

венных плодов и овощей, или 4,2% их производства в обобщенном секторе республики.

Приемка плодоовощной продукции непосредственно в хозяйствах позволяет наиболее эффективно использовать прямые связи розничной торговли с колхозами и совхозами. Она исключает приемку недоброкачественной продукции, поскольку сортировка, товарная обработка и приемка плодов и овощей по количеству и качеству производится работниками плодоовощных комбинатов непосредственно в хозяйствах в специально оборудованных для этого приемных пунктах. Принятые там плоды и овощи значительно быстрее и с меньшими затратами попадают в магазины. Непринятая продукция направляется хозяйствами на переработку или использование для других целей. Здесь также налицо значительный экономический эффект, так как в хозяйствах и торговых организациях сокращаются трудовые и транспортные затраты на перевозку продукции в розничную сеть или на склады и обратно в хозяйства на переработку или на корм скоту.

Кроме того, приемка плодов и овощей в хозяйствах повышает ответственность работников сельского хозяйства на расширение ассортимента и повышение качества выращиваемых плодоовощей, а работников торговли за своевременное доведение высококачественной плодоовощной продукции до населения.

Л и т е р а т у р а

1. Брежнев Л.И. О дальнейшем развитии сельского хозяйства СССР. — М., 1978, с. 29. 2. Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы. — М., 1979, с. 27. 3. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., т. 2, с. 537. 4. Материалы XXV съезда КПСС. — М., 1976, с. 203. 5. Правда, 1979, 28 ноября.

П.Ф.Жук

ХОЗРАСЧЕТ И ФОНДЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ПОощРЕНИЯ

В системе мероприятий по совершенствованию управления экономикой, изложенных в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы", важнейшее значение придается действенности материального стимулирования.

Создание такой системы сводится к решению двух крупных проблем:

- разработки научно обоснованных критериев, оценочных показателей деятельности организаций, предприятий, отделов и конкретных работников;

- построения механизма тесной зависимости размера поощрения как коллективов, так и отдельных работников от достигнутых ими конечных результатов. При этом оценочные показатели должны отвечать важнейшим требованиям развития экономики.

Новым моментом в хозяйственном механизме являются оценка выполнения пятилетнего плана на всех уровнях хозяйственного управления и соответственно стимулирование коллективов по показателям, исчисленным нарастающим итогом с начала пятилетки, а оценка выполнения годового плана — нарастающим итогом с начала года.

Основные преимущества нового хозяйственного механизма заключаются в широком использовании в планировании и материальном стимулировании системы нормативов вместо превалировавшей ранее практики планирования и стимулирования на базе достигнутых результатов.

Внедряемый новый механизм хозяйствования предусматривает комплексное совершенствование всех составных — элементов системы экономического стимулирования, использование более совершенных показателей, характеризующих конечные результаты и трудовой вклад коллективов в их реализацию.

За 1976–79 гг. фонд материального поощрения по Министерству торговли республики возрос на 37,5%. Особенно значительный прирост фонда наблюдался по управлениям торговли Гродненского и Брестского облисполкомов (табл. 1).

В 1979 г. удельный вес премий, выплаченных из всех источников премирования, в общем фонде заработной платы составил 29,9 против 11,8% в 1966 г. Эти данные свидетельствуют о том, что республика располагает значительными возможностями для организации эффективной системы материального поощрения.

Дальнейшее повышение эффективности использования фонда материального поощрения должно идти в направлении развития и укрепления хозяйственного расчета. Внедрение хозяйственного расчета в торговле обеспечивает различную степень хозяйственной, финансовой и оперативной самостоятельности. Однако при всех условиях необходима система мер, направленная на

Таблица 1. Динамика фондов материального поощрения по Министерству торговли БССР

Управление торговли	Начислено ФМП за 1975 г., тыс.руб.	Начислено ФМП за 1979 г., тыс.руб.	1979 к 1975 г.	
			в тыс.руб.	в %
Мингорисполкома	5851	8283	+2432	141,6
Облесполкомов				
Брестского	1774	2627	+853	148,1
Витебского	2036	2905	+869	142,7
Гомельского	2819	3447	+628	122,2
Гродненского	1367	2032	+665	148,6
Минского	1753	2241	+488	127,8
Могилевского	2209	2959	+750	133,9
Итого . . .	17809	24494	+6685	137,5

повышение материальной заинтересованности и ответственности торговых коллективов за выполнение показателей, характеризующих эффективность торговли, качество обслуживания покупателей, рациональное использование материальных и трудовых ресурсов.

В настоящее время внутриторговый хозрасчет получил значительное развитие в республике.

Ведущая роль в повышении эффективности использования поощрительных фондов принадлежит внедрению внутриторгового хозрасчета в магазинах. С переходом на него планируются и учитываются все показатели хозяйственной деятельности каждого магазина в отдельности, независимо от объема товарооборота.

Внедрение и совершенствование внутриторгового хозрасчета в республике положительно сказалось на улучшении качественных показателей работы как отдельных организаций и предприятий торговли, так и Министерства торговли в целом.

Постоянно обеспечивается выполнение и перевыполнение плановых заданий по розничному товарообороту и прибыли по республике, а также по подведомственным организациям и предприятиям. Если в 1975 г. 29% организаций системы Министерства торговли республики не выполняли план, то уже в 1979г. отстающих торгов и трестов не было. Количество магазинов, не выполняющих план, за этот период снизилось с 33,0 до 1,4%.

Повышение качественных показателей было достигнуто путем осуществления ряда комплексных мероприятий, и в первую очередь усиления материальной заинтересованности коллективов в достижении высоких конечных результатов.

В целях повышения эффективности торговли и качества работы Министерство торговли Белорусской ССР с января 1979 года переведено в порядке эксперимента на хозяйственный расчет, что способствовало:

- совершенствованию организационной структуры управления в системе Министерства торговли Белорусской ССР и планирования торгово-хозяйственной деятельности;

- изменению хозяйственно-расчетных взаимоотношений министерства с подведомственными ему организациями и предприятиями и условий образования и использования фондов экономического стимулирования;

- установлению нормативного порядка использования прибыли и введению гарантированных расчетов с государственным бюджетом по платежам из прибыли.

Кроме того, перевод Минторга БССР на новые условия планирования и экономического стимулирования вызвало дальнейшее совершенствование хозяйственного механизма, обеспечивающее улучшение качества торгового обслуживания, развитие розничного товарооборота при постоянном снижении уровня издержек обращения и повышении рентабельности работы всех организаций и предприятий торговли. Повысились ответственность и материальная заинтересованность каждого работника в достижении высоких конечных результатов, сохранении социалистической собственности.

Планирование фондов поощрения, начиная с 1979 г. поставлено в зависимость от роста розничного товарооборота и прибыли. При этом устанавливается количественная зависимость между степенью выполнения планов товарооборота, прибыли и размерами фондов поощрения. Планирование осуществляется с таким расчетом, чтобы обеспечить соблюдение экономически обоснованных пропорций роста товарооборота, прибыли и других плановых показателей.

Фактически отчисления в фонды поощрения поставлены в прямую зависимость от выполнения годовых планов торговых предприятий и организаций по фондообразующим показателям.

При выполнении планов товарооборота и прибыли, учитываемых с начала года (квартал, полугодие, девять месяцев, год), отчисления в фонды материального поощрения производятся в

размерах, предусмотренных в годовом финансовом плане на соответствующий период. При перевыполнении планов по фондообразующим показателям в фонд материального поощрения производятся дополнительные отчисления от прибыли по нормативам, установленным в процентах к сумме фонда материального поощрения, предусмотренного в плане на соответствующий год. Размеры дополнительных отчислений в фонд материального поощрения определяются путем умножения величины перевыполнения плана по каждому из фондообразующих показателей на соответствующий норматив.

Основными положениями предусмотрены нормативы увеличения фонда материального поощрения за каждый пункт перевыполнения планов по фондообразующим показателям:

- а) розничного товарооборота в размере 2% плановой суммы фонда материального поощрения;
- б) прибыли в пределах до 3%-1% указанной суммы;
- в) прибыли свыше 3% - по последующим дифференцированным нормативам в зависимости от степени перевыполнения плана прибыли (в %):

Степень перевыполнения плана прибыли	Нормативы увеличения отчислений
От 3,1 до 5	0,7
Свыше 5	0,25

При невыполнении плана по фондообразующим показателям снижение отчислений в фонд материального поощрения производится по нормативам, установленным в соответствии с подпунктами "а" и "б", повышенными на 30%.

Анализ начисления фонда материального поощрения по новым условиям показал высокую зависимость размера фонда от степени перевыполнения плана розничного товарооборота (табл.2).

Анализ начисления фонда материального поощрения показал преувеличение в стимулировании роли показателя роста розничного товарооборота при недооценке качественных показателей работы торговых организаций (производительности труда, снижения издержек обращения, роста рентабельности). Так, рост объема фондов поощрения в плане полностью поставлен в зависимость от показателя роста розничного товарооборота. При этом за 1% перевыполнения плана по этому показателю отчисления в фонды устанавливаются в 2 раза выше, чем за 1% планового темпа роста.

Линия на систематическое расширение розничного товарооборота в настоящее время и на ближайшую перспективу в некоторой степени оправдывается с точки зрения достижения основной

Таблица 2. Сравнительная таблица начисления фонда матери-
ального поощрения за 1979 г. по Заводскому
райпищеторгу г.Минска*

Показатели	Начисле- но ФМП согласно положе- нию на 1.01. 1979г.	Начисле- но ФМП согласно новым условиям (1.01. 1979г.)	Отклонения	
			в сумме	в %
Всего начислено ФМП за перевыполнение плана розничного товарооборо- та и прибыли	4664	9350	+4686	200,5
В том числе за перевы- полнение плана рознично- го товарооборота	1700	6600	+4900	388,2
прибыли	2964	2750	-214	92,8

*План по товарообороту выполнен на 101,2, по прибыли -
на 101,0%; фонд материального поощрения по плану сос-
тавляет 275,0 тыс.руб., нормативы отчислений в ФМП
(до 1.01.1979г.) от товарооборота - 0,17, прибыли -
9,881%.

цели всей системы торговли - удовлетворения потребностей на-
селения в товарах и услугах в соответствии с постоянно рас-
стающим покупательным фондом и изменением структуры спроса
населения.

Дополнительный рост товарооборота за счет использования
местных сырьевых ресурсов и улучшения культуры обслужи-
вания может также обусловить целесообразность более высокой
степени поощрения за перевыполнение плана товарооборота.

Вместе с тем нельзя забывать о необходимости обеспече-
ния стабильности планов товарооборота. При различной степе-
ни стимулирования планового и сверхпланового роста товарооборота
становится невыгодным принимать напряженные встречные пла-
ны снизу. При увеличении плана товарооборота организациям,
перевыполняющим план, вдвое уменьшается размер дополни-
тельных фондов поощрения.

Далее, в новых условиях в стимулировании резко снижа-
ется роль показателя роста прибыли и рентабельности в торговле. За
перевыполнение плана прибыли установлены регрессивная шкала
отчислений и меньший размер отчислений, чем от объема това-
рооборота. По нашему мнению, принижение стимулирующей роли
прибыли и рентабельности неправомерно и противоречит интере-

сам общественного производства, ибо они отражают не только рост товарооборота, но и экономию живого и овеществленного труда в ней. Целесообразно установить одинаковые нормативы как за выполнение, так и за перевыполнение планов товарооборота и прибыли.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Потребности, спрос, цены, хозрасчет и прибыль

А н т р о п о в Б.П. Потребительская панель — важный источник информации о спросе	3
Ш к л я р и к А.Н. Роль цен в стимулировании производства и продажи новых товаров	9
С а в и н с к и й А.И. Об оценке соотношения спроса и предложения товаров	13
Д е й к о В.М. Тенденции развития спроса и потребления в Белорусской ССР	18
Х а н и н Л.М. Из опыта отбора и проведения опросов специалистов торговли	25
В а л е в и ч Р.П. О формировании заказов на товары с учетом спроса населения.	31

Раздел 2. Вопросы повышения эффективности торговли

П о л о в н и к о в А.П. О принципах, законах и факторах научной организации торговли	37
А р т е м ь е в А.С. Вопросы повышения эффективности хозяйственных связей торговли с промышленностью	45
Ж б а н о в С.Д. Пути оптимизации плана товарооборота в розничной торговле	51
Б е с м а н В.А., К а р с е к о Р.М. Некоторые вопросы совершенствования производства и торговли обувью	59
Р о м и н а А.Г., Д р а г у н Н.И. Пути повышения эффективности торговли спортивными товарами	66
С в и р и д о в и ч А.Г. Пути улучшения организации розничной торговли продовольственными товарами.	71
М и х а с е н к о Г.М. Организация товародвижения — основа хозяйственного механизма оптовой торговли	78
В о й т и к Н.К., П л а т о н о в В.Н. О совершенствовании товароснабжения розничной торговой сети хозяйстварами.	85