

В.И.ИВАНИЦКИЙ, И.А.БЛАНК

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Киев
Издательство
•Техніка•
1981

В.И.ИВАНИЦКИЙ, И.А.БЛАНК

РЕЗЕРВЫ

ПОВЫШЕНИЯ

ЭФФЕКТИВ-

НОСТИ

ТОРГОВЛИ

Киев
•Техніка.
1981

Иваницкий В. И., Бланк И. А.

И19 Резервы повышения эффективности торговли,

К.: Техніка, 1981.—157 с.

50 к. 8.500 экз.

В свете постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» обобщен опыт торговых организаций и предприятий Украинской ССР по эффективному использованию трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Рассмотрены критерии оценки эффективности торговли, определены основные направления повышения эффективности торговой деятельности на современном этапе. Рассчитана на руководящих работников, специалистов торговли, может быть полезна студентам торговых вузов, а также слушателям сети партийного просвещения и экономической учебы.

И 10808-194
М202(04)-81 152-81. 3503010000

ББК 65.9(2)421
338Т8

Рецензенты кандидаты экон. наук **П. Г. Гончаров** и **И. Т. Петрук**

Редакция литературы по легкой, пищевой промышленности, торговле и бытовому обслуживанию

Зав. редакцией **Э. А. Степанова**

ПРЕДИСЛОВИЕ

В восьмидесятые годы, как отмечается в Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1981—1985 годы и на период до 1990 года, Коммунистическая партия будет последовательно продолжать осуществление своей экономической стратегии, высшая цель которой — неуклонный подъем материального и культурного уровня жизни народа, создание лучших условий для всестороннего развития личности на основе дальнейшего повышения эффективности всего общественного производства, увеличения производительности труда, роста социальной и трудовой активности советских людей.

Социально-экономическая программа дальнейшего развития экономики, науки, культуры, систематического повышения жизненного уровня трудящихся предполагает возрастание роли торговли, которая все активнее влияет на повышение качества работы и эффективности общественного производства, рост благосостояния населения нашей страны.

Большие задачи поставлены перед торговлей в настоящем десятилетии. В решениях XXVI съезда партии предусмотрено создать условия для более полного удовлетворения потребностей всего населения в высококачественных и разнообразных продуктах питания, в промышленных товарах, предметах культурно-бытового назначения.

Один из наиболее убедительных показателей роста народного потребления — розничный товарооборот. В 1980 г. он составил 268,5 млрд. руб. В одиннадцатой пятилетке реальные доходы на душу населения увеличатся на 16—18%. В связи с этим предусмотрен рост рознич-

ного товарооборота государственной и кооперативной торговли на 22—25%.

Важнейшим направлением дальнейшего развития торговли и повышения ее эффективности является укрепление ее межотраслевых связей, рациональное использование выделенных ресурсов, решение региональных проблем торгового обслуживания населения.

Особое значение в повышении эффективности торговли приобретает рациональное использование ресурсов отрасли. В направлении повышения эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов торговли проводят исследования многие ученые отрасли. Вместе с тем в этом вопросе имеется еще много неиспользованных резервов.

Совершенствование торговли и повышение ее эффективности должно сопровождаться выравниванием уровня ее развития в городах и сельской местности, в отдельных областях и районах Украинской ССР. Особую актуальность в связи с этим приобретают вопросы территориального планирования торговли, обеспечения сбалансированности важнейших ее показателей в рамках отдельных регионов.

В связи с этим важной задачей является изучение механизма межотраслевых, внутриотраслевых и территориальных связей торговли на разных уровнях управления, оценка действующей практики планирования этих связей и разработка рекомендаций по совершенствованию планового воздействия торговли на производство и потребление.

Недостаточная теоретическая разработка, практическое значение и новые аспекты проблемы экономических связей торговли с другими отраслями народного хозяйства, совершенствования внутриотраслевых пропорций, рационального территориального планирования развития торговли обусловили направления данной работы. Целью ее является изучение механизма межотраслевых, внутриотраслевых и территориальных связей торговли, поиск резервов дальнейшего повышения эффективности отрасли с учетом закономерностей действия этого механизма и совершенствования планирования торговли, направленного на реализацию резервов.

Отзывы о книге, замечания и пожелания просим направлять по адресу: 252601, Киев, 1, ГСП, Крещатик, 5, издательство «Техніка».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВЛИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЕЕ ОЦЕНКИ

СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ

Главным направлением экономического развития страны на ближайшие годы и на длительную перспективу является систематический рост эффективности общественного производства. В повышении эффективности народного хозяйства основная роль принадлежит производству. Однако с расширением масштабов производства, развитием хозяйственных связей между отдельными отраслями все более возрастает роль торговли. Поэтому повышение ее эффективности является важным условием интенсивности народного хозяйства в целом.

Эффективность торговли определяется сопоставлением результатов ее деятельности и затрат. Понятие эффективности включает наиболее рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов в интересах все более полного удовлетворения материальных и духовных потребностей трудящихся.

Благодаря росту экономического потенциала, социалистическое общество может направлять относительно большую часть ресурсов в сферу товарного обращения. Эффективность сферы обращения проявляется в первую очередь в том, что, выполняя на основе общественного разделения труда специализированные функции по реализации продукции производственного и потребительского назначения, она обеспечивает народнохозяйственную экономию, способствует увеличению свободного времени трудящихся и рациональной организации потребления, т. е. проявляется как в экономической, так и социальной области. Это следует учитывать при определении результатов деятельности торговли.

Реализуя созданный в процессе производства общественный продукт (в виде потребительной стоимости),

торговля обеспечивает удовлетворение потребностей всех членов общества. С другой стороны, она реализует стоимость созданного продукта, что является непременным условием процесса расширенного воспроизводства.

В настоящее время основная доля — более 2/3 всего периода воспроизводства — приходится на время обращения. Поэтому ускорение товарооборота сокращает весь период воспроизводства и увеличивает его темпы. Ускорение реализации товарной массы в стране только на один день ведет к высвобождению около 800 млн. руб.

По мере увеличения размера и повышения качества торговых услуг снижаются издержки потребления и повышается общая производительность труда.

Народнохозяйственная эффективность торговли проявляется в том, что она участвует в создании национального дохода. Максимизация темпов роста национального дохода является важнейшим критерием результативности народного хозяйства. Без учета доли национального дохода, создаваемого в торговле, нельзя определить весь объем национального дохода (табл. 1). При исчислении создаваемого в торговле национального дохода

1. Национальный доход по отраслям народного хозяйства в 1979 г¹.

Отрасль	Объем национального дохода, млрд. руб.	Численность работников, занятых в народном хозяйстве, млн. чел.	Национальный доход в расчете на одного работника, руб.
Промышленность	216,2	36,0	6006
Сельское хозяйство	73,6	22,8	3228
Транспорт и связь	25,9	11,5	2252
Строительство	46,0	11,0	4182
Торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и др.	60,8	9,4	6468
Итого национальный доход СССР	422,5	90,7	4564

¹ Таблица составлена по данным статистического ежегодника Народное хозяйство СССР в 1979 году. М., Статистика, 1980, с. 363, 366, 386.

следует исходить из марксистской теории деления издержек товарного обращения на дополнительные и чистые. Кроме того, определяя национальный доход, создаваемый в торговле, из суммы ее валового дохода исключают затраты, связанные с оплатой услуг других отраслей.

Данные табл. I наглядно отражают важное значение сферы обращения в образовании национального дохода страны. По расчетам размера национального дохода непосредственно торговля занимает третье место после промышленности и сельского хозяйства по общему объему и первое место по объему на одного работника.

Однако результаты деятельности торговли не ограничиваются только перечисленными экономическими функциями. Торговля удовлетворяет потребности трудящихся и создает необходимые условия для более полного привлечения всех трудоспособных членов общества к общественно полезному труду, повышает степень использования трудовых ресурсов, обеспечивает экономию вне рабочего времени.

Снижение издержек потребления в связи с процессом все большего обобществления сферы потребления приобретает важное народнохозяйственное значение. В процессе потребления возникают потери продуктов и расходы материалов, которые являются издержками потребления. В результате осуществления мер по улучшению обслуживания населения обеспечивается экономия издержек потребления. Следовательно, одним из важных социально-экономических результатов деятельности торговли является размер снижения издержек потребления.

Резервы издержек потребления можно условно разделить на две группы: экономия времени населения и сокращение всякого рода потерь.

Повышение эффективности торговли ведет к увеличению свободного времени трудящихся, которое в свою очередь, по определению К. Маркса, как величайшая производительная сила воздействует на повышение производительности общественного труда.

Закономерно, что с ростом жизненного уровня дополнительный доход потребителей сначала используется для увеличения общего объема приобретаемых товаров, затем приобретаются более ценные товары. Далее все большую роль играет объем и характер предоставленных услуг, потребление которых растет быстрее, чем товаров.

Услуги, оказываемые населению в торговле и других отраслях сферы обслуживания,— одно из средств экономии издержек потребления.

Анализируя деятельность торговли с точки зрения сокращения издержек потребления, необходимо учитывать такой резерв, как уменьшение потерь материальных благ, связанных с переработкой в домашних условиях сырьевых продуктов, индивидуальным пошивом изделий. В этом случае потери возникают из-за выпуска промышленностью изделий в недостаточно готовом для потребления виде и с дозировкой, не отражающей потребительские нормы.

Таким образом, при определении результатов деятельности торговли следует исходить из ее экономических и социальных функций в народном хозяйстве страны. Определение эффективности торговли требует сопоставления результатов деятельности с затратами на ее осуществление. Затраты на осуществление деятельности торговли могут быть единовременными и текущими. К единовременным затратам относятся затраты на капитальные вложения и оборотные средства. Текущие затраты представляют собой издержки обращения. Единовременные и текущие затраты торговли возмещаются в процессе товарного оборота за счет части цены товаров, предназначенной для торговли. Затраты и результаты деятельности торговли должны быть количественно измеримыми; обе величины следует выражать в однородных сопоставимых единицах.

Основными показателями народнохозяйственной эффективности торговли являются объем и скорость реализации товаров, величина создаваемого в торговле национального дохода и размер снижения издержек обращения и потребления в расчете на 1 руб. оборота.

Показатели отраслевой эффективности торговли — это сумма торговой прибыли, рентабельность товарооборота, основных и оборотных средств, коэффициент эффективности капитальных вложений и другие показатели, рассчитанные по отрасли в целом.

Показатели внутриотраслевой эффективности, связанные с сопоставлением результатов деятельности и затрат по отдельным подотраслям и звеньям торговли,— рентабельность розничного или оптового товарооборота, фондоемкость отдельных подотраслей и др.

Эффективность торговых предприятий характеризуется результатами отдельных сторон деятельности или работы предприятия в целом — товарооборот и прибыль на 1 м² всей или торговой площади, коэффициент эффективности использования оборудования во времени и т. п.

Анализ роли торговли в воспроизводстве позволяет сделать вывод о том, что пути повышения ее эффективности заключаются не только в использовании резервов внутри самой отрасли, но и во взаимодействии торговли с другими отраслями народного хозяйства, т. е. в области совершенствования межотраслевых пропорций и экономических связей. Это требует совершенствования методологии планирования и долгосрочного прогнозирования развития торговли. Решить такую задачу в условиях непрерывного увеличения объема производства, расширения ассортимента выпускаемой продукции, усложнения экономических связей, роста товарных потоков в стране можно лишь на основе внедрения в практику планирования торговли метода межотраслевого баланса.

По данным разработки межотраслевых балансов доля сферы обращения в национальном доходе примерно в 2 раза выше, чем в общественном продукте. Это является следствием различий в уровнях производительности труда, технической вооруженности, степени использования основных фондов и доли затрат живого и овеществленного труда в этих отраслях. Так, в промышленности занято 37,6% общей численности работников, на ее долю приходится 47,9% основных доходов и она создает 67,8% совокупного общественного продукта и 52,7% национального дохода. В сфере обращения занято 9,9% работников, ее доля в основных фондах составляет 5,7%, в национальном доходе — 12,8%.

Отрасли, производящие наиболее экономичные виды материалов, расширили свои поставки торговле и тем самым сократили потребность в продукции отраслей, выпускающих менее эффективную продукцию. В структуре материальных затрат торговли значительно возрос удельный вес продукции электроэнергетики, машиностроения. Однако значительно сократился в структуре материальных затрат торговли удельный вес потребления лесных материалов, продукции черной и цветной металлургии, легкой промышленности.

Изменение межотраслевых связей торговли как потребителя продукции отраслей материального производства происходит под влиянием дальнейшей электрификации, химизации, механизации и автоматизации отрасли.

В свою очередь возрос удельный вес услуг, оказываемых торговлей другим отраслям, и в частности, пищевой промышленности, вследствие уменьшения услуг сельскому хозяйству. Это связано с увеличением роли продукции пищевой промышленности в потреблении. Сельскохозяйственные продукты все в большей степени стали проходить промышленную переработку.

В результате возрастания роли отраслей, определяющих технический прогресс в народном хозяйстве, и активного включения в производство товаров народного потребления отраслей тяжелой промышленности увеличился удельный вес услуг торговли по реализации продукции химической, машиностроительной промышленности. Передача операций по транспортированию, фасовке, упаковке промышленности приведет к общей экономии расходов на эти цели, увеличит возможности торговли по оказанию услуг, связанных с реализацией товаров и обслуживанием населения. Однако торговля не может быть полностью освобождена от производственных функций. Многие из них являются органической составной частью торгово-технологических процессов, таких как частичная подготовка товаров к продаже, внутримагазинное перемещение грузов, хранение текущего запаса, приготовление пищи на предприятиях общественного питания. Все эти процессы связаны непосредственно с культурой обслуживания населения и совпадают с реализацией товаров.

Социалистическое общество размеры затрат труда в сфере обращения определяет по плану. Поэтому должно быть обеспечено оптимальное соотношение издержек обращения и потребления, при котором их совокупный размер был бы наименьшим. Экономия издержек потребления достигается в значительной степени расширением торговых услуг. Их оплата может быть произведена за счет народного хозяйства в целом, а также населения, пользующегося этими услугами.

Значительные издержки имеются и в производственном потреблении. Они связаны с затратами труда на приобретение, поставку и хранение сырья и предметов

материально-технического снабжения. Передача части функций предприятиям материально-технического снабжения и сбыта, расширение оптовой торговли средствами производства повышают народнохозяйственный эффект сферы обращения.

Какова же эффективность затрат торговли? Чтобы ответить на этот вопрос, надо рассмотреть вторую сторону проблемы эффективности, т. е. определить получаемый обществом эффект, для чего необходимо предварительно рассмотреть функции торговли. Реализация общественного продукта и удовлетворение в нем потребностей общества является основным эффектом, получаемым обществом от вложения средств в торговлю.

Исходя из функций социалистической торговли, можно сделать вывод, что ее эффект (результат) может быть измерен: объемом реализованного общественного продукта; размерами торговых услуг, оказываемых населению; долей в создании национального дохода.

Эффективной можно считать такую деятельность торговых предприятий и торговли в целом, при которой с максимальной скоростью реализуются произведенные товары при наиболее удобных условиях их приобретения.

Эффективность сферы обращения прежде всего выражается в том, что она обеспечивает реализацию общественного продукта, делая возможным его потребление. Реализация созданного в процессе производства продукта может происходить с большими или меньшими затратами общественного труда и в разные сроки.

Прогрессивное значение обособления торговли от производства и образования в связи с этим самостоятельной отрасли народного хозяйства заключается именно в том, что благодаря обособлению достигается значительная экономия общественного труда и ускорение оборота общественного продукта.

Обособление торговли от производства товаров носит планомерный характер и является неминуемым результатом углубления общественного разделения труда. При обособлении товарного обращения затраты на транспортировку, хранение и реализацию товаров меньше, чем при осуществлении сбыта продукции самими производственными предприятиями. Так, освобождение общественного питания от разделки сырья, трудоемких работ по его кулинарной обработке, переход на снабжение полуфабри-

катами, произведенными пищевой промышленностью, сохранением за общественным питанием лишь термической обработки и реализации продукции дают большой экономический эффект. Намного возрастает производительность труда, в 4—5 раз увеличивается использование оборудования, загрузка которого в обычных условиях не превышает 10—15%.

Об экономической эффективности промышленной фасовки товаров народного потребления свидетельствуют расчеты, приведенные в табл. 2.

2. Эффективность фасовки товаров в промышленности и торговле

Товар	Себестоимость расфасовки 1 т продукции, руб.		Экономия, получаемая при промышленной фасовке 1 т продукции	
	в промышленности	в торговле	руб.	%
Кондитерские изделия	107,54	192,96	85,42	44,3
Сахар-рафинад	15,37	17,53	2,16	12,8
Мясо	55,13	62,09	6,96	11,2
Масло животное	56,07	66,91	10,84	16,2

При фасовке товаров в промышленности более рационально и экономно расходуются и упаковочные материалы. Так, расход бумаги для расфасовки 1 т сливочного масла в промышленности составляет 13 кг, в магазине — 25—30 кг. В продовольственных магазинах ручной фасовкой занято 8% всего персонала. Производительность фасовщиков здесь в 4—5 раз ниже, чем на фасовочных фабриках. Так, если бы 75% продуктов поступало в расфасованном виде, то по самым скромным подсчетам, это сэкономило бы более 40 млн. руб. из расчета на год.

О внутренней противоречивости выполнения торговлей таких производственных функций, как доработка, расфасовка и упаковка товаров, свидетельствует и то, что эффективность труда в торговле измеряется не количеством расфасованных или упакованных товаров, а размером товарооборота, приходящегося на одного торгового работника, занятого обслуживанием населения.

Эффективность обособления торговли от производства и более четкого разграничения функций, между ними несомненна. Поэтому основным направлением, которое, на наш взгляд, следует отстаивать, является передача части функций производственного характера из торговли в сферу производства, что будет содействовать экономии совокупных расходов и улучшению обслуживания населения.

С сокращением доли производительного труда в торговле повысятся требования к качеству торгового обслуживания. Изменятся в связи с этим требования к объему и структуре основных фондов. Размер этих фондов может быть тем меньше, чем в более готовом виде для потребления товары выходят из сферы производства. При увеличении выпуска товаров в промышленной расфасовке, например, отпадает необходимость в фасовочном оборудовании магазинов.

Следует отметить однако, что полностью торговля не может быть освобождена от выполнения производственных функций, так как они свойственны ей в той мере, в какой являются составной неотъемлемой частью торгово-технологического процесса подготовки товаров к продаже, культуры обслуживания населения или же непосредственно совпадают с реализацией. Это, например, внутримагазинное или складское перемещение грузов и хранение товаров, раскрой тканей, подгонка одежды по фигуре покупателя, доготовка пищи на предприятиях общественного питания и др. Такие производственные функции в сфере обращения не только сохранятся, но и будут всемерно развиваться по мере повышения качества торгового обслуживания трудящихся.

Нельзя, однако, забывать о том, что выполнение операций производственного характера в торговле вызывает гораздо большие затраты труда, чем если бы они производились в промышленности. В то же время меньше внимания уделяется оказанию торговых услуг населению, отчего во многом зависит производительность общественного труда, эффективность всего народного хозяйства. В последнее время адекватной торговле функции — обслуживанию населения и оказанию ему услуг — уделяется больше внимания и на эти цели расходуются большие средства.

Повышение доли чистых издержек (в известной мере зарплаты, расходов по содержанию помещений, процен-

тов за кредит и др.) заставляет по-новому рассматривать правомерность отнесения торговли к сфере материального производства.

В последнее время такого рода соображения все чаще появляются в экономической литературе. При этом многие экономисты относят торговлю целиком к сфере обслуживания. Однако отнесение торговли только к сфере материального производства или только к сфере обслуживания связано с односторонней трактовкой природы и функций торговли. В действительности торговля сочетает те и другие функции. Значение торговых услуг, как своего рода продукции торговли, не исключает ее участия в создании национального дохода. Подходя к этому вопросу несколько шире, следует иметь в виду, что экономия чистых издержек в торговле также ведет к увеличению национального дохода.

Хозяйственный расчет экономически обособленных звеньев общественного производства вызывает необходимость выделения специфических критериев эффективности хозяйствования для различных организаций и предприятий отрасли «Торговля».

Основным критерием эффективности хозяйственной деятельности является возмещение текущих затрат доходами, а в торговле — соответственно издержек обращения доходами от реализации товаров. Поэтому, вероятно, этот критерий в торговле должен обобщать показатели соотношения валовых доходов и издержек обращения (коэффициент эффективности текущих затрат) или отношения прибыли к издержкам обращения (рентабельность текущих затрат). Однако окупаемость текущих затрат не в полной мере характеризует эффективность хозяйственного расчета. Поэтому за счет доходов необходимо возместить не только текущие затраты, но и расходы, связанные с расширенным воспроизводством. Это значит, что предприятия торговли должны компенсировать на хозяйственной основе затраты по капитальному строительству и техническому перевооружению предприятий. При расчете же совокупных затрат, а также коэффициентов эффективности и рентабельности совокупных затрат должны быть учтены и эти затраты торговли.

Критерии эффективности могут характеризовать не только деятельность предприятия в целом, но и отдельные стороны этой деятельности. Использование этих по-

казателей в торговле должно быть направлено на повышение эффективности основных фондов, оборотных средств, трудовых затрат и т. п. В торговле ряда социалистических стран показатели рентабельности основных фондов, оборотных средств, заработной платы и другие используются уже продолжительное время. При оценке деятельности предприятий розничной торговли должен приниматься во внимание не только экономический, но и социальный эффект. Предполагается, что для характеристики этого эффекта необходимо использовать показатель отношения прибыли к объему реализуемых товаров и услуг. Следует отметить, что попытки объединить показатели объема реализации товаров и услуг уже принимаются. Так, в состав розничного товарооборота кроме реализации товаров включаются плата за доставку продовольственных товаров на дом, выручка магазинов за раскрой тканей и т. п. Однако имеется в виду агрегирование этих показателей на более широкой основе: в объем реализованных услуг должны включаться не только все платные их виды, но и соответствующим образом оцененные бесплатные услуги. В связи с этим необходимо разработать методику исчисления объема услуг, оказываемых предприятиями розничной торговли.

Использование системы хозрасчетных критериев эффективности в торговле связано с совершенствованием методики их определения. От этого зависит не только правильность оценки деятельности предприятий, но и дальнейшее внедрение принципов хозрасчета в розничную торговлю. Это весьма важно, так как в настоящее время из 100 тыс. с лишним магазинов системы Министерства торговли СССР только 6 тыс. предприятий находится на полном и 28 тыс. — на внутреннем хозрасчете, и поэтому более чем по 2/3 магазинов финансовые результаты деятельности не учитываются и не планируются ввиду громоздкости исчисления показателей затрат и доходов.

В ряде торгов страны проводится эксперимент, в соответствии с которым к основным хозрасчетным показателям затрат относятся только те расходы, которые прямо зависят от работы магазина, а к показателям доходов — соответствующая часть реализованных торговых скидок. С учетом этого организованного круга показателей затрат и доходов в торге на сопоставимом уровне

можно определить рентабельность товарооборота, текущих затрат, заработной платы.

Таким образом, совершенствование хозрасчетных критериев эффективности в розничной торговле связано с разработкой взаимоувязанной системы показателей и методов их расчета применительно к отдельным торговым предприятиям.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» от 12 июля 1979 г. существенно изменяется система плановых показателей и критериев оценки результатов деятельности министерств, объединений, организаций и предприятий. На смену валовым стоимостным показателям, ориентирующим в основном на количественный рост производства без должной оценки эффективности и качества, приходят показатели, точнее и полнее отражающие вклад каждого производственного коллектива в удовлетворение растущих потребностей народного хозяйства и населения. Новое состоит в том, что повышается роль натуральных показателей в планировании производства и в оценке результатов деятельности каждого предприятия. Расширяется номенклатура продукции, утверждаемая в планах. Осуществляется переход к планированию основных показателей работы промышленности в основном по нормативной чистой продукции или стоимости обработки. Впервые дается четкий перечень показателей, утверждаемых в пятилетнем плане (с распределением заданий по годам). При этом вся система показателей нацеливается в основном на конечные народнохозяйственные результаты деятельности, т. е. на более полное удовлетворение общественных и личных потребностей, повышение эффективности производства и качества работы.

Совершенствование системы показателей, характеризующих эффективность и качество работы отдельных торговых предприятий и организаций, является важной