборот на общественото хранене	—
5. Съдържание на плана за общественото хранене	—
6. Обосноваване на общия обем на стокооборота за общественото хранене в национален мащаб	—
7. Планиране на производството и на стокооборота на организациите за обществено хранене	—
8. Планиране на производството и на стокооборота в заведенията за обществено хранене	294
9. Планиране на снабдяването на организациите и предприятията	300

Глава VIII

Кооперативно-пазарна търговия

1. Същност и роля на кооперативно-пазарната търговия	307
2. Форми и организация на кооперативно-пазарната търговия	316
3. Методи за държавно регулиране на кооперативно-пазарната търговия	324
4. Ролята на потребителните кооперации за подобряване и развитие на кооперативно-пазарната търговия	326

Глава IX

Стокопривдвижане и търговия на едро

1. Същност и народностопанско значение на стокопривдвижането	327
2. Звена на стокопривдвижането	334
3. Търговия на едро	338
4. Планиране на стокооборота на едро	344

Глава X

Изкупуване на селскостопански суровини и произведения

1. Същност на изкупуването на селскостопански суровини и произведения	357
2. Значение на изкупуването на селскостопански суровини и произведения	359
3. Форми на изкупуване на селскостопански суровини и произведения	362
4. Организация на изкупвателния апарат	367
5. Планиране на изкупуването на селскостопански суровини и произведения	368

Глава XI

Материално-техническа база на търговията

1. Фондове на търговията	379
2. Състояние и планиране на мрежата за търговия на дребно	381
3. Състояние и планиране на складовата мрежа	388
4. Планиране на капиталното строителство	391

Глава XII

Труд и работна заплата в търговията

1. Характер на труда при социалистическата търговия	394
2. Показатели на плаща за труда	398
3. Планиране на производителността на труда	399
4. Планиране на числеността на персонала	418
5. Планиране на фонда на работната заплата	425
6. Планиране на подготовката и на преквалификацията на кадрите	445

Глава XIII

Разходи за стоково обръщение

1. Икономическа същност на разходите за стоково обръщение и народностопанско значение на тяхното снижение	446
2. Равнище, структура и динамика на разходите за стоково обръщение	456
3. Фактори за снижаване на разходите за стоково обръщение	467
4. Класификация на разходите за стоково обръщение и показатели за тяхното снижаване	475
5. Планиране на разходите за стоково обръщение	484
6. Анализ на разходите за стоково обръщение	507

Глава XIV

Цени и ценообразуване в търговията на НРБ

1. Същност, видове и значение на цените	518
2. Ценова политика при социализма	527
3. Планиране на цените у нас	530
4. Търговски отстъпки и надбавки	543
5. Планиране на търговските отстъпки и надбавки	548

Глава XV

Финанси на вътрешната търговия и тяхното планиране

1. Понятие за финансите на вътрешната търговия	551
2. Същност и характер на фондовете за обръщение във вътрешната търговия	552
3. Източници за образуване на основни и оборотни средства във вътрешната търговия	559
4. <u>Оборотни средства в търговията</u>	564
5. Стопанска сметка и рентабилност в търговията	576
6. <u>Кредитиране на държавните и кооперативните търговски организации</u>	587
7. Финансов план на търговското предприятие	591

Глава XVI

Икономически проучвания на вътрешния пазар у нас

1. Характер на икономическите проявления на вътрешния пазар	605
2. <u>Фактори, определящи състоянието на вътрешния пазар при социализма</u>	610
3. <u>Показатели, характеризиращи състоянието на вътрешния пазар</u>	611
4. Изучаване на състоянието и на перспективите за развитие на вътрешния пазар респективно на стокооборота на дребно	613
5. Организация и методология за наблюдение на развитието на вътрешния пазар	613
6. Съставяне на обзори за състоянието и развитието на вътрешния пазар	618

Глава XVII

Развитие на вътрешната търговия на НРБ

1. Търговия и снабдяване в навечерието на Деветосептемврийското народно въоръжено въстание	621
2. Търговия и снабдяване през периода на възстановяване на народното стопанство и поставяне начало на социалистическо строителство	637
3. Развитие на търговията през периода на изпълнението на първия петгодишен план	636
4. Развитие на търговията през периода на изпълнението на втория петгодишен план	645
5. Развитие на търговията през периода на изпълнението на третия петгодишен план	653
6. Перспективи в развитието на вътрешната търговия у нас и задачи на търговските работници	662

Проф. д-р Иван Василев Матов,
Проф. д-р Димитър Величков Георгиев, доц. Ангел Петров Чаушев
доц. Иван Виденов Иванов

ИКОНОМИКА И ПЛАНИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ В НРБ

III издание

Редактор Г. Атанасов

Художник Ив. Илков
Худ. редактор Е. Бугаев

Техн. редактор К. Пашгов
Коректор М. Антова

Дадена за набор на 19. III. 1966 г.
Печатни коли 42,25
Изд. № 15128/1-4

Формат 65/92/16
Тираж 1000+70
Цена 2,34 лв.

Подписана за печат на 17. VI. 1966 г.
Издателски коли 42,25
Тематичен № 280