

TARTU RIIKLIK ÜLIKOOL
ТАРТУСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

TEADUSLIKE UURIMISTÖÖDE
ANNOTATSIOONID

АННОТАЦИИ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
РАБОТ

(1965 - 1968)

TARTU 1969

TARTU RIIKLIK ÜLIKOOL
Kaubanduse Erilaboratoorium
ТАРТУСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Отраслевая научно-исследовательская лаборатория
экономики торговли

TEADUSLIKE UURIMISTÖÖDE
ANNOTATSIOONID
АННОТАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ
РАБОТ
(1965 - 1968)

Tartu 1969

2

Tartu Riikliku Ülikooli
Raamatukogu

75631

E e s s õ n a .

TRÜ Kaubanduse Erilaboratoorium kuulub Tartu Riikliku Ülikooli teadusliku uurimise sektori koosseisu. Ta asutati Eesti NSV KP Keskkomitee ja Eesti NSV Ministrite Nõukogu 29. juuli 1964. a. määruse nr. 338 "Teadusliku uurimistöõ edasiarendamise kohta kõrgemates õppeasutustes"* ja Eesti NSV Ministrite Nõukogu Riikliku Kõrgema- ja Kesk-erihariduse Komitee, Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ning Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariikliku Liidu 15. aprilli 1965. a. käskkirjaga nr. 136/59/134.

Kaubanduse Erilaboratooriumi teaduslike uurimistööde teemad on antud Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ja Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariikliku Liidu teaduslike uurimistööde perspektiiv- ja aastaplaanides.

Seni on põhiliselt uuritud probleemide ringi:

- a) kaubanduse materiaal-tehnilise baasi kasvu arendamine ja põhivahendite kasutamise efektiivsuse tõstmine;
- b) tarbijate nõudluse ja nende rahuldamise andmete analüüs kaubandusorganisatsioonides ja ühiskondliku toitlustamise ettevõtteis;
- c) vabariigi kaubandusorganisatsioonide ja -ettevõtete majandusliku tegevuse analüüs eesmärgil töötada välja abinõud töö paremaks organiseerimiseks, käibekulude alandamiseks ja rentaabluse tõstmiseks kaubanduses ja ühiskondliku toitlustamise ettevõtteis;
- d) töö teaduslik organiseerimine Eesti NSV kaubandusorganisatsioonides.

* Eesti NSV Ministrite Nõukogu määruste ja korralduste kogu, nr. 33, 15. VIII 1964, p. 122.

Teaduslikult juhendavad laboratooriumi tööd TRÜ rahvamajandusharude ökonomika kateeder ja TRÜ rektori poolt määratud teaduslik juhendaja majandusteaduste kandidaat dotsent F. Sauks. Üksikute teemade juhendajaina ja konsultantidena on töötanud kaasa rida Eesti NSV-s tuntud majandusteadlasi, nagu dotsendid R. Üksvärav, H. Müür, H. Pauts ja teised.

Nelja aasta jooksul on laboratooriumis valminud 17 teaduslikku uurimistööd, millest enamus on juba praktikasse juurutatud. Uurimistööd on koostatud eesti keeles, vene keelde on tõlgitud K. Parveli ja I. Siimoni 1965.a. töö "Raamatupidamise, arvestuse ja aruandluse töö mehhaniseerimisest Tartu Linna TSN TK Kaubandusvalitsuses".

TRÜ Kaubanduse Erilaboratoorium on tihedas loomingulises koostöös Eesti NSV Kaubandusministeeriumiga, Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariikliku Liiduga, Eesti NSV Teaduste Akadeemia Majandusinstituudiga ja teaduslike uurimistööde instituutidega Moskvas (NIITOP) ja Kiievis (UKRNIITOP). On loodud sidemeid Vilniuse ja Riia riiklike ülikoolidega ning Moskva G. V. Plehhanovi nimelise Rahvamajanduse Instituudiga. Tihedad koostöösidemed on üleliidulise Kaubanduskonjunktuuri Teadusliku Uurimise Instituudi Eesti filiaaliga. Laboratooriumi teaduslikud töötajad on avaldanud artikleid vabariiklikes ja üleliidulistes ajakirjades ja ajalehtedes, nad on võtnud osa reast majandusteaduslikest konverentsidest mitmetes NSV Liidu riikides. Laboratooriumis on end ette valmistanud dissertatsioonide koostamiseks nooremad teaduslikud töötajad I. Siimon ja J. Anderson. I. Siimon viibis 1968. a. 10 kuud teaduslikul komandeeringul Saksa Demokraatlikus Vabariigis.

Selles kogumikus on kõigi TRÜ Kaubanduse Erilaboratooriumis koostatud teaduslike uurimistööde eestikeelsed ja ka enamuse venekeelsed annotatsioonid.

E. H a l j a s t e

Tartus, 1969

TRÜ Kaubanduse Erilaboratooriumi
juhataja

В В Е Д Е Н И Е

Отраслевая научно-исследовательская лаборатория торговли создана в составе научно-исследовательского сектора Тартуского государственного университета в соответствии с постановлением ЦК КП Эстонии и Совета Министров Эстонской ССР от 29 июля 1964 г. № 338 "О дальнейшем развитии научно-исследовательской работы в высших учебных заведениях" и приказом Государственного комитета высшего и среднего специального образования при Совете Министров Эстонской ССР, Министерства торговли Эстонской ССР и Эстонского республиканского союза потребительских обществ от 15 апреля 1965 г. № 136/59/134.

Темы научно-исследовательских работ для Отраслевой научно-исследовательской лаборатории торговли определены в перспективных и годовых планах научно-исследовательских работ Министерства торговли Эстонской ССР и Эстонского республиканского союза потребительских обществ.

До сих пор решались в основном вопросы, входящие в состав следующих проблем:

а/ научная разработка проблем развития материально-технической базы торговли и повышения эффективности использования основных фондов;

б/ анализ данных о претензиях потребителей и их удовлетворения в торговых организациях и предприятиях общественного питания;

в/ анализ хозяйственной деятельности торговых систем организаций и предприятий в целях разработки мероприятий для улучшения организации труда, снижения издержек обращения и повышения рентабельности в торговле;

г/ вопросы научной организации труда в торговых организациях Эстонской ССР.

Научно руководят работой лаборатории кафедра экономики отраслей народного хозяйства ТГУ и научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент Ф.Саукс, назначенный рек-

тором университета. В качестве руководителей и консультантов по отдельным темам сотрудничали такие известные в Эстонской ССР экономисты, как доцент Р. Юксвярав, доцент Х. Мюр, доцент Х. Паутс и др.

За четыре года в лаборатории выполнено 17 научно-исследовательских работ, большинство из которых уже внедрено в практику. Исследовательские работы составлены на эстонском языке, на русский переведена работа К. Парвеля и И. Сиймона "О механизации бухгалтерской, учетной и отчетной работы в управлении торговли ИК СДТ города Тарту", завершенная в 1965 году.

Отраслевая научно-исследовательская лаборатория торговли ТГУ имеет тесные творческие связи с Министерством торговли Эстонской ССР, с Экономическим институтом Академии наук ЭССР и институтами научно-исследовательской работы в Москве /НИИТОП/ и в Киеве /Укр. НИИТОП/; налажены контакты с Вильнюсским и Рижским государственными университетами и с Институтом отраслей народного хозяйства им. Г. В. Плеханова в Москве. Тесные взаимосвязи налажены с Эстонским филиалом общесоюзного НИИ торговой конъюнктуры. Научными работниками лаборатории опубликован ряд работ в республиканских и всесоюзных журналах и газетах, они участвовали во многих экономических конференциях в разных республиках Советского Союза. В лаборатории собрали себе материал для диссертаций младшие научные сотрудники И. Сиймон и Я. Андерсон. И. Сиймон находился в 1968 г. на протяжении 10 месяцев в научной командировке в Германской Демократической Республике.

Настоящий сборник содержит аннотации всех научно-исследовательских работ, составленных в Отраслевой научно-исследовательской лаборатории торговли ТГУ на эстонском языке, а также большинство аннотаций на русском языке.

Э. Хальясте

Заведующий Отраслевой научно-исследовательской лабораторией торговли ТГУ

Тарту, 1969 г.

KARTULI, PUU- JA KÖÖGIVILJA VARUMISE, SÄILITAMISE
JA HULGIREALISEERIMISE KULUDE ALANDAMISE TEED
TALLINNA LINNAS.

Majandusteaduse kand. O. P õ d e r , vanem tead.
töötaja M. E e s m a a ja A. K a n g u r .

Kartuli, puu- ja köögivilja varumise, säilitamise ja hulgirealiseerimise kulude alandamise võimaluste uurimine Tallinna linnas hõlmab aastad 1963 - 1965, spetsiaalse hulgibaasi ehitamise ja suure juurviljahoidla tegevuse perioodi.

Laokulude analüüsi teostatakse eri kaubagruppide ja eri kululiikide lõikes. Erinevate tegurite mõju analüüsimiseks (kaubakäibe maht, töötingimused ja palgafond, kaubaliikluse organiseerimine jne.) eri kuluartiklite tasemele ja dünaamikale on kasutatud mitmesuguseid meetodeid: indekseid, dünaamilisi ridu, graafikuid. Lähteaineks on võetud statistilised andmed, samuti ka esmane dokumentatsioon. Müüdavate puuviljade, juurviljade ja kartuli kvaliteedi hinnang määratakse tarbijate nõudmiste põhjal.

Erinevate kulude tasemele mõjuvate tegurite tundmaõppimise käigus on kindlaks tehtud, et

1) uuritavate kaupade arvestuse ja aruandluse tase on ebarahuldav. Arvestuse metoodika hulgiharude jaeosakondades on erinev, seetõttu ei saa eri osakondade statistilisi andmeid võrrelda;

2) kulude normeerimine pole majanduslikult põhjendatud. Normatiivid pole kindlaks määratud mitte kõigi vajalike kulude eelneva arvestuse alusel, vaid möödunud perioodi faktiliste kulutuste alusel;

3) Tallinna juurviljahoidla materiaal-tehniline baas ei vasta nõudmistele, ei kindlusta kartuli ja juurvilja (peamiselt porgandi) kvaliteedi säilimist;

4) kaubaliiklus on organiseeritud ebaratsionaalselt.

ISETEENINDUSKAUPLUSTE RENTAABLJUSE TÖSTMISE TEED.

Noorem tead. töötaja S. P a u t s .

Uurimus (mahult 181 lk.) "Iseteeninduskaupluste rentaabljuse töstmise teed" käsitleb mitmeid probleeme, mis on aktuaalsed ja olulised eeskätt iseteeninduslike toiduainete-segakaupluste rentaabljuse töstmise seisukohalt. Peamine tähelepanu on pööratud iseteeninduslikele toiduainete-segakauplustele kaalutlusel, et see kaupluste rühm on antud teenindamisvormi alal elanikkonna varustamisel kaupadega ja ühtlasi ka rentaabljuse seisukohalt kõige suurem ja olulisem.

Uurimuse ülesandeks oli välja selgitada tähtsamad võimalused iseteeninduslike toiduainete-segakaupluste rentaabljuse töstmiseks ning seega aidata kaubandusorganisatsioone iseteenindamise edasisel arendamisel.

Töö koosneb järgmistest põhiosadest:

Sissejuhatus.

1. Põhijooni iseteenindamise arengust Eesti NSV kaubanduses.
2. Käibekulud ja rentaabljus Eesti NSV iseteeninduskauplustes.
3. Rentaabljuse töstmise võimalusi iseteeninduskauplustes.

Kokkuvõte.

Lisad.

Sissejuhatuses käsitletakse tarbijate kaubandusliku teenindamise progressiivsete vormide - neist on olulisemana ja perspektiivikamana esile kerkinud iseteenindamine - tähtsust ja eeliseid jaekaubanduses.

Asjaolu, et iseteenindamine on toidukaupade jaerialiseerimisel võitnud praktikas täieliku eluõiguse, kõneleb juba üsna otseselt selle teenindamisvormi kasuks. Siiski ei ole iseteeninduskaupluste majanduslikud näitajad, eriti rentaablus, alati sellised, mis tõstaksid iseteenindamise tavalise müügi vormiga võrreldes järsult esile.

E s i m e s e s p e a t ü k i s vaadeldakse iseteeninduskaupluste võrku Eesti NSV-s 1955.- 1965. a. ning võrreldakse seda teiste liiduvabariikidega.

Et vabariigis on pööratud tõsist tähelepanu kaubanduskultuuri tõstmisele ja tarbijate kaubandusliku teenindamise progressiivsete vormide arendamisele, on iseteeninduskaupluste arv viimase seitsme aasta jooksul (s. o. 1. jaanuariks 1965) suurenenud peaaegu kolmekordseks ja töökohtade arv neljakordseks, kusjuures iseteeninduslike toiduainetekaupluste osatähtsus toiduainetekaupluste üldarvust moodustas 1965. a. alguseks 14,4 % ja nende töökohtade arv vastavalt 22,1 %.

Iseteeninduslike tööstuskaupade-kaupluste arv (kaasa arvatud raamatukauplused) on samal ajavahemikul suurenenud 137 % ja töökohtade arv 159 % võrra.

Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemi jaekaubandusorganisatsioonidest on iseteenindamise alal paremaid tulemusi saavutanud Pärnu Kaubandusvalitsus, kus 1965. a. alguseks oli 25,6 % toiduainetekauplustest ja 33,9 % nende töökohtadest seotud iseteenindamisega, Pärnule järgnevad Tallinn (vastavate arvudega 17,4 % ja 28,5 %), Tartu (16,3 % ja 24,9 %), Rakvere (11,1 % ja 18,0 %).

Tihedam ja elanikkonnale kättesaadavam on iseteeninduslike toiduainetekaupluste võrk Pärnus, Tallinnas ja Tartus ning Rakveres.

Eesti NSV riikliku kaubanduse iseteeninduslike toiduainetekaupluste võrgu arengu tase on teiste liiduvabariikidega võrreldes üks kõrgemaid.

Tööstuskaupade riiklikus jaekaubanduses on iseteenindamist põhiliselt arendatud raamatukaubanduses, kusjuures tuleks märkida, et viimane on Eestis märksa paremini organiseeritud kui kuskil mujal NSV Liidus. Muude tööstuskaupade osas esineb tagasihoidlikke iseteenindamise sugemeid.

T e i s e s p e a t ü k i s käsitletakse käibekulude ja rentaabluse arvestust iseteeninduskauplustes ning analüüsitakse töötasusid, ruumide ja inventari üüride ja korrashoiu, põhivahendite amortisatsiooni ja valvekulusid. Peatükis juhitakse tähelepanu sellele, et kaubandusorganisatsioonide ja kaupluste kogu planeerimise, arvestuse-aruandluse ning raamatupidamise süsteem on kaupluste töö majandusliku efektiivsuse analüüsimiseks vägagi ebasoodsa ülesehitusega. Et iseteenindamise arendamise üheks tähtsaks tingimuseks on aga nende kaupluste töö õige ja vajaliku põhjalikkusega analüüsimine, oleks vaja vastavalt täiendada planeerimis-, arvestus-aruandlussüsteemi kauplustes ja jaekaubandusorganisatsioonides nii, et see oleks kooskõlas planeerimise uue korraga ja arvestuse tsentraliseerimise suunaga, kuid samal ajal võimaldaks iga üksiku lüli tegevuse majanduslike tulemuste küllalt põhjalikku analüüsimist ja hindamist.

Iseteeninduskaupluste käibekulude tase üksikute kaupluste lõikes on väga mitmesugune. Kõige madalam on see Pärnu Kaubandusvalitsuse iseteeninduskauplustes ja kõige kõrgem Tartu Kaubandusvalitsuse iseteeninduskauplustes, kusjuures peaaegu kõigis vaadeldud kauplustes on käibekulude tase aastast-aastasse tõusnud.

Tavalist tüüpi, letimüügiga kauplustes on käibekulude üldine tase iseteeninduskaupluste omast harilikult märksa madalam. Selle põhjuseks on asjaolu, et iseteeninduskauplused ei ole saavutanud seda majanduslikku efektiivsust käibe-

kulude tasemes, mida nendelt võiks tavalist tüüpi kauplustega võrreldes eeldada.

Iseteeninduskaupluste käibekulude alandamiseks ja ühtlasi rentaabluuse tõstmiseks pole ära kasutatud olemasolevaid võimalusi. Kui võrrelda näiteks iseteeninduskaupluste töötasude taseme näitajaid tavalist tüüpi kaupluste omaga, näeme, et viimastes on need märksa madalamad. Selle põhjuseks on sageli töö halb organiseerimine, tööjõu ebaratsionaalne kasutamine, selle kohatine üleküllus kaupluses jne.

Andmed töötajate töötootlikkuse dünaamika kohta näitavad, et sellel on tõususuuna asemel pidev langustendents, töötasude tase aga, vastupidi, aastast-aastasse suureneb. Eeltoodust tulenevadki suurel määral ühe või teise iseteeninduskaupluse rentaabluuse näitajad, sest töötajate töötootlikkus on üks peamisi käibekulude taset mõjutavaid tegureid.

Iseteeninduskaupluste rentaabluust negatiivselt mõjutavaks teguriks on ka ruumide üüride ja korrashoiukulude kõrge tase, mis harilikult tuleneb sellest, et enamikus iseteeninduskauplustes on tavaliselt suhteliselt suuremad ruumid ning need on paremini varustatud mitmesuguse tehnilise kui ka muu sisseseadega võrreldes letimüügiga kauplustega.

K o l m a n d a s p e a t ü k i s näidatakse riida praktilisi võimalusi iseteeninduskaupluste rentaabluuse tõstmiseks.

Häirivaks ja sealjuures tõsiseks negatiivseks jooneks on iseteeninduspinna ebaratsionaalne (ebaotstarbekas) kasutamine, s. o. iseteeninduspinna suhteliselt palju passiivsem ekspluateerimine võrreldes letimüügi alla kuuluvaga. See vähendab iseteenindamise majanduslikku efektiivsust ja kaupluse kui terviku rentaabluust.

On vaja tingimata suurendada iseteeninduspinnale langetavat käivet ja seda eeskätt müügil olevate kaupade sortimendi laiendamise teel. Tuleb kindlustada müügil olevate

kaupade sortimendi selline laius, mis vastab antud kaupluse kaubaalasele spetsialiseerimisele ning on kooskõlas teenindatava tarbijaskonna soovidega.

On vaja pidevalt uurida tarbijate nõudmist ja selle nihkeid. Enamikus toiduainetekauplustes seda aga ei tehta või tehakse pealiskaudselt. Sellest tulenevad nähud, et ladudes olemasolevad kaubad sageli müügil puuduvad, tööstustelt otse tellitavad kaubad aga saavad otsa aegsasti enne kaupluste sulgemist (piimatooted, leib-sai, karastavad joogid jne.).

Vähe praktiseeritakse toiduainetekaupluste iseteeninduspinnal tööstuskaupade realiseerimist.

Tõsiseks küsimuseks on sortimendi dubleerimine iseteeninduslikul ja letimüügiga pinnal. Kaupade dubleerimine kahes osakonnas ei suuna tarbijaid iseteenindusosakonda ning seal väljapandud kaubad ei puutu ostjale silma ega saa neis tekitada ostmise mõtet. Lisaks sellele suurendab kaupade dubleerimine asjatult letimüügiga osakondade töömahtu, mis põhjustab seal järjekordade tekkimist ja teenindamiskultuuri halvenemist.

Iseteeninduslike toiduainetekaupluste eduka töö üks eeldusi on küllaldane pakendkaupade olemasolu. Ent seni pole toiduainete tööstus veel suuteline rahuldama jaekaubanduse nõudmist kaupade pakkimise osas. Kaupade ettekaalumine ja pakkimine kauplustes pole aga rahvamajanduslikult otstarbekas. Seepärast tuleks vastavat tööd organiseerida võimalikult laias ulatuses tsentraliseeritult, s. t. kaubabaaaside ja ladude juures, kuna viimastel on selleks tööks võimalik kasutada mitmesuguseid kõrge tootlikkusega mehhanismide automaate ja poolautomaate, mis kindlustavad tööjõu ja pakkematerjali tunduva kokkuhoiu võrreldes käsitsipakkimisega kauplustes.

Oluline tähtsus iseteeninduskaupluste majandusliku efektiivsuse tõstmisel on ka olemasolevate kaupade väljapanekul, nende paigutusel iseteeninduspinnal ja reklaamil.

On arusaadav, et korralikult ja läbimõeldult väljapandud kaubad tõstavad tarbijate teenindamise kultuuri, jätavad ostjatele kauplusest hea mulje, annavad nendele küllaldast informatsiooni ja soodustavad kaupluse kaubakäibe arengut.

Kuigi kaupade väljapanekute osas suuri ja jämedaid vigu ei esine, tuleks puudusena märkida: a) mõned kauplused paigutavad ühte ja sama kaupa mitmesse eri kohta iseteeninduspinnal, mis segab ostjal selge ülevaate saamist kaupadest ja nende asukohtadest; b) lühema reaalseerimisajaga ja kaupluses valmis pakitavaid kaupu paigutatakse müügisaali sageli liiga tagasihoidlikes kogustes. Sagedased kaupade juurdetoomised põhjustavad aga normaalses töörütmis häireid, tööjõu ebaratsionaalset kasutamist, ostjate asjatut segamist jms.; c) teise äärmusena kasutatakse mõnedes kauplustes iseteenindusliku müügisaali riuleid teatud kaupade hoidmiseks nagu pikaajalise säilitamise ladudes, kusjuures paljud teised kaubad samas müügilt üldse puuduvad. Harva võib tähele panna kaupade väljapanekuid, mis taotleavad mingi kauba, näiteks uudistoodete esiletõstmist. Kaupade reklaamimisega tegeldakse üldiselt mitteküllaldaselt, see piirdub harilikult ainult kauplusega; tuleks aga laialt arendada iseteenindamise kui teenindusvormi, samuti eesrindlike kaupluste kogemuste, saavutuste jne. reklaamimist kaupluseväliste reklaamivahenditega (ajalehed, raadio, televisioon jt.).

Et iseteeninduskaupluste töö edukus oleneb suurel määral ka materiaalse vastutuse organiseerimisest, tuleks selle rakendamise vormi valikul iga üksiku kaupluse puhul arvesse võtta viimase kaubakäibe mahtu, profiili, töötajate arvu, ruumide suurust, paigutust ja. Igal juhul tuleks aga likvideerida materiaalse vastutuse kilustamine iseteeninduskaupluse müügisaali ja laos vahel, kuna see takistab kaupade operatiivset suunamist laost müügisaali. Samuti oleks vaja tõsta kauplusejuhatajate ja nende asetäitjate materiaalse vastutuse määra, mis kohus-

taks neid viibima rohkem müügisalis ning töötama ostjatega.

On vaja tugevdada iseteeninduskaupluste kaadrit kõrgema ja kesk-eriharidusega kaubandusspetsialistidega. Olemasoleva kaadri erialaseid teadmisi tuleks aga täiendada kvalifikatsioonikursuste organiseerimise teel kaubandusorganisatsioonide juures.

Rohkem tähelepanu tuleb pöörata iseteeninduskaupluste kaadri valikule ja selle paigutusele, lähtudes sealjures mitte ainult kvalifikatsioonist, vaid ka vastutustundest ja aususest. Iseteeninduskauplused vajavad senisest edukamaks tööks viimistletumat materiaalse huvitatuse süsteemi.

Iseteeninduskaupluste töös peab edaspidi märksa rohkem kajastuma usaldus tarbijate suhtes, ent samal ajal suurem printsipiaalsus näppamiste vastu võitlemisel.

RAAMATUPIDAMISE, ARVESTUSE JA ARUANDLUSE TÖÖ
MEHCHANISEERIMISEST TARTU LINNA TSN TK
KAUBANDUSVALITSUSES.

Vanem tead. töötaja, dots. kt. K. P a r v e l ja
noorem tead. töötaja I. S i i m o n .

Töö on kirjutatud 1965. aastal Tartu Kaubandusvalit-
suse ja Eesti NSV Kaubandusministeeriumi teiste jaeorgani-
satsioonide andmete alusel.

Täielikul, õigel ja õigeaegsel informatsioonil kauba-
käibe sfääris toimuvatest protsessidest on kaubanduse plaa-
nipäraseks juhtimiseks esmajärguline tähtsus. NLKP Keskkom-
itee septembripleenumi (1965. a.) ja NSVL Ülemnõukogu ot-
sused tööstuse juhtimise ümberkorraldamisest majandusharu
printsiiibil, samuti sotsialistliku, riikliku tootmisette-
võtte põhimäärus muudavad otsustavalt tööstusettevõtete ma-
janduslikke sidemeid jaeorganisatsioonide ja -ettevõtetega.
Kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide otsesidemed töös-
tusettevõtetega tingivad vajaduse igakülgselt paremustada
arvestust, et saada üldse üksikasjalikumalt informatsiooni
eriti tarvitamisenõudluse struktuuri muutumise kohta.

Arvestuse kaasajastamise vajadus jaekaubanduses on
tingitud objektiivsetest nõudmistest pidevalt paremustada
majanduslikku juhtimist, kindlustada isemajandamist igas
ettevõttes, tõhustada kontrolli majanduslike ressursside
õige kasutamise ja administratiiv-juhtimisaparaadi odava-
maks muutmise üle.

Arvestust on vaja pidada elav- ja asjastatud tööjõu minimaalsete kuludega.

Arvestuse olukord jaekaubanduses käesoleval ajal ei vasta täielikult arvestusele esitatavale nõudeile.

Töö põhiülesandeks oli uurida teid ja võimalusi arvestuse kaasajastamiseks ja paremustamiseks Tartu Kaubandusvalitsuses eesrindlike kogemuste ja erinevate seisukohtade üldistamise alusel. Töös on tehtud rida järeldusi, ettepanekuid ja soovitusi. Neist on arvestuse kaasajastamiseks otstarbekas resümeerida järgmist:

1. Uurimused näitavad, et väga vähestel arvestustöötajatel on kõrgem (kuni 2,8 % arvestustöötajate üldarvust) või kesk-eriharidus (14,8 % arvestustöötajate üldarvust). See ongi üks kaaluvamaid põhjusi, mis takistab arvestuse ratsionaliseerimist jaekaubanduses. Eesti NSV kesk-eriõppeasutustes ja kõrgemates koolides ei valmistata käesoleval ajal ette raamatupidamisala kaadrit nõukogude kaubanduse jaoks. Arvestuse organiseerimise ja ratsionaliseerimise alaste puuduste likvideerimiseks on vaja võimalikult kiiresti alustada vastava raamatupidamisala kaadri ettevalmistamist Tallinna Nõukogude Kaubanduse Tehnikumis ja Tartu Riikliku Ülikooli Majandusteaduskonnas.

2. Iseseisval bilansil olevate kaupluste raamatupidajate kuu keskmine töötasu oli ligi 20 rubla kõrgem kui arvestustöötajate töötasu keskraamatupidajates. Raamatupidajad iseseisval bilansil olevates kauplustes, kus töötab valdav osa kõrgema või kesk-eriharidusega raamatupidajatest, ei ole huvitatud arvestuse ratsionaliseerimisest, sest arvestuse tsentraliseerimise tingimustes väheneks nende kuu keskmine töötasu oluliselt. Arvestuse ratsionaliseerimise tingimustes, s. o. arvestuse tsentraliseerimise ja mehhaniseerimise puhul on käesoleval ajal iseseisval bilansil olevate kaupluste raamatupidajatele vaja säilitada samad töötasumäärad, mille alusel nad said palga seni kaupluste raamatupidajatena.

3. Tartu Kaubandusvalitsuse jaekaubanduses on arvestus organiseeritud selle osalise detsentraliseerimise alusel (64,6 % kaupluste üldarvust). Arvestuse organiseerimine tema osalise detsentraliseerimise alusel tähendab seda, et keskmised ja suured ettevõtted (müüjate arvuga 10 ja rohkem) on viidud iseseisvale bilansile, aga väiksemate kaupluste arvestus (müüjate arvuga kuni 10) peetakse suuremate kaupluste juures moodustatud arvestusgrupis. Selline arvestuse organiseerimise kord ei vasta arvestuse paremustamise ja ratsionaliseerimise kaasaegsetele nõuetele ja on tõsiste puudustega. Arvestuse detsentraliseerimise tingimustes on arvestustöötajate töötootlikkus madal ja arvepidamisega seotud kulud suured, eriti aga neis jaorganisatsioonides, kus kõikide kaupluste, sealhulgas ka väikeste, majandusliku tegevuse arvestus on organiseeritud detsentraliseerimise korras.

Üheks arvestustöötajate paremustamise ja töötootlikkuse suurendamise tähtsamaks faktoriks, eriti aga arvestuse mehhaniseerimise tingimustes, on arvestuse organiseerimine tsentraliseeritud korras. Arvestuse tsentraliseerimise tingimustes saab üksikute kaupluste majandusliku tegevuse näitajaid endiselt välja tuua, sellepärast ei õigusta end iseseisvate bilansside koostamine üksikute kaupluste lõikes. Arvestades kohalikke tingimusi on Tartu Kaubandusvalitsuses otstarbekas tsentraliseerida arvestus ja koostada üks bilanss kõikide kaupluste ja jaotusladude kohta.

4. Arvestuse tsentraliseerimise tingimustes on otstarbekas moodustada Tartu Kaubandusvalitsuses tsentraliseeritud raamatupidamine vastavate arvestusosakondade, -sektoreite ja -gruppidega. Tsentraliseeritud raamatupidamise koosseisu kuuluvad arvestustöötajad peavad tegelema kitsa, pearaamatupidaja poolt kindlaksmääratud arvestustööde ringiga. Tsentraliseeritud raamatupidamise koosseisus on otstarbekas moodustada uute arvestusmeetodite ja eesrindliku arvestus-

tehnika juurutamise metoodiline grupp. Selle tööloigu vajalikkus ilmneb eriti arvestustöö ümberkorraldamise ja arvestustöö mehhaniseerimise juurutamise perioodil.

5. Arvestustöötajate töötootlikkuse suurendamisel on suur tähtsus nende töö teadusliku organiseerimise kõigil küsimustel. Arvestustöötajate töötootlikkus, peale arvestuse organisatsioonilisi vorme ja meetodeid, sõltub suurel määral sellest, millised on arvestustöötajate töötingimused ja kuidas nad vastavad arvestuse organisatsioonilistele vormidele ja meetoditele. Uurimused on näidanud, et arvestustöötajate töötingimused ei ole kaugeltki normaalsed. Keskmise põrandapind ühe töökohta jaoks on ainult $3,6 \text{ m}^2$, ühes ruumis töötavad kuni 40 arvestustöötajat, ruumide ventilatsioon ei ole nõustele vastav jne. Arvestustöötajate normaalseste töötingimuste all tuleks mõista kõiki tootlikuks arvestustööks vajalikke tingimusi, mis oma olemuselt soodustavad selle või teise arvestustöö kõrgekvaliteedilist täitmist (arvestustöötajate olemasolevate kogemuste ja kvalifikatsiooni puhul) minimaalse ajakuluga, säilitades samal ajal töötaja enese hea tervise.

Põrandapind ühe töökohta jaoks peab olema mitte vähem kui $4,5 \text{ m}^2$, arvestustöötajate arv, kes töötavad ühes ruumis, ei või olla suurem kui 4 - 5 inimest. Arvestustöötaja töökoht peab olema varustatud kõigi vajalike seadmetega, mis vastavad konstruktsioonilt ja mõõtmetelt arvestustöötaja kasvule.

6. Tartu Kaubandusvalitsuses organiseeriti arvestusbüroo (AB) aritmeetiliste tehete sooritamiseks, kuid arvestuse ebaratsionaalse organiseerimise (detsentraliseeritud arvestus, masinad on jaotatud raamatupidajate vahel) tõttu on selles büroos masinate kasutamise efektiivsus väike.

Arvestusbüroo arvestuse tsentraliseerimise tingimustes ei õigusta end, kui võrd seal täidetakse ainult aritmeetilisi tehteid. Tartu Kaubandusvalitsuses oleks otstar-

bekas arvestusbüroo asemel organiseerida individuaalne masinavutusbüroo (MAB) kui arvestuse mehhaniseerimise kõrgem aste. Uurimuste käigus tehtud arvestused näitavad, et individuaalne masinavutusbüroo õigustab end jaekaubandusorganisatsioonis siis, kui viimane ühendab vähemalt 40 kauplust jaekäibe mahuga aastas rohkem kui 25 miljonit rubla.

7. Käesoleval ajal planeeritakse ja arvestatakse iseisval bilansil olevate kaupluste lõikes kõik käibekulud, sealhulgas kulud, mis on või ei ole otseselt sõltuvad kaupluste töö kvaliteedist. Kauplustele selliste kulude planeerimine, mis ei ole otseselt sõltuvad nende endi töö kvaliteedist (transpordikulud, jooksva remondi kulud jne.), vähendab tunduvalt nende huvi ja võimalusi vahendite kokkuvõtteks kinnitatud käibekulude plaani piires. See seletub sellega, et ülekulu kaupluste töö kvaliteedist sõltumatute kulukirjete lõikes, ühtlasi aga ka käibekulude ülekulu tervikuna ei sõltu sageli kaupluste töö kvaliteedist. Meie arvates oleks otstarbekas kauplustele, mille arvestust peetakse tulevikus tsentraliseeritud korras, planeerida ja arvestada ainult neid kulukirjeid, mis vahetult sõltuvad kaupluste töö kvaliteedist ja mille suurusele nad võivad ise mõju avaldada. Kulud, millele kauplused ei saa mõju avaldada, on otstarbekas arvestada ja planeerida tsentraliseeritud korras, ilma neid kaupluste vahel jaotamata.

8. Tingimustes, kus üksikute kaupluste lõikes arvestatakse ainult nende endi töö kvaliteedist otseselt sõltuvad käibekulud, osutub võimalikuks arvestada neid kulusid, millele kauplused mõju ei saa avaldada, kauba gruppide järgi vastavalt kaubandusvõrgu spetsialiseerumisele.

Kaupluste töö kvaliteedist sõltumatud, tsentraliseeritud korras arvestatavad käibekulud võivad olla tsentraliseeritud raamatupidamises rühmitatud mitte üksikute kaupluste, vaid kaupluste gruppide lõikes vastavalt nende spetsialiseerumisele või spetsialiseeritud kaubagruppide tunnustele. Kaupluste majanduslikult põhjendatud rühmitamine vastavalt

kaupade spetsialiseerumisele ja käibekulude selgitamine kauba gruppide lõikes võimaldab kindlaks teha majanduslikult põhjendatud seosed kaupluste käibekulude taseme ja kaubakäibe struktuuri vahel. See on eriti tähtis mitte ainult käibekulude analüüsimisel ja nende teaduslikult põhjendatud planeerimisel, vaid ka kaubandusliku maha-hindluse vastavuse uurimisel kauba gruppide järgi.

9. Käesoleval ajal väljastavad Kaubandusvalitsuse jaotuslaod kauba ja taara kauplustele käsitsikirjutatud saatelehtede alusel. Tunduvalt otstarbekam oleks neid koostada faktuurmasinatel trükitult. Alginformatsiooni registreerimiseks selle üheaegse viimisega vormi, mida võtavad vastu perfoanalüütilised arvutusmasinad, on otstarbekas kasutada faktuurmasinatega agregateeritud perforaatoreid. Sellisel juhul on alginformatsiooni esialgne töötlemine, s. t. selle ülekandmine perfokaartidele (perfolindile) automaatne ja üheaegne saatelehtede väljakirjutamisega. Faktuurmasina ja perforaatori agregaadid kasutamine kaupade väljastamisel saatelehtede koostamiseks ja perfokaartide augustamiseks on suureks sammuks edasi arvestuse kompleksse mehhaniseerimise ja automatiseerimise teel ja õigustab end eeskätt jaeorganisatsioonides, kus enamiku dokumentidest moodustavad jaotusladude poolt kaupade väljastamisel väljakirjutatavad saatelehed. Selline saatelehtede väljakirjutamise kord kiirendab kõige töömahukat osa alginformatsiooni töötlemisel ja väldib võimalikke vigu nii saatelehtedes kui ka alginformatsiooni edasise töötlemise aluseks olevates perfokaartides. Uurimused ja katsed näitavad, et Tartu Kaubandusvalitsusel, kus aasta jaekäive moodustab umbes 50 milj. rubla, on otstarbekas saatelehtede koostamiseks soetada kolm faktuurmasinat koos agregateeritud perforaatoritega.

10. Uurimused näitavad, et massiliste majanduslike operatsioonide arvestuse mehhaniseerimisel perfoanalüütiliste arvutusmasinate abil on otstarbekas töös kindlaks-

määratud juhtudel kasutada perforeerimise objektidena koondokumentide andmeid. Sellisteks koondokumentideks on kauba- ja kassaaruanded, riigipanga kontode väljavõtted jne. Koondokumentide andmete kasutamine perforeerimise objektina võimaldab vajaduse algdokumentide (välja arvatud koondokumentid) saatmiseks MAJ-le ja vähendab nende koostamise töö mahutu teatmeliste ja rühmitamisandmete šifreerimise arvel. Iga koondokumendi vorm peab võimaldama dokumendi õige kasutamise, šifreerimise ja raamatupidamisliku töötlemise. Suure hulga koondokumentide puhul on otstarbekas lasta püsivad rekvisiidid trükkida vastavatel dokumendi vormidel juba trükikojas. Rekvisiitide paigutus koondokumendil peab olema kindlasti kooskõlas perforeerimisskeemi veergudega. Soovitav on lasta trükkida trükikojas koondokumentidele (kassa- ja kaubaaruanded) perforeerimisskeemi veergudele numbrid, sest see lihtsustab ja kiirendab tunduvalt perforeerimist ja on üheks tähtsamaks vigade vältimise abinõuks. Arvestuse mehhaniseerimise tingimustes on otstarbekas käesoleval ajal kasutatavaid aruannete vorme, mille koostavad ja esitavad raamatupidamisega materiaalselt vastutavad isikud, mõnevõrra muuta ja koostada nii, et kaubaaruande iga rea andmed, nii sissetuleku- kui ka väljaminekupoolel oleksid eraldi perforeerimise objektiks ja iga üksik kaubaaruande rida kajastaks kõik arvestuse mehhaniseerimiseks vajalikud näitajad.

11. Käsitsetehnikal rajanev arvestus põhjustab jaekäibe tohutu kasvu ja kaubandusvõrgu pideva laienemise tingimustes arvestusega seotud kulude ja tööjõu kulu pideva suurenemise ega vasta kaasaja nõuetele. Jaekaubanduse arvestuse ees seisvaid ülesanded võib täielikult lahendada ainult elektronarvutite kasutuselevõtt, sest nende masinatega on võimalik õigeaegselt kindlaks määrata muudatusi elanikkonna tarbimiseõudluse struktuuris. Arvestuse mehhaniseerimine perfoanalüütiliste arvutusmasinate abil on loomulikult vähem efektiivne arvestuse mehhaniseerimise vorm. Käesoleval ajal aga ei toodeta meie maal veel kaubanduse raamatupidamisarvestuse jaoks

kohandatud elektronarvuteid, millega oleks võimalik lahendada kõiki arvestuse ülesandeid. Elektronarvutitel "Ural-4", "Ural-11" või "Minsk-22" toimub kõige töömahukama arvestustööde osa (kuni 70 % kogu arvestustööde mahust) - s. o. perforeerimise ja perforeerimise õigsuse kontrollimine samadel põhimõtetel mis perfoanalüütiliste arvutusmasinate kasutamise puhulgi. Seetõttu ei õigusta end nende võrdlemisi hinnaliste elektronarvutite ("Minsk-22" maksab 250 000 rbl.) kasutamine võrdlemisi väikese mahuga arvestustööde tegemiseks (arvutus- ja rühmitamistööd, mis asendavad tabulaatorite tööd). Tingimustes, kus ei ole veel reaalseid võimalusi arvestustööde kompleksseks mehhaniseerimiseks elektronarvutite abil, on ka arvestuse mehhaniseerimine perfoanalüütiliste arvutusmasinate abil suur samm edasi ja õigustab end täiesti käesoleval ajal. Järelikult on arvestuse mehhaniseerimine perfoanalüütiliste arvutusmasinate abil üleminekuetapiks arvestuse mehhaniseerimise teel ja õigustab end seni, kuni osutub võimalikuks arvestus komplekselt mehhaniseerida elektronarvutite abil. Uurimused näitavad, et Tallinna Kaubandusvalitsusel on otstarbekas organiseerida oma masinarvutusjaam (MAJ). Teistes väiksemates kaubastutes ja kaubandusvalitsustes on otstarbekas aga kasutada Eesti NSV SV kohalike arvutusjaamade või teiste, suurte tööstusettevõtete juures olevate masinarvutusjaamade teenuseid lepingute alusel. Suhteliselt väikese arvestustööde mahu tõttu ei koorma kahjuks need kaubandusorganisatsioonid isegi ühte suure tootlikkusega perfoanalüütiliste arvutusmasinate komplekti.

12. Perfoanalüütiliste arvutusmasinate kasutamise efektiivsus arvestus-arvutustööde tegemisel sõltub suurel määral perforeerimisskeemi õigest ehitusest, kuna skeemist sõltub perforeerimise töömahukus ja vajalike koondnäitajate saamine.

Jaekaubanduse kaubaoperatsioonide arvestuse mehhaniseerimise teoorias ja praktikas esineb terve rida erinevaid perforeerimisskeeme. Kõigi kirjanduses näidatud ja praktikas ka-

sutatavate perforeerimisskeemide iseärasuseks on asjaolu, et väga mitmed perfokaardi tulpadest hõlmavad teatmelisi ja rühmitamisandmeid (19 - 22) ja vähesed peegeldavad operatsioonide koguselis-summalisi andmeid (8 - 13). Peale selle ei hõlma need perforeerimisskeemid kõiki perfokaardi tulpi (4 - 18).

Uurimused ja praktilised kogemused näitavad, et suhteliselt väikestes jaekaubandusorganisatsioonides võib kõigi massiliste majanduslike operatsioonide arvestuse mehhaniseerimiseks kasutada ühtset perforeerimisskeemi, kus on kasutatud kõik perfokaardi tulpad ja teatmelised ning rühmitamisandmed hõlmavad ainult 11 perfokaardi tulpa (vt. skeem lk. 75 - 76). Kombineeritud šifrite või koodide süsteemi kasutamisel, kus šifritel on mitmekordne tähendus, on võimalik kõik teatmelised ja rühmitamisandmed kajastada ainult perfokaardi 11-s tulbas. See asjaolu on antud perforeerimisskeemi tähtsaim eelis võrreldes teiste skeemidega. Kõigi ENSV Kaubandusministeeriumi jaeorganisatsioonide arvestustööde mehhaniseerimisel on otstarbekas kasutada seda perforeerimisskeemi.

13. Perfoanalüütiliste arvutusmasinate kasutamisel on kõige töökindlamad 45-tulbalised perfokaardid. Pärast perfokaartide kontrollimist kontrollimismasinate abil ei võiks teoreetiliselt neisse jääda ebatäpseid andmeid. Praktilised kogemused näitavad aga, et siiski on mõningane tõenäosus ebaõigete arvestusandmete sattumiseks trükitud tabulogrammidesse. Tabuleerimise ja perforeerimise õigsuse kontroll on üks töömahukamaid töid arvestuse mehhaniseerimise puhul. Seepärast on vaja vastavate seoste abil täiendavalt kontrollida iga MAJ-is trükitud tabulogrammi õigsust. Üksikute tabulogrammide sisu ja tabulogrammidevahelised seosed on kajastatud töös lk. 106 - 181. Arvestused näitavad, et meie poolt soovitatud seoste kontrollimismooduste ellurakendamine arvestuse mehhaniseerimisel suurendab tunduvalt arvestustöötajate tööviljakust ja vähendab arvestusega seotud kulusid. Töös esitatud tabuleerimise ja perforeerimi-

se õigsuse kontrollimise printsiipe võib edukalt kasutada ka arvestuse mehhaniseerimisel elektronarvutite abil.

14. Arvestuse mehhaniseerimisel perfoanalüütiliste arvutusmasinate abil peavad tabulogrammid olema üheaegselt nii sünteetilise kui ka analüütilise arvestuse registriteks. Laialt levinud arvestuse žurnaalorderi vorm ei vasta meie arvates täielikult arvestuse mehhaniseerimise nõuetele. Arvestuse mehhaniseerimise tingimustes tuleks arvestuse žurnaalorderi vorm asendada malekujuliste käivete andmikkudega, mille saldod on vahetult bilansi ja aruande koostamise aluseks. Malekujulise käivete andmiku kasutamine, kuhu kirjendatakse vahetult tabulogrammide põhjal või vastavate rühmitamisandmete alusel, on suureks sammuks edasi, võrreldes praegu kasutatava žurnaalorderi vormiga.

15. Töös esitatud arvestuse kaasajastamise võimaluste kvaliteediliste efektiivsuse näitajate alusel võib öelda, et aruandluse koostamise ja esitamise tähtajad lähenevad 2 - 3 päeva võrra, kusjuures jaetevõtete juhtimise paremusest vajamineva alg- ja koordineerimise hulk suureneb tunduvalt. Arvestuse organiseerimine töös esitatud tingimustel võimaldab saada senisest üksikasjalikumalt informatsiooni kaupade sissetuleku, realiseerimise ja kaubavarude kohta laias sortimendis. Selle informatsiooni analüüsi alusel on võimalik operatiivselt vastu võtta otsuseid kaubavarude muutmiseks ja tellimiste esitamiseks vastavalt elenikkonna tarbimisnõudluse muutumisele.

Käibekulude arvestuse selline kord annab üksikasjalikumalt ja majanduslikult rohkem põhjendatud informatsiooni käibekulude kohta kaubagruppide ja kaupluste lõikes. See kõik räägib töös esitatud arvestuse kaasajastamise abinõude kvaliteedilistest efektiivsuse näitajatest.

16. Arvestused näitavad, et arvestuse tsentraliseerimine ja mehhaniseerimine avaldavad olulist mõju ka sellega seosesolevate kulude struktuurile. Arvestuse tsent-

raliseerimise ja mehhaniseerimise tingimustes asendatakse suur osa arvestustöötajate töötasust asjastatud töö kuludega arvutusmasinate amortisatsiooni ja korrashoiu kuludega. Töös esitatud arvestuse kaasajastamise abinõude rakendamisel Tartu Kaubandusvalitsuses on võimalik saavutada elavtööjõu kokkuhoidu 23,4 % ja arvestusega seosesolevate kulude kokkuhoidu 11,1 %, arvestustöötajate tööviljakus suureneb 29,3 %.

Kui arvestusega seotud kulud Tartu Kaubandusvalitsuses 1 milj. rbl. jaekäibe kohta 1964. a. moodustasid 3040 rbl., siis pärast arvestuse kaasajastamist on need kulud ainult 2703 rbl. ehk 337 rbl. vähem kui 1964. a.

Keskmine jaekäive ühe arvestustöötaja kohta Tartu Kaubandusvalitsuses oli 1964. a. 431 tuh. rbl., pärast arvestuse kaasajastamist oleks see 563 tuh. rbl. ehk 132 tuh. rbl. rohkem kui 1964. a.

Uurimused näitavad, et suuremat arvestustöötajate tööjõu ja arvestusega seotud kulude kokkuhoidu on võimalik saavutada suuremates jaeorganisatsioonides, eriti aga neil juhtudel, kui on otstarbekas jaeorganisatsioonis organiseerida oma MAJ.

Töös esitatud abinõud on üheks panuseks isemajandamise tugevdamisel ja arvestuse kaasajastamisel Tartu Kaubandusvalitsuses NIKP Keskkomitee septembripleenumi (1965) otsuse põhjal.

TSENTRALISEERITUD VEDUDE RATSIONAALSE ORGANISEERIMISE
TEED ETKVI-i SÜSTEEMIS.

Majandusteaduse kand., dots. H. M e t s a ja
vanem tead. töötaja I. K a l m .

Tähtsamad järeldused antud uurimistööst on järgmised:
Autotranspordi osatähtsus kaupade veol nii Nõukogude
Liidus kui ka ülemaailmses ulatuses kasvab järjekindlalt
ja kiiresti.

Auto- ja segatranspordi ühiskondlike täisveekulude
(aluseks on normatiivne omahind) võrdlus näitab, et:

a) viina ja viinasaaduste ning kondiitritoodete vedu
autoga Eesti NSV piires on majanduslikult vähem efektiiv-
ne kui segatranspordiga;

b) õlle vedu autoga Eesti NSV piires on majandusli-
kult efektiivsem kui segatranspordiga.

Kui lisaks transpordi täisveekuludele arvesse võtta
ühiskonna kahju, mis tekib:

a) kaupade pikemaajalisest viibimisest teel segaveo
puhul ja

b) ostjaettevõtte suurematest varudest vagunsaadetis-
te puhul, saame järgmised tulemused:

a) ühiskondlikud kulud viinakauba veol segatranspor-
diga on kõikidel juhtudel suuremad kui autotranspordiga;

b) ühiskondlikud kulud kondiitritoodele veel segatranspordiga on enamikel juhtudel mitu korda suuremad autoveo kuludest. Minimaalse hääbega erandi moodustab Tallinn-Võru distant.

Kehtivate tariifide alusel on transpordi täiskulude suhe järgmine:

a) autotransport viina ja viina-likööritoodele veoks on enamikel juhtudel odavam kui segatransport. Minimaalne kulude hääbe autotranspordi kahjuks esineb viiel distantil;

b) autotransport kondiitritoodele veoks on kõikidel juhtudel kallim kui segatransport;

c) autotransport õlle veoks on kõikidel juhtudel odavam kui segatransport.

Kulude ametkondlik jagunemine viib järeltule:

a) autotransport kondiitritoodele veoks on ostjatevõttele majanduslikult kahjulik,

b) autotransport õlle veoks on ostjatevõttele enamikel juhtudel majanduslikult soodne.

Üldiselt soodsat olukorda komplitseerib asjaolu, et hankijatevõtte nõuab autoveo kulud täies ulatuses nendelt ostjatelt, kellel pole raudteejaama samas asustatud punktis (Otepää, Rääpina, Tõrva, Põltsamaa, Võsu);

c) et taara tagastamise kulud kannab autotranspordi kasutamise korral kehtivate eeskirjade alusel ostjatevõtte, osutub autotransport viina- ja viina-likööritoodele veoks viimastele majanduslikult väga kahjulikuks.

Ka materiaalne vastutus pudeltaara veel autotranspordiga on seni halvasti korraldatud ja loob pinna kuritarvitusteks.

Kulude ametkondliku jagunemise suhet mõjustab mõnevõrra majanduslik efekt, mida ostjatevõttele annavad autoveoste alusel kujunevad väiksemad laoseisud. Seda ar-

vesse võttes osutub viinakauba ja kondiitritoode vedu autodel ostjaettevõttele mõnel juhul majanduslikult soodsaks. Kuid seejuures tuleb silmas pidada, et see täiendav efekt on valdavas osas potentsiaalne ning tema arvestamine eeldab veel konkreetse olukorra edasist uurimist.

Ostjaettevõtte materiaalse huvi tõstmiseks autotranspordi kasutamise suhtes viinakauba ja kondiitritoode veol on majanduslikult otstarbekas rakendada järgmisi abinõusid:

a) vabariigi piiirides kõikide asustatud punktide, kus asuvad ostjaettevõtted, suhtes rakendada linnadevahelise tsentraliseeritud autoveo tariife;

b) hankija poolt ostjatelt nõutavast tariifide vahest (autoveo puhul) maha arvata kauba hankija laost lähtejaama toimetamise tariifsed kulud;

c) viina taara tagastamisel autotranspordiga kehtestada samasugune kulude jaotamise ja kandmise kord nagu raudteetranspordi puhul, s. t. need kannab hankija;

d) vastavatel organitel kaaluda ja leida võimalusi viinakauba ja kondiitritoode autoveo tariifide alandamiseks. Majanduslikud eeldused suhteliselt madala omahinna näol selleks on olemas.

Õlle hankimisel ettevõtetele, kellel pole raudteejaama samas asustatud punktis, arvata nõutavatest autoveo kuludest maha tariifsed raudteeveo kulud ostjale kõige lähemal asuva raudteejaamani.

Igasuguste ühiskondlikust aspektist vaadatuna asjatute ja liigsete vaidluste vältimiseks on aga otstarbekohane ja igati põhjendatud kehtestada ühesugused kaupade hankimise ja kulude kandmise põhimõtted kõikide transpordi liikide puhul, s. t. et tööstusettevõtted hangivad kaupu mitte ainult franko-va-gun (laev) sihtjaam (sadam), vaid ka franko-auto ostja ladu.

Ja lõpuks, ostjaettevõttel on majanduslikult kasulik pöörata senisest suuremat tähelepanu kaupade ringluse kiirendamisele ja varude vähendamisele. Soodustavalt mõjub sellele kaupade hankimine väiksemate partiidena autotranspordi kasutamisel.

VÄIKESTE MAAKAUPLUSTE EHTAMISE MAJANDUSLIK
EFEKTIIVSUS JA PÕHJENDATUS.

Noorem tead. töötaja J. A n d e r s o n .

Analüüs on tehtud ETKVL-i süsteemi 5 kooperatiivi 1965. aasta tegelike töötulemuste põhjal. Uuritava kogumi moodustavad 24 statsionaarset kauplust ja 10 autokauplust.

Tulude-kulude võrdlemiseks on ettevõtted jaotatud tegeliku jaekäibe suuruse alusel kolme rühma:

- 1) aastane läbimüük kuni 60 tuhat rubla,
- 2) " " 61 - 120 tuhat rubla,
- 3) " " 121 tuhat rubla ja enam.

Mainitud käiberühmadele on siia kuuluvate üksikettevõtete andmete järgi leitud realiseeritud hinnatäiend, käibekulud ja kasum.

Toome need põhinäitajad võrdlevalt statsionaarsetele ja autokauplustele (vt. tabel lk. 32).

Saadud keskmisi on vaadeldud seoses ettevõtete mitmete teiste ökonoomiliste karakteristikutega, nagu käibe struktuur, töötajate arv, kaugus jaotusladudest, keskmine läbisõit päevas jt.

Võrreldes autokauplusi sama käiberühma statsionaarsete ettevõtetega veendume, et kulud esimestes on tunduvalt madalamad ja seetõttu ka rentaablus märksa kõrgem. See lahku minek "autode" kasuks suureneb käibe kasvamisel (võrdle tabelis ridu 1 ja 2).

Kaive tuhat rbl.	Ettevõtetete arv		Realiseeritud hinnatäiend %		Käibekulud %		Kasum % (II - III)	
	Stats. kpl.	Auto-kpl.	Stats. kpl.	Auto-kpl.	Stats. kpl.	Auto-kpl.	Stats. kpl.	Auto-kpl.
1. Kuni 60	6	5	8,00	8,15	7,14	6,89	0,86	1,26
2. 61 - 120	13	5	7,90	7,97	6,61	5,65	1,29	2,32
3. "kokku"	19	10	7,91	8,05	6,71	6,10	1,20	1,95
4. 121 ja enam	5	-	7,86	-	5,74	-	2,12	-

Käibekulud alanevad käibe kasvamisel (vt. tabeli vastavaid veerge I ja III).

Suur põhivahendite summa ja tagasihoidlik kasum tingivad statsionaarsetes kauplustes põhivahendite pika tasatagemise aja (madala efektiivsuse).

Võrreldava käibe (kuni 120 tuh. rbl. aastas) korral oli autokaupluste keskmine tasatagemise aeg 1,7 aastat, statsionaarsetel ettevõtetel aga 11,1 aastat.

Hinnatäiendite mittevõrdsed määrad kooperatiivides, käibekulude erinevused põhjustasid üksikutes kauplustes ka tunduvalt lahkumineva rentaabluse. Analüüsitud ettevõtetest töötas 1965. aastal kahjumiga 5, neist kolme aastakäive ulatus üle 61 tuh. rbl.

Kui arvestada vaadeldud kauplustele juurde kõik jaotusladude kulud, teisalt eeldada käibekulude tunduvat tõusu 1966. aastal (1966. a. I kvartalis olid need süsteemi käibest 0,60 % kõrgemad kui 1965. aastal), ja siinjuures ka keskmise hinnatäiendi taseme langust (seoses maahindade kaotamisega 1. I 1966. a.), siis on kuni 60 tuh. rublase aastakäibega statsionaarsete ettevõtete kasumiga töötamine küsitav. Autor on arvamisel, et täpse kalkulatsiooni korral annab suurem osa nendest kahjumit.

Kuigi rändkauplusi võib nimetada tunduvalt tulusamaks ei saa nendega kaugeltki asendada maa statsionaarseid ettevõtteid. Toodud väide põhineb liikuva jaekaubandusvõrgu püüratud sortimendil, sõltuvusel teeduldest, ostjate teenindamise madalal kvaliteedil.

KULUD TAARAST NING VÕIMALUSED TAARAMAJANDUSE RENTAABLUSE TÕSTMISEKS JA PARANDAMISEKS KAUBANDUSES.

Vanem tead. töötaja I. K a l m .

Taaramajandus on kaubandusliku tegevuse lahutamatu osa. Taaramajanduse rentaabluuse tõstmisega paraneb kogu kaubandusorganisatsiooni majanduslik olukord.

Esiteks on vaja tutvuda kaubandusorganisatsiooni taaramajanduse korralduse ja taara ringluse organiseerimisega. Viimastest oleneb rea taara kulude tekkimise põhjus ja suurus.

Taara kulude analüüs on vaja läbi viia iga taara liigi kohta.

Antud töö koosneb neljast peatükist. Esimeses peatükis on lühidalt toodud taaramajanduse põhialused.

Teine peatükk käsitleb taaramajanduse korraldust ja taara ringluse organiseerimist üldse ja uuritud kaubanduorganisatsioonides, s. o. Viljandi Kaubastus, Tartu Kaubandusvalitsuses ja Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuses.

Kolmandas peatükis on eelnimetatud kaubandusorganisatsioonide 1965. aasta taara kulude analüüs.

Neljas peatükk annab kokkuvõtte taaramajanduses esinevatest probleemidest ja näitab võimalused selle rentaabluuse tõstmiseks.

Taaramajanduse korraldusest ja taara ringluse organiseerimisest oleneb taara kulude tekkimine. Taara kulud hakkavad tekkima juba taara vale vastuvõtmisel. Taara koguline ja kvaliteediline kontroll peab toimuma üheaegselt ka-

ba vastuvõtmisega. Taara vastuvõtmise kord on ette nähtud rahvatarbekaupade põhimääruses ja selle alusel antud seaduslikes aktides.

Tegelikult on kaubandusorganisatsioonides kauba vastuvõtmine koguseline, kuid kvaliteediline vastuvõtmine on puudulik. Sageli ei kontrollita taara vastavust standardile, taara olukorda ja kvaliteeti. Kaubandusorganisatsiooni ladudel ei ole takistust sama taara edasiandmisel allettevõttele. Ka allettevõttele ei ole kvaliteedilist vastuvõtmist ja alles taara tagastamisel kontrollivad vastuvõtjad selle kvaliteeti. Viimasest olenevad aga tagastatava taara hind ja sellest omakorda taara kulud. Näiteks mittestandardse puittaara eest saab kaubandusorganisatsioon kõige paremal juhul 11 rubla tihumeeter.

Taara õigest avamisest oleneb samuti taara kulude suurus. Sageli kaubandustöötajad ei pingutagi end, et taarat õigesti avada. Seda tehakse nii, kuidas saab kiiremini ja vähema vaevaga.

Kolmandaks etapiks taara ringlusel on taara tagastamine. Kaubandusettevõtted sageli ei määra tagastatava taara kvaliteeti, vaid annavad omapoolse saatedokumendiga taara üle ainult koguseliselt. Nii toimub see puit- ja papptaara osas. Taara vastuvõtja määrab vastuvõetavale taarale kvaliteedi. Mõnede taara liikide osas on kvaliteediline tagastamine puudulikult organiseeritud. Näiteks tagastatavatele tekstiilkottidele määratakse kaubandusorganisatsioonis kategooriad. Samadele kottidele vastuvõtja poolt määratud kategooriad on tihtipeale väga erinevad (madalamad). Kaubandusorganisatsioonid aga nõustuvad niisuguse olukorraga. Paljude kaubandusorganisatsioonide esindajad ei viibi kottide kvaliteedi määramise juures nende üleandmisel ega kontrolli ka neid kotte, mille osas esines lahkavamus.

Taara vastuvõtmine, avamine ja tagastamine ei ole nõuetekohane. Kulud tekivad kõigil kolmel ringluse etapil.

Üheks peamiseks taaramajanduse korralduse ja taararingluse organiseerimise puuduseks on varalise vastutuse puudu-

mine taara kvaliteedi säilitamise eest. Praktiliselt vastutavad kaubandustöötajad ainult taara koguse eest. Kaubandusettevõtete aruandlus ei peegeldagi taara kvaliteedi langust.

Kaubandusorganisatsioonides võetakse puit- ja papptaarat arvele ja see ringleb sisesüsteemiliste arvestushindadega. Viimased ei ole jaotatud kvaliteedi astmete järgi nagu hinnakirjades toodud hinnad. Niisugune taaramajanduse korraldus ei stimuleeri kaubandustöötajaid taara kvaliteeti säilitama.

Teiseks suureks puuduseks on kaubandustöötajate väga vähene teadlikkus taaramajandust puudutavates küsimustes. Kaubandusettevõtte töötajatest oleneb kõige enam kvaliteedi säilivus. Viimased aga sageli ei tunne taara vastuvõtmise, käsitlemise ja tagastamise eeskirju ega tea, kui suured kulud tekivad taara kvaliteedi langusest kaubandusvõrgus. Kaubandusettevõtted ei ole piisavalt varustatud vastavate instruksioonide ja vajalike taara avamise riistadega. Ka kvalifikatsiooni tõstmise eksamil ei puudutata taaramajandust.

Kaubandusorganisatsioonides võetakse põhiliselt osa taarast arvele sisesüsteemiliste hindadega ja see võimaldab töötada kaubandusettevõtetes taaramajandust tundmata.

Taara kulusid on analüüsitud taara liikide kaupa.

Puittaara on Nõukogude Liidus veel tänapäeval valdavaks taara liigiks. Arenenud majandusega kapitalistlikes riikides on puittaara osatähtsus teiste taara liikide osas kahanenud miinimumini. Teda on välja tõrjunud odavamad ja ajakohasemad taara liigid (kartong, plastmass).

Meie kaubandusorganisatsioonid ei võitle sugugi puittaara vastu, sest kehtivate hinnakirjade järgi on see kaubandusorganisatsioonidele tulutoov taara liik. Kaubandusorganisatsioon maksab taara saamisel (koos kaubaga) 40 % uue taara hinnast, tagastamisel saab aga vastavalt kvaliteedi astmele tavaliselt rohkem, kui maksis. Alles kapitalremonti nõudvana tagastatava taara eest saab kauban-

duorganisatsioon vähem, kui maksis. Vastavalt taara kulude registreerimisele raamatupidamises said kõik antud töös analüüsitud kaubandusorganisatsioonid 1965. a. puittaaralt kasumit. Oleksid võinud saada tunduvalt rohkem, kui puittaara oleks tagastatud parema kvaliteediga. Seda on takistanud esiteks kaubandustöötajate hoolimatus taara kvaliteedi vastu. Teiseks ei taha taara kogumise ettevõtte vastu võtta taarat kõrgeima kvaliteedi astmega. Niisugune taara vormistatakse järgmise kvaliteedi astme all, s. o. väikest remonti nõudvana. Kui need takistused kõrvaldada, siis võiks puittaaralt saada kasumit üle poole rohkem senisest.

Saadud kasum puittaaralt on siiski näiline, sest transporti- ja laadimiskulusid, mis on puittaara puhul eriti suured, ei registreerita taara kulude juures. Viimased on nii suured, et nende katmiseks ei jätku saadud kasumist ja kaubandusorganisatsioon tegelikult saab puittaaralt kahjumit. Selle vältimiseks peavad kaubandusorganisatsioonid tagastama puittaarat senisest tunduvalt parema kvaliteediga. Antud töös on püstitatud puittaara tagastamiseks järgmised normid:

- 80 % rikkumata puitosadega,
- 10 % väikest remonti nõudvatena,
- 10 % keskmist remonti nõudvatena.

Kui tagastatava puittaara kvaliteet vastab neile normidele, siis ei anna puittaara kaubandusorganisatsioonile ka veo- ja laadimiskulude mahaarvestamisel kahjumit, vaid kasumit.

Preemia puittaara tagastamise eest ei ole olnud kaubandustöötajatele küllaldaseks stiimuliks puittaara kvaliteedi paremaks säilitamiseks. Mitte küllalt kõrge kvaliteediga tagastatud puittaara eest saadud summalt eraldatud preemiafond on suhteliselt väike ja jaguneb liiga suure osasaajate arvu vahel. Puittaara preemia määrad kvaliteedi astmete järgi ei ole õigesti jaotatud. Isegi keskmist ja kapitaalremonti nõudvana tagastatud taara eest makstakse veel preemiat.

Papptaarat tagastatakse korduvaks kasutamiseks veel liiga vähe. Põhjuseks - hoolimatus ja teadmatus.

Tekstiiltaarast on kasutusel ja ringlevad kaubaga kaubandusvõrgus peamiselt suhkru- ja teraviljasaaduste kotid. Tekstiilkotid on kehtestatud hindade järgi kaubandusorganisatsioonidele alati kahjulik taara liik. See paratamatu kahju (2 kopikat iga koti käiberingelt) on suhteliselt väike võrreldes kvaliteedi langusest saadava kahjumiga. Suhkrukottide osas võib olukorda lugeda rahuldavaks. Halb on aga lugu teraviljasaaduste kottidega (eriti kohalike hangete puhul). Kottide tagastamistähtaegade, kaubandusvõrgus olevate kottide arvu ja trahvide arvestamise korra väljatöötamisel ei ole üldse arvestatud kaubandusorganisatsioonide võimalusi. Kaubandusorganisatsioonid on sunnitud teraviljasaaduste kotte juurde ostma, et tagastamistähtaegadest kinni pidada ja hilinemistrahve mitte maksta. Peale selle omavolitsevad kottide vastuvõtjad tagastatavate kottide vastuvõtmisel kategooriate määramisega. Kaubandusorganisatsioonid omalt poolt ei ole eriti võidelnud, et kottide üleandmine-vastuvõtmine toimuks eeskirjade kohaselt. Tihti ei tunne kottide tagastajad kaubandusorganisatsiooni esindajad ise hästi vastavaid eeskirju. Kaubandusettevõtete töötajad ei tunne ka muret kottide kvaliteedi languse pärast.

Hankijad ei maksa viimastel aastatel enam kaubandusorganisatsioonidele kotitaaralt ettenähtud preemiat.

Klaastaara kogumis- ja hoidmiskulude hüvitamiseks ja kaubandustöötajate premeerimiseks maksavad hankijad kaubandusorganisatsioonidele teatud summad ettenähtud ulatuses ja korras. Pahameelt tekitavad elanikkonnale ja kaubandusorganisatsioonidele korgi alt katkised pudelid. Osa neist jääb elanikkonna kuluks ja see osa, mis avatakse kaubandusettevõttes, jääb kaubandusorganisatsiooni kuluks.

Piimakombinaatide klaastaarat koguvad kaubandusorganisatsioonid samuti tagasi kui teiste hankijate klaastaarat. Piimakombinaadid ei maksa aga selle eest mingisugust hüvitust, vaid, vastupidi, saavad oma kaubandusvõrgus ringlevalt-klaastaaralt kasumit. Kaubaga saadava klaastaara eest maksab kaubandusorganisatsioon kohe 100 %-liselt tagatis-

hinna. Tagastamata jäänud osalt, mis võib olla 1 - 5 %, saab piimakombinaat tagatis- ja ostuhinna vahe endale, mis on tema puhas teenimata kasum.

Veelgi suuremat kasumit saavad piimakombinaadid kaubandusorganisatsioonidelt amortisatsioonina. Piimakombinaatide metallist inventartaaralt makstavad amortisatsiooninormid on põhjendamatult kõrged. Peale ettenähtud kulude mahaarvestamist amortisatsioonisummadest jääb järele hulga puhastulu (näit. 1965. aastal Kohtla-Järve Piimakombinaadil 5 %, Tallinna Piimakombinaadil 4,8%). Ühe metallist restkasti ostuhind kaetakse amortisatsioonisummadega poole aastaga. Nimetatud kastid ringlevad kaubandusvõrgus aga vähemalt 4 - 5 aastat.

Amortisatsioonisummad on kaubandusorganisatsioonidele üldse koormavad. Puidust restkastide eest, mis on samuti hankija inventartaara, peavad kaubandusorganisatsioonid maksma remondikulu.

Hankijate inventartaaralt makstavate amortisatsioonija remondikulude iseloomustamiseks on järgmises tabelis neid võrreldud kaubandusorganisatsiooni taaratulemiga.

	Taaratulem 1965. a.	Amortisats. piima taaralt	Remondikulu puidust restkastidelt
Viljandi Kaubastu	4,9	2,9	2,7
Tartu Kaubandusval.	24,2	15,0	8,4
Kohtla-Järve Kaubandusvalitsus (ilma Kiviõlita)	29,5	11,3	7,0

Taara kulude vähendamiseks on antud töös tehtud järgmised ettepanekud:

1. Veini, likööri-viinatoodete, mineraalvee, õlle ja alkoholita jookide hanke eritingimustesse sisse võtta täiendav punkt puidust restkastide remondikulu ülemmäära fikseerimiseks.

2. Uuesti läbi vaadata piima- ja margariinitoodete eritingimustes antud piima metallist taara amortisatsioonimäärad ja kehtestada nende asemel uued reaalsemad ja madalamad normid.

3. Täiendada piima- ja margariinitoodete eritingimusi järgmiste punktidega:

- a) maksta kaubandusorganisatsioonidele piima ja piimasaaduste klaastaara kogumise eest hüvitusi hoidmis- ja kogumiskulude katteks ja kaubandustöötajate premeerimiseks,
- b) maksta kaubandusorganisatsioonidele tagasi nende poolt tagastamishinnas väljamakstud, kuid tagastamata jäänud klaastaara osa (1 - 5 %) pealt tagastaja ostuhinna vahe.

4. ENSV Kaubandusministeeriumi, Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariikliku Liidu ja ENSV RMN Metsa-, Puidu- ja Paberitööstuse Valitsuse 26. detsembril 1963. a. ühisele kirjale on lisatud juhend, mille järgi tuleb kasutatav sörestiktaara valmistada kvaliteetsest puidust, kaubandusorganisatsioonid peavad maksma nimetatud taara tihumeetri eest 10 rubla ja saavad tagastamisel 12 rubla. Tuleks välja anda uus juhend, milles keelataks standardse puidu kasutamine mööbli pakkimiseks. Selle asemel kasutada odavamaid pakkimisvahendeid ja leida võimalus mööblitaara andmiseks kaubandusorganisatsioonidele tasuta.

5. Taotleda NSV Liidu Ministrite Nõukogu Riikliku Varumiskomitee 26. veebruaril 1964. a. käskkirjas nr. 2103 toodud juhendi muutmist järgmiste punktide osas:

- a) muuta teraviljasaaduste kottide praegu kehtivad tagastamistähtajad samalinnaliste hangete puhul samadeks mis suhkrukottidel või tagastada need kaks korda kuus nagu mittekohalike hangete puhul;
- b) muuta tegelikult kauba all olevate kottide arvesta-

mist, kas nõudes kaubandusorganisatsioonidelt koos igakuise aruandega faktiilist kauba all olevate kot-tide arvu või võtta kauba jäägi kaudu arvestamisel koti keskmiseks täituvuseks 50 ja 55 kilogrammi se-nise 65 ja 70 kilogrammi asemel.

6. Tööstuselt koos kaubega saadavate katkiste pude-lite kahju hüvitamiseks igal aastal poolte vahel sõlmita-vatesse hankelepingutesse sisse võtta täiendav hüvituse määr, mida tööstusettevõtte maksab kaubandusorganisat-sioonile kuni lepingu tähtaja lõppemiseni. Selle kindlaksmää-ramiseks moodustada mõlema poole esindajatest komisjon, kes igal aastal enne hankelepingute sõlmimist vajaliku arvu pu-delite avamisega tööstuses teeb kindlaks praagi osatähtsu-se kõigis erinevates tööstusettevõtetes.

7. Taotleda NSVL kaubandusministri 15. nov. 1951. a. käskkirjas nr. 974 toodud puittaara premeerimismõnede üm-berjaotamist järgmiselt: keskmist ja kapitaalremonti nõud-vana tagastatud taara eest preemiat mitte maksta ja selle võrra suurendada preemia määra taara eest, mis tagastatak-se rikkumata puitdetailidega. Seega maksta rikkumata puit-detailidega tagastatud taara eest 11,8 % ja väikest remon-ti vajava taara eest 4,7 %.

Kaubandusorganisatsioonisisised võimalused
taaramajanduse paremustamiseks.

8. Täieliku varalise vastutuse kehtestamine taara eest (koguseline ja kvaliteediline vastutus).

9. Sisse viia taara arvestus ja aruandlus kvaliteedi astmete järgi.

10. Võimalust mööda järk-järgult üle minna hinnakirja hindade kasutamisele.

11. Kasutusel olevad siseringluse hinnad jaotada kva-liteedi astmete järgi.

12. Kaubandusorganisatsiooni ladudest väljastatava kauba saatetelehes märkida taara täpne nimetus, hinnakirja-järgne number ja hind rikkumata puitdetailidega taarale.

13. Allettevõtetes pidada taara analüütilist arvestust või täpsustada kaubaaruande teisel küljel olevat aruandlust, et oleks võimalik kontrollida ka taara tagastamist kvaliteedi astmete järgi.

14. Aastabilansi juurde lisada taaraaruanne, kus on näha aasta jooksul saadud ja tagastatud taara iga taara liigi osas kvaliteedi astme järgi.

15. ENSV Kaubandusministeeriumil aidata lahendada Ehitusmaterjalide Kaubanduse Kontori kaudu rikkumata puitdetailidega taara vastuvõtmine taara kogumise organisatsioonide poolt sama kvaliteedi astme all. Peale selle anda kaubandusettevõtetele puittaara tagastamiseks kvaliteedi astme järgi järgmised normid:

rikkumata puitdetailidega	80 %
välkeest remonti vajavana	10 %
keskmist remonti vajavana	10 %

16. Transiidina tagastatav taara väljastada kaubandusorganisatsiooni poolt tema kvaliteedi astmele hinnakirjas ettenähtud hinnaga, mitte sama hinnaga mis tööstuselt saadakse.

17. Papptaara arvestada hinnakirja hindades.

18. Kõikidel kaubandusorganisatsioonidel teha papptaara tagastamisel saadud summadest eraldi preemiafondi ettenähtud suuruses ja maksta kaubandustöötajale preemiat papptaara hoidmise ja tagastamise ergutamiseks.

19. Kotitaara kvaliteedilise vastuvõtmise juures peab olema kaubandusorganisatsiooni esindaja eriti juhul, kui esineb kottide kvaliteedis lahkuminekuid võrreldes kaubandusorganisatsiooni saatedokumendis näidatud andmetega.

20. Ühiskondliku tootlustamise ettevõteteis taigna val-

mistamiseks tööprotsessis kasutatav jahu valada välja selleks olemasolevatesse nõudesse, et pagarid taignaste kättega ei rikuks kotte, mis põhjustab suurt kulu teraviljasaaduste kottidelt.

21. Kaubandusorganisatsioonid, kes peavad teraviljasaaduste kotid tagastama igas dekaadis ja kellel on tagastamistähtaegadest kinnipidamisega raskusi, peaksid kotte juurde ostma.

ÜHISKONDLIKU TOITLUSTAMISE ETTEVÕTETE KAUBAKÄIBE
MAHU JA TEMA STRUKTUURI MUUTUSTE MÕJU KÄIBE-
KULUDELE JA TÖÖMAHUKUSELE.

Noorem tead. töötaja I. S i i m o n .

I. NSV Liidu Kommunistliku Partei programmiga püstita-
tud ülesannete täitmise käigus on ühiskondlik toitlustamine
uue kvalitatiivse pöörde lävel, millest annavad tunnistust
järgmised momendid:

a) ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töö suunami-
ne industriaalsetele rööbastele - vastuolu kaotamine ühelt
poolt sotsialistliku suurtööstuse, teiselt poolt aga senise
käsitööstusliku kulinaartoodangu valmistamise vahel;

b) uue planeerimiskorra rakendamine, mis sisuliselt tä-
hendab ettevõtete töö juhtimise demokratiseerimist, viimane
avab senisest avaramad võimalused olemasolevate tootmisvõim-
suste ärakasutamiseks ning sisemiste reservide avastamiseks;

c) ühiskondliku toitlustamise ettevõtete spetsialisee-
rimine.

Loetletud kvalitatiivse pöörde põhimomendid on suuna-
tud sellele, et igakülgselt arendada ja soodustada ühiskond-
liku toitlustamise põhitegevuse - omatoodangu väljalaske
mahu suurendamist ning väljastatava toodangu kvaliteedi tõu-
su.

Ühiskondliku toitlustamise uut, kvalitatiivset pöörde-
momenti rõhutab ka asjaolu, et käesoleval ajal on majandus-
like näitajate süsteem sattunud vastuollu tegelikkusega, ta

isegi on muutunud piduriks ühiskondlikule toitlustamisele tema põhitegevuse - omatoodangu väljastamisel, kuna kehitud majanduslikud näitajad ei kajasta tegelikkust - s. t. ei arvesta kaubakäibe struktuuris ning selle töömahukuses toimunud muutusi.

Analüüsitava perioodil (1959 - 1965) suurenes Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtete kaubakäive 72,2 %, samaaegselt aga suurenesid käibekulud 103,2 % (aasta keskmised juurdekasvutempod ilma 1965. aastata olid kaubakäibe osas 9,5 %, käibekulude osas aga 11,2 %). Selline käibekulude eeliskasv on tingitud eelkõige omatoodangu osatähtsuse suurenemisest kaubakäibes (näit. Tartu Kaubandusvalitsuses suurenes omatoodangu osatähtsus 11,78 % võrra, kusjuures vaadeldaval perioodil suurenes kaubakäive 42,7 %, käibekulud aga 82,5%; Narva Kaubandusvalitsuses suurenes omatoodangu osatähtsus 14,06 % võrra, kusjuures 77,3%-lisele kaubakäive kasvule vastas 121,7%-line käibekulude kasv).

Teiseks käibekulude eeliskasvu teguriks on ühiskondliku toitlustamise ettevõtete võrgu väljaarendamine, eriti ulatuslik oli kooli- ning töölissööklate võrgu väljaarendamine, mille tulemusena on langenud ühiskondliku toitlustamise ettevõtete võrgu kasutamise intensiivsus (ühele istekohale langev kaubakäive on süsteemis tervikult seitsme aasta jooksul vähenenud 9,50 %).

II. Antud töös on kasutatud mõningaid elemente Ukraina Kaubanduse ja Ühiskondliku Toitlustamise Teadusliku Uurimise Instituudi teaduslike töötajate tööst, näiteks nende poolt soovitatud tingkaubakäibe meetodit, mis suhteliselt paindlikumalt iseloomustab ühiskondliku toitlustamise kaubakäibe koostisosi. Tingkäibe on arvestatud nii käibekulude tase kui ka välja toodud käibekulude tasemed omatoodangule ja ostukaupadele. Viimane on aga aluseks kaubakäibe koostisosade rentaabluse astmete esiletoomisel. Tingkäibe meetod võimaldab ka mõnevõrra paremini näidata ühiskond-

liku toitlustamise ettevõtete tööviljakuse olemust ning muutumist.

Ühiskondliku toitlustamise kaubakäive peab partei ja valitsuse määruste alusel kasvama põhiliselt omatoodangu väljalaske suurendamise arvel. Vaadeldaval seitse-aastakul on toimunudki Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise süsteemis väga suured nihked omatoodangu eeliskasvu suunas. Kui aastatel 1959 - 1965 süsteemis tervikuna kasvab kaubakäive 72,2 %, siis omatoodang suurenes 101,0 %, kusjuures omatoodangu osatähtsus kaubakäibes suurenes 7,76 % võrra ning sai ühiskondliku toitlustamise ettevõtete kaubakäibes domineerivaks. Kui aasta keskmine kaubakäibe juurdekasvu tempo süsteemis tervikuna oli 9,5 %, siis omatoodangu ning ostukaupade osas on vastavad näitajad 12,3% ning 6,7 % (ilma 1965. aastata aga - 10,0 %, 13,8 % ja 6,2 %), samaaegselt on käibekulude keskmine kasvutempo aga 12,6 % aastas (1965. aastata - 11,2 %).

Käibekulude eeliskasvu kõige põhilisemaks teguriks on omatoodangu kaubakäibe osatähtsuse suurenemine. Eeldades, et käibekulud kasvavad ainult omatoodangu osatähtsuse muutumise tõttu kaubakäibes, vastab omatoodangu käibe suurenemisele 1 % võrra käibekulude suurenemine vastavalt (välja arvatud 1965. aasta):

- | | |
|---|----------|
| 1. Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõteteis | 0,85 % , |
| 2. Tallinna Sööklate, Restoranide ja Kohvikute Trustis | 0,84 % , |
| 3. Tartu Kaubandusvalitsuses | 0,99 % , |
| 4. Pärnu Kaubandusvalitsuses | 0,61 % , |
| 5. Narva Kaubandusvalitsuses | 0,72 % . |

Omatoodangu osatähtsuse suurenemise tulemusena ühiskondliku toitlustamise kaubakäibes suurenevad pidevalt ka käibekulud nii summaliselt kui ka tasemeliselt. Käesoleval

ajal kehtivate majanduslike näitajate süsteem aga ei kajastu kaubakäibe struktuuris, rääkimata struktuursetes elementides toimunud muutustest. Teostatud uurimuse tulemusena, kasutades tingkäivet, võime väita, et vaadeldavatel aastatel (1959 - 1964) on käibekulude tase süsteemis tervikuna alanenud 1,54 %. Arvestades aga ka 1965. aastat, on käibekulude tase kasvanud 2,18 %. Üksikute kaubandusorganisatsioonide lõikes on toimunud järgmised käibekulude tasemete hälbimised tingkaubakäibe suhtes (sulgudes 1965. a. töötulemused):

1. Tallinna Sööklate, Restoranide ja Kohvikute Trustis - alanenud 1,63 % võrra (kasvanud 2,24 % võrra);
2. Tartu Kaubandusvalitsuses - kasvanud 0,48 % võrra (kasvanud 3,0 % võrra);
3. Pärnu Kaubandusvalitsuses - alanenud 2,22 % võrra (kasvanud 2,49 % võrra);
4. Narva Kaubandusvalitsuses - alanenud 2,28 % võrra (kasvanud 1,61 % võrra);
5. Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuses - kasvanud 0,06 % võrra (kasvanud 3,91 % võrra).

Analüüsitava perioodil on küllaltki oluliselt muutunud kaubakäibe struktuursete elementide käibekulude tasemed. Kui ajavahemikus 1959 - 1964 oli struktuursete elementide käibekulude taseme languse tendents (vaatamata tunduvalle omatoodangu osatähtsuse suurenemisele kaubakäibes), siis alates 1965. aastast on kaubakäibe koostisosade käibekulude tase tunduvalt kasvanud. Kaubandusorganisatsioonide lõikes oleksid need muutused järgmised (sulgudes 1.VII 1966. a. seis):

Omatoodang

Ostukaubad

1. Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtted

alanemine 0,50 % võrra (kasv 3,62 % võrra),	alanemine 0,20 % võrra (kasv 1,44 % võrra).
--	--

Omatoodang

Ostukaubad

2. Tallinna Sööklate, Restoranide ja Kohvikute Trust	alanemine 0,52 % võrra (kasv 4,08 % võrra)	alanemine 0,21 % võrra (kasv 1,63 % võrra)
3. Tartu Kaubandusvalitsus	alanemine 1,27 % võrra (kasv 3,79 % võrra)	alanemine 0,51 % võrra (kasv 1,60 % võrra)
4. Pärnu Kaubandusvalitsus	alanemine 2,54 % võrra (kasv 3,59 % võrra)	alanemine 1,02 % võrra (kasv 1,43 % võrra)
5. Narva Kaubandusvalitsus	alanemine 1,09 % võrra (kasv 4,03 % võrra)	alanemine 0,43 % võrra (kasv 1,61 % võrra)
6. Kohtla-Järve Kaubandusvalitsus	kasv 0,68 % võrra (kasv 4,71 % võrra)	kasv 0,27 % võrra (kasv 1,88 % võrra)

Ühiskondliku toitlustamise teravaks probleemiks on tööviljakus. Probleemi lahendamiseks on siiaaani juba palju tehtud, kuid tööviljakuse tõstmises otsustavat pööret ei ole veel saavutatud. Ühiskondlikus toitlustamises on käesoleva aja põhiprobleemiks nr. 1 pooltoodete rakendamine, mis saadakse tööstuselt või oma tsehhidest. Siiani ei ole veel Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtted pooltoodetega komplekselt varustatud (sõna selle kõige laiemas mõttes). Eriti halvas olukorras on Narva ja Kohtla-Järve kaubandusvalitsused. Tööviljakuse probleem jääb ka veel osaliselt lahendamata, kui kasutada käesoleval ajal käibel olevat mõistet - pooltoodetega komplekselt varustatud - s. t. liha, kala ja puhastatud kartulitega varustamise korral peavad ühiskondliku toitlustamise ettevõtted säilitama oma universaalsuse (tööstuse poolt dikteeritakse tavaliselt pooltoodete sortiment, nende saamise regulaarsus ei ole 100%-liselt garanteeritud).

Teiseks tööviljakuse tõusu pidurdavaks teguriks on piiratud kaubakäibega väikeste sööklate olemasolu, kus toidu valmistamine toimub tooraine ja ka pooltoodete baasil (töölis-koolisööklad). Selliste väikese kaubakäibega sööklate universaalsuse otstarbekohasust peaksid põhjalikult kaaluma vastavad ühiskondliku toitlustamise osakonnad ning võimaluste piires rakendama seal termossööklaid.

Arvestades aga kaubakäibe struktuuris toimunud muutusi, on Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtete üldine tööviljakus kasvanud 6,4 %, tootmistööliste tööviljakus on aga samaaegselt langenud 1,3 %, s. t. ühiskondliku toitlustamise ettevõtete tööviljakuse üldine kasv on saavutatud ostukaupade kaubakäibe intensiivistamise arvel.

Jälgides kaubakäibe koostisosade töömahukuse ning vastavaid kaubakäibe osi teenindavaite töötajate arvu dünaamikat, näeme, et kaubakäibe töömahukuse 82,3%-lisele suurenemisele vastab töötajate arvu suurenemine 71,4 %, omatoodangu kaubakäibe töömahukuse suurenemisele 97,4 % vastab aga tootmistööliste arvu suurenemine 131,7 % (vaadeldavatel aastatel toimus ka vaieldamatu ühiskondliku toitlustamise tootmisprotsesside mehhaniseerimine). Siit võime järeldada, et seoses ühiskondliku toitlustamise omatoodangu osatähtsuse suurenemisega on tekkinud tunduvalt liialdused tootmistööliste osas, eriti aga "muude köögitööliste" kategooriate osas.

Antud uurimuse kõige uudsemaks momendiks võiks lugeda kaubakäibe töömahukuse uurimist ning selle sõltuvust käibekuludest. Siin on õnnestunud anda mõningad uued näitajad, mis võimaldavad iseloomustada ühiskondliku toitlustamise organisatsioone ning üksikute ettevõtete kui teravikute tööviljakust. Samuti on õnnestunud Pärnu Kaubandusvalitsuse töötulemuste põhjal tõestada pooltoodete kasutamise efektiivsust.

Viimastel aastatel on Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtete kaubakäibe koostis

tunduvalt paranenud, mida iseloomustab süstemaatiline omatoodangu väljalaske suurendamine kaubakäibes. Seoses omatoodangu osatähtsuse pideva suurenemisega kaubakäibes suureneb ka kaubakäibe töömahukus, mis omakorda tingib käibekulude kasvu.

Aastatel 1959 - 1965 on süsteemis tervikuna kaubakäibe töömahukus suurenenud 82,3 % peaaesjalikult omatoodangu väljalaske suurendamise alusel, omatoodangu käibe töömahukus on suurenenud 97,4 %, ostukaupade töömahukus aga ainult 43,7 %. Seoses kaubakäibes omatoodangu osatähtsuse suurenemisega 46,43 %-lt 54,19 %-ni, s. o. 7,76 % võrra, on kaubakäibe töömahukus kasvanud 1,10 korda kiiremini kui kaubakäibe terviklikult, see on aga põhjustanud käibekulude kiiremat kasvu. Omatoodangu osatähtsuse suurenemisele üksikute kaubandusorganisatsioonide lõikes vastab järgmine kaubakäibe töömahukuse kasv kordades (sulgudes 1964. a. tase):

1. Tallinna Sööklate, Restoranide ja Kohvikute Trustis
5,78 % võrra - 1,08 korda (6,59 % võrra - 1,14 korda);
2. Tartu Kaubandusvalitsuses
11,78 % võrra - 1,13 korda (12,45 % võrra - 1,18 korda);
3. Pärnu Kaubandusvalitsuses
11,64 % võrra - 1,01 korda (11,86 % võrra - 1,08 korda);
4. Narva Kaubandusvalitsuses
14,06 % võrra - 1,20 korda (15,4 % võrra - 1,24 korda);
5. Kohtla-Järve Kaubandusvalitsuses
2,70% võrra - 1,07 korda.

Kaubakäibe töömahukuse eeliskasv on tingitud omatoodangu osatähtsuse suurenemisest kaubakäibes. Olenevalt pooltoodete juurutamise astmest hakkab kaubakäibe töömahukus kasvama aeglasemalt (võrdle aastaid 1964 ja 1965), komp-

leksselt pooltoodetega varustamise korral aga isegi aeglasemalt kui kaubakäive tervikult (Pärnu Kaubandusvalitsus). Antud vahekorra väljatoomine tõestab veel kord ühiskondliku toitlustamise ettevõtete pooltoodetega varustamise küsimuse täieliku lahendamise vajadust.

Kaubakäibe ja omatoodangu 1000 TMÜ teenindamiseks osanev keskmine käibekulude summa (tuh. rbl.) ja selle dünaamika, mis sisuliselt iseloomustavad antud organisatsiooni majandamise astet ning selle muutusi, on kaubandusorganisatsioonide lõikes järgmised:

Osanev käibekulude summa tuh. rbl.		Resultaat 1965. aastaks (1964. a.)	
Kaubakäibe 1000 TMÜ-le	Omatoodangu 1000 TMÜ-le	Kaubakäibe 1000 TMÜ tee- nindamiskulud	Omatoodangu 1000 TMÜ tee- nindamiskulud
1. Eesti NSV Kaubandusministeeriumi ühiskondliku toitlustamise ettevõtted			
0,260	0,345	+11,5% (-6,9%)	+2,8% (-14,9%)
2. Tallinna Sööklate, Restoranide ja Kohvikute Trust			
0,259	0,337	+12,4% (-7,0%)	5,1% (-14,2%)
3. Tartu Kaubandusvalitsus			
0,258	0,338	+16,9% (+2,4%)	+4,9% (-8,6%)
4. Pärnu Kaubandusvalitsus			
0,289	0,396	+15,7% (-7,0%)	+8,1% (-14,7%)
5. Narva Kaubandusvalitsus			
0,245	0,334	+4,7% (-12,3%)	-9,5% (-24,8%)
6. Kohtla-Järve Kaubandusvalitsus			
0,226	0,315	+4,3% (-9,4%)	+5,6% (+10,0%)

Kaubandusorganisatsioonidel, kelle töötingimused, ettevõtete struktuur ja teenindatav tarbijaskonna kontingent on teravalt erinevad, on käibe 1000 TMÜ teenindamiseks osanev käibekulude summa küllalt ühtlane. See 1000 TMÜ teenindamiskulude enam-vähem ühtlane tase eeldab sisemisi reserve ettevõtete majandamisel. Kaubakäibe (omatoodangu) 1000 TMÜ teenindamiskuludel on kaubandusorganisatsioonide lõikes langustendents (1959 - 1964), süsteemis tervikult 6,9 %, kuid 1965. aastast on nad suurenenud 11,5 % (omatoodangul 2,8 %).

Rööbiti üldise 1000 TMÜ teenindamiskulude langustendentsiga on kasvanud üldine ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töötajate töökoormus 11 %, tootmistööliste osas langenud 2 %.

IV. Ühiskondliku toitlustamise ettevõtted, kelle põhiolesandeks on omatoodangu valmistamine ning realiseerimine ja väljastatava toodangu mahu ning sortimendi suurendamine, on asetatud majanduslikult ebasoodsasse olukorda, kusjuures see süveneb seda enam, mida paremini ühiskondliku toitlustamise ettevõtted täidavad oma põhifunktsiooni.

Ühiskondliku toitlustamise rentaablus käesoleval ajal on kujunenud ühelt poolt kõrgest ostukaupade rentaabluse astmest, teiselt poolt aga põhitegevuse tunduvalt mitterentaablusest. Süsteemis tervikult oli omatoodangu rentaabluse tase 1. VII 1966. a. seisuga 5,06 % (1959. a. 0,95 % - seega on omatoodangu mitterentaablus aasta-aastalt süvenenud), ostukaupade rentaabluse aste aga + 8,01 % (1959. a. - 5,07 %). Kaubakäibe koostisosade nii teravalt erinev rentaabluse tase on tingitud kaubakäibe koostisosade realiseeritud hinnalisandite tasemete ühtlustamisest - s. t., kui süsteemis tervikuna (ostukaupadele = 1,00) moodustas 1959. a. korrigeeritud realiseeritud hinnalisandite suhe 1,40, siis 1. VII 1966. a. seisuga 1,47, samaaegselt on aga kaubakäibe koostisosade töömahukuse suhe (ostukaubad = 1,0) suurenenud kaubakäibes omatoodangu osatähtsuse suurenemise tõttu 2,79-lt kuni 3,71-ni (1965. a.). Seega ei kindlusta käesoleval ajal rakendatav

hinna kujundamise süsteem ühiskondliku toitlustamise põhi-funktsiooni täitmist.

Seoses omatoodangu mitterentaablusega on kaubakäibes omatoodangu osatähtsuse suurenemisega 1 % võrra kaubakäibes alanenud süsteemis tervikuna üldine rentaabluse tase keskmiselt 0,29 % võrra.

Üldise rentaabluse taseme alanemist on põhjustanud ka tunduv III kategooria ühiskondliku toitlustamise ettevõtete osatähtsus, viimased aga tänu kõrgele omatoodangu osatähtsusele kaubakäibes, samuti mitteküllaldasele tööstusettevõtete toetusele töötavad valdavas enamuses mitterentaablilt. Antud ettevõtete mitterentaabel töö avaldab negatiivset mõju kogu süsteemi rentaablusele.

Nagu me veendusime antud töö käigus, sõltuvad ühiskondliku toitlustamise ettevõtete käibekulud ja majandusliku tegevuse resultaat väga paljudest teguritest. Käesoleva töö raamid ja ajafond ei võimaldanud kõikide küsimuste põhjalikku käsitlust. Täielikult omaette probleemina vääriks käsitlemist ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töötajate tööviljakus konkreetsetes kaubandusorganisatsioonides ettevõtete osas.

Järgnevalt tõstataksin mõned küsimused, mille lahendamisest sõltub suurel määral ühiskondliku toitlustamise ettevõtete käibekulude tase ning rentaabel töö.

1. 1. jaanuarist 1966 kehtestatud uued mahahindluse määrad seavad ka ENSV Kaubandusministeeriumi suuremad kaubandusorganisatsioonid vajaduse ette rakendada nende ühiskondliku toitlustamise ettevõtetes täielikult isemajanduslikke suhteid (Tartu, Kohtla-Järve, Pärnu ja Narva).

2. Selleks et likvideerida ühiskondliku toitlustamise ettevõtete põhitegevuse - omatoodangu valmistamise mitterentaablus, peaks Eesti NSV Kaubandusministeerium taotlema kõrgemalseisva organisatsiooni ees kaubandusliku mahahindluse määrade muutmist. Käesoleval ajal kehtivad mahahindluse määrad süvendavad veelgi lõhet ostukaupade rentaabluse ja omatoodangu mitterentaabluse vahel.

3. ENSV Kaubandusministeerium peaks taotlema vastavate keskasutuste vahendusel NLKP Keskkomitee ja Ministrite Nõukogu 1. VII 1956. a. ja 20. II 1959. a. määruste täitmist, mille põhjal III kategooria ühiskondliku toitlustamise ettevõtete majandamisel on ette nähtud rida soodustusi.

4. III kategooria ühiskondliku toitlustamise ettevõtetes oleks otstarbekohane viia sisse range majanduslik arvestus (kaubanduspunktide lõikes), kusjuures saadud tulemustega peaks ka tutvustama teenindavate tööstusettevõtete administratsiooni ning ühiskondlikke organisatsioone.

5. Kaubandusorganisatsioonidel tuleks kaaluda mõningate, eriti väikese kaubakäibega III kategooria sööklate sulgemist, nende asendamist termossööklaga või puhvetiga.

6. Ühiskondliku toitlustamise ettevõtete juhtkonda tuleks administratiivkorras kohustada jälgima ettevõtetele osutatavate teenuste õigsust.

7. Ühiskondliku toitlustamise ettevõtete omatoodangu käibe suurendamise huvides tuleks kaubandusorganisatsioonides leida võimalusi jaekaubandusettevõtetes pooltoodete, kondiitritoodangu ning kohviautomaatide rakendamiseks.

8. Endiselt väga teravalt seisab päevakorras ühiskondliku toitlustamise ettevõtete pooltoodetega varustamine. Eriti halvas olukorras on Narva ja Kohtla-Järve kaubandusvalitsused. Vastavate kaubandusorganisatsioonide juurde tuleks luua oma pooltoodete töötlemise tsehhid (nii liha kui ka kartuli-juurvilja puhastamise tsehhid), mis võimaldaksid ettevõtteid varustada pooltoodetega nii koguseliselt kui ka sortimendiliselt.

9. Seoses pooltoodete kasutamise süvenemisega oleks vaja pöörata maksimaalset tähelepanu ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töötajate, eriti aga "muude töötajate" kategooria otstarbekohasele rakendamisele.

10. Ühiskondliku toitlustamise tööviljakuse ja rentaablu-

se tõstmise huvides oleks vaja koondada ühte mõningad tootmisfunktsioonid, eeskätt aga kondiitri-saiatoodete valmistamine (Tartu, Narva, Pärnu ja Kohtla-Järve kaubandusvalitsustes), samuti laomajanduse edasisele väljarendamisele tuleks rohkem tähelepanu pöörata (ei saa siiski normaalseks lugeda olukorda, et peaaegu iga söökla juures on oma laod ja selle teenindav personal).

TÖÖSTUSE JA KAUBANDUSE OTSESIDEMEID JA NENDE PARANDAMISE VÕIMALUSI.

Majandusteaduse kand. M. K i t š a t o v a
ja majandusteaduse kand., dots. V. T ü r k .

Üleminek otsesidemetele on kaasajal, majandusreformi elluviimisel, vaieldamatult ühiskondlikku tootmist edasi- viiv algatus. See võimaldab otstarbekamalt ühendada riik- likku plaanipärast juhtimist ettevõtete isereguleerimise- ga. Nüüdisaegne rahvamajandus on meie maal muutunud nii- võrd keeruliseks, et selle üksikvajadusi kõigis majandus- lõikudes ei saa enam keskuses ette näha. Ühiskondlik töö- jaotus on muutunud väga ulatuslikuks ja mitmekülgeks. Ko- hapealseid tootmise arendamise ülesandeid ettevõtetes pea- vad lahendama juhtivad töötajad ise operatiivselt. Otsi- takse ja katsetatakse uut planeerimise ja juhtimise süs- teemi, mis vastaks tootmise ja realiseerimise kaasaegse- tele tingimustele. Kui varem lähtuti majanduse juhtimise ja planeerimise süsteemi kujundamisel eelkõige tootmise arendamise nõuetest, siis nüüd peame üha enam arvestama ka realiseerimise tingimusi.

Eesti NSV-s viidi 1965. aastal otsesidemetele üle neli tööstusettevõtet: Sindi Tekstiilivabrik "1. Detsem- ber", NJTK "Kommunaar", Õmblusvabrik "Baltika" ja V. Kle- menti nimeline Õmblusvabrik. Need on vabariigi suuremad kergetööstusettevõtted, kes valmistavad väga nõutavaid laiatarbekaupu.

Antud uurimuses analüüsitakse otsesidemetele üleviidud kergetööstusettevõtete ja kolme suurema kaubandusorganisatsiooni (Tallinna Kaubamaja, Tallinna Tööstuskaubastu, Tartu Kaubandusvalitsus) töö tulemusi. Võrreldakse 1965.a. I poolaasta üleminekuelseid majanduslikke näitajaid 1966.a. I poolaasta üleminekujärgsete näitajatega.

Töö koosneb sissejuhatusest, kolmest peatükist, järeldustest ja lisadest, kokku 208 lehekülge.

Esimeses peatükis - kaubandusorganisatsioonide tegevus otsesidemete puhul - käsitletakse kaubandusorganisatsioonide töö tulemusi. Tallinna Kaubamaja ja Tartu Kaubandusvalitsus täitsid 1966. a. I poolaastal kaubakäibe plaani ja kasumiplaani edukamalt võrreldes eelmise aasta sama perioodiga. Tallinna Tööstuskaubastu aga ei suutnud vaadeldaval ajavahemikul kasumiplaani täita. Seda põhjustas mittekaubanduslik tegevus, näiteks kaupade kojuvedu andis kahjumit 2,4 tuh. rbl., kangaste ülemõõtmine 0,5 tuh. rbl.

Kaupluste töö edukus kaupadega varustamisel oleneb eelkõige sellest, milliseks kujunevad kaubavarud. Analüüs kinnitas, et Tallinna Kaubamajas, Tallinna Tööstuskaubastus ja Tartu Kaubandusvalitsuses olid tööstuskaupade varud vaadeldud perioodil alla normatiivi. Selgub, et vaadeldud kaubandusorganisatsioonide töö on paranenud seoses üleminekuga otsesidemetele kergetööstusettevõtetega.

Tarbekaupade üha laienev tootmine ja mõnede kaupade külluslik tarbimine muudavad kaupade nõudmiste uurimise eriti aktuaalseks. Selleks loodi 1963. a. mais NSV Liida Riikliku Kaubanduskomitee juurde nõudmise ja konjunktuuri osakond. Hiljem asutati Üleliiduline Turukonjunktuuri Uurimise Instituut filiaalidega liiduvabariikides.

Esitatud uurimuses on vaadeldud rahuldatud nõudmist, rahuldamatata ja kujunevat nõudmist. Selleks kasutatakse arvutuskeskuste abi, kus määratakse kindlaks kaubaliplikute alusel nõudmiste muutused. Elanikkonna nõudmise pidev uurimine kaubaliplikute järgi on efektiivne siis, kui kaupu on piisavalt saada. Praegu on aga paljud uuritavad tooted defitsiitsed

(näit. kapronmantlid), mistõttu ettevõtted pole eriti huvitatud uurimistulemustest. Nõudmiste sügav uurimine on vajalik eelkõige selleks, et esitada tööstusele majanduslikult põhjendatud tellimust.

Kaupade nõudmiste uurimine, ükskõik kui hästi see on läbi viidud, on majanduslikult efektiivne siis, kui tööstusettevõtted suudavad tootmist korraldada esitatud tellimuste järgi. Selleks peab olema tellimuste süsteem igati põhjendatud. Otsesidemete puhul muutusid kaubandusorganisatsioonide ja tööstusettevõtete vahelised majanduslikud suhted täielikumaks. Käesoleval ajal, mil paljud kerge-tööstuse tooted on veel defitsiitsed, väärivad erilist tähelepanu tootmise võimalused neis ettevõtteis.

Teises peatükis - tööstusettevõtete majanduslik tegevus otsesidemete puhul - analüüsitakse otsesidemetele üleviidud kergetööstusettevõtete tööd vabariigis. 1966. aasta I poolaastal täitsid töös vaadeldud ettevõtted kõik majanduslikud põhinäitajad. Võrreldes eelmise aasta sama perioodiga suurenes realisatsioon, kasvas kasum ja paranesid ettevõtete töö tulemused.

Otsesidemetele üleviidud kergetööstusettevõtete töö edukus võrreldes mitteüleviidud ettevõtetega pole märgatav. Tootmise ja realiseerimise rütmilisus on enam-vähem ühesugused. Siinkohal peaksime märkima, et vaadeldud ettevõtetes loetakse realiseerimisplaan täidetuks lähetuse, mitte aga laekumise järgi. See vajab ümberhindamist. Taastootmistsükkel lõpeb ikkagi siis, kui ettevõtte toodangu realiseerimisest laekuvad rahalised vahendid on kantud eriarvele $R - K \dots T \dots K' - R' \dots$.

Paranes toodangu kvaliteet, ehkki I sordi toodangu osatähtsus niivõrd ei suurenenud. Tarbijad esitavad töötajatele üha suurenevaid nõudeid. Esimesest madalama sordi toodangu küllaltki suurt osatähtsust põhjustab peamiselt materjalide ja tooraine madal kvaliteet. Selles osas on vaja täiustada tooraine hankijate ja töötlevate ettevõtete vahelisi majanduslikke seoseid.

Erilist tähelepanu pööravad tööstusettevõtted kasumi- plaani täitmisele, kuna sellest oleneb materiaalse ergutamise fondi suurus ja üldse ettevõtte töötajate heaolu. Naha- ja jalatsitööstuse ettevõtete kaubatoodang oli 1966. a. I poolaastal mitterentaabel, sest nahatööstus andis kahjumit. Õmblustööstuse ettevõtete kaubatoodang oli rentaaabel. Nüüdisajal jääb kergetööstuse toodete hinna kujundamine esiplaanile, sest hindade reguleerimiseta ei saa tootmist küllaldaselt stimuleerida.

Vaadeldud ajajärgul on tööviljakus antud ettevõtetes suurenenud. Samal ajal on kasvanud töötajate keskmine palk. Olgu märgitud, et seitseaastaku esimesel poolel oli kergetööstuses tööliste palga kasv pidurdatud ja alles 1965. ja 1966. a. suurenes see märgatavalt. Oluliselt kasvas aga insener-tehniliste töötajate preemia, ulatudes kuni 50 %-ni ametipalgast. Selline premeerimine soodustab majandusreformi elluviimist.

Kolmandas peatükis - otsesidemete majandusliku efektiivsuse suurendamise võimalustest - käsitletakse tööstusettevõtetele esitatud tellimuste majanduslikku põhjendatust ja tellimuste täitmise kindlustamist. Majanduslikult põhjendatud on tellimused siis, kui nende täitmisest on ettevõtted materiaalselt huvitatud ja kui nad rahuldavad ühiskonna liikmete vajadusi mitmekülgselt. Selleks peavad üksiktooted olema rentaablid ja rentaabluse tase enam-vähem ühtlane. Tösisemaid majandusprobleeme majandusreformi elluviimisel ongi toodete rentaabluse ühtlustamine.

Ettevõtete materjalidega varustamine on kergetööstuses seotud küllaltki suurte raskustega. Tekstiilitööstusettevõtted ei suuda sammu pidada elanikkonna kasvavate nõudmistega. Õmblusvabrikud ei saa alati sellist riiet, mida elanikkond nõuab. Peale selle saabuvad materjali fondid ebarütmiliselt, mis takistab ettevõtetes rütmilist tööd ja kisub alla toodangu kvaliteedi. Nahavabrikud aga saavad suhteliselt madala kvaliteediga toornahku, millest ei saa nõutava kvalitee-

diga nahka valmistada. Selle tõttu on ka jalatsite kvaliteet tihti madal. Otsesidemete edukas laiendamine sõltub suurel määral varustussüsteemi täiustamisest. Ainult viimase kaudu avanevad selleks soodsad tingimused.

Esitatavas töös on tehtud rida järeldusi, millest märkiksime tähtsamad.

Turu ja plaani vaheliste suhete täiustamiseks kehtestada ühesugused majanduslikud seosed hankijaettevõtete ja tootjaettevõtete vahel ühelt poolt ning tootjaettevõtete ja kaubandusorganisatsioonide vahel teiselt poolt. Otsesidemete kontrollimiseks ettenähtud eksperimendi läbiviimisel seda aga ei tehtud. NJTK "Kommunaar" saab üle 9/10 vajalikest toorainetest ja materjalidest ettevõtetelt, kes töötavad veel vana süsteemi järgi. Need ettevõtted maksavad trahvi harilikult 2% puuduhanke maksumusest. Ka õmblusvabrikud saavad riidet üle poole nendelt ettevõtetelt, kes ei tööta otsesidemete alusel. Trahvimäärad peaksid olema kõigile antud süsteemi kuuluvatele ettevõtetele ühesugused. Sel puhul hakkaks trahvide süsteem suuremat mõju avaldama tootmisele ja realiseerimisele. Tahes või tahtmata peame koostama sellise sanktsioonide ahela, mille puhul lepingu mittetäitmisel tekkiv kahjum on suurem tulust, mis saadakse toodangu realiseerimisest teisele kaubandusorganisatsioonile või tööstusettevõtetele.

Kaubandusorganisatsioonide tööd häirib märgatavalt kaupade ebarütmiline saamine. Seda tingib ebarütmiline tootmine ja realiseerimine vaadeldavates ettevõtetes. Peamine osa kaupadest toodetakse kvartali lõpus või III dekaadil, kuna materjalid saabuvad ettevõtetele samuti kas kvartali või kuu lõpus. See on vastuolus otsesidemete teostamise eeldustega. Lahendus: on vaja muuta nüüdseid varustustingimusi. Seni esitatakse ettevõtete materjalidega varustamise plaan kvartalite lõikes. See tuleks asendada kindlate tähtaegadega. Hankijaettevõtte realiseerimisplaani täitmist lugeda laekumise järgi. Materjalide laekumine graafiku järgi või-

maldaab tootjaettevõtteleid sõlmida kaubandusorganisatsioonidega reaalsemaid lepinguid.

Otsesidemed eeldavad paindlikku hinnapoliitikat. Need seosed kaotavad oma efektiivsuse jäiga hindade määramise korra puhul. Sellisena on ta meil kujunenud. Ebaõige hinnapoliitika puhul avaldab ettevõtete töö hindamine reaalseerimis- ja kasumiplaani täitmise järgi negatiivset mõju pakkumise ja nõudmise vahekorral kujunemisel. Seda eriti pakkumise ja nõudmise struktuuri vastavuse osas. Jalatsi- ja õmblustoodete rentaablus on äärmiselt ebaühtlane. Õmblustoodete rentaablu vaheline erinevus ulatus õmblusvabrikus "Baltika" I poolaastal -24,8 protsendilt +18,7 protsendini, V. Klementi nimelisel õmblusvabrikul -22,5 protsendilt +51,5 protsendini. Ka jalatsite rentaablus on väga ebaühtlane.

Ettevõtted on huvitatud kallimate ja rentaablimate toodete valmistamisest. Selgus, et mida kallim materjal, seda rentaablim toode. Selle tõttu toodavad ettevõtted eelkõige kallimaid kaupu. Teises järjekorras toodetakse odavamaid, madalama rentaablu normiga kaupu. Selline toodangu sortiment on vastuolus ostjate huvidega.

Lahendus: on vaja muuta hinna kujunemise aluseid. Rentaablu norm määrata kindlaks mitte asjastatud ja elustöö kulutuste järgi, vaid elustöö kulutuste põhjal. Silmas peaksime lisaprodukti normi, mis on välja kujunenud kogu rahvamajanduses. Asjastatava töö arvestamisel peaksime eelnevalt muutma käibemaksu määramise korda. Õmblusvabrikud peaksid ostma kangaid ettevõtte hulgihindadega. Nendesse ei tohiks lülitada käibemaksu. Vajaduse korral peaksime tõstma ka jaehindu. (Seda muidugi vaid majandusliku põhjendatuse alusel.) Siinkohal peame arvestama uute õmblustoodete ja jalatsite kvaliteeti. Hinna kujundamine peab looma eeldused kaasaegsete kangaste laialdaseks kasutamiseks.

Otsesidemete rakendamise edukus sõltub täiel määral ka materiaalsetest stiimulitest, sellest, kui võrd ettevõ-

tete ja kaubandusorganisatsioonide töötajate sissetulekud sõltuvad tellimuste täitmisest. Selles osas on loodud otsesidemetele üleliidud ettevõtetele samad tingimused kui nendele, kes viidi üle uuele juhtimise ja planeerimise süsteemile. Insener-tehnilised töötajad ja teenistujad on huvitatud lepingute täitmisest, sest nende preemia oleneb kasumist. Kõigis vaadeldud ettevõtteis said nimetatud töötajad preemiat keskmiselt 40 - 45 % ametipalgast. See on juba preemiamäär, mis sunnib insener-tehnilisi töötajaid juurdlema töö parandamise üle. Lahendamata on aga veel tööliste premeerimine. Praegune süsteem ei kindlusta tööliste huvi ettevõtte kollektiivse töö tulemuste parandamise vastu. Töölised saavad kohati isegi 10 korda väiksemat preemiat võrreldes insener-tehniliste töötajatega. See pole normaalne.

Lahendus: kõigi töötajate preemia allikaks tuleb muuta kasum. Tööliste preemiamäärasid tõsta enam-vähem insener-tehniliste töötajate preemiamäärade tasemele (muidugi suhteliselt). Kasumist makstav preemia kuulub samuti palgasse ja tuleks võtta arvesse keskmise palga arvestamisel kogu rahvamajanduses, eri tööstusharudes ja eri ettevõtteis.

Otsesidemete efektiivsuse tõstmise huvides on vaja kaaluda tellimuste suurust. Väikeste partiide saatmine ettevõtete poolt rajooni kauplustesse ei ole tasuv. Sel puhul suurenevad realiseerimiskulud järsult. Lahendus: otsesidemed on mõeldavad vaid tööstusettevõtete ja suurte kaubandusorganisatsioonide vahel. Väikesi kaubandusettevõtteid peaksid varustama kaupadega vabariiklikud hulgibaasid. Kujunes kaks süsteemi: otsene ja kaudne, ettevõtete ja kaubandusorganisatsioonide vahel ühelt poolt, ettevõtete-hulgibaaside-kaubandusettevõtete vahel teiselt poolt.

Esialgsed tellimused, mis kaubandusorganisatsioonid esitavad tööstusettevõtetele, ei ole sageli kooskõlas fondide suuruse ja struktuuriga. Ühelt poolt pole kaubandusorganisatsioonidel täpset ülevaadet ettevõtete materjalide ja toorainete hulgast ning sortimendist ja teiselt poolt ei täida materjalide hankijaettevõtted esialgu sõlmitud lepinguid

tootjaettevõttega. Pärast hankelepingute sõlmimist järgneb ümberkooskõlastamine. Aasta lõpuks muutub tunduvalt esialgne tellimus. Lahendus: otselepingute sõlmimisel peavad mõlemad pooled täpselt teadma saadavate materjalide suurust ja struktuuri. Sel puhul avaneb võimalus reaalsete tellimuste esitamiseks.

Seoses üleminekuga otsesidemetele hakati kasutama uut elanikkonna nõudmiste uurimise vormi kahekordseid kaubaetikette (lipikuid) õmblustoodetele ja jalatsitele. See suurendas märgatavalt arvestust. Saadud andmed töötavad läbi masinarvutusjaamad, kellega on kaubandusorganisatsioonid sõlminud lepingud. Analüüsi tulemused on enam-vähem ette teada ja seetõttu nad ei avalda vajalikul määral mõju kaubandusorganisatsioonide tööle. Lahendus: masinarvutusjaamade abil peaksid kaubandusorganisatsioonid kasutama niisuguste kaupade nõudmiste uurimiseks, mida on müügil piisavas koguses ja rikkalikus sortimendis. Defitsiitsete kaupade nõudmiste uurimiseks (nagu praegu seda sageli tehakse) pole vaja seda abi, kuna kõik sellised toodetud kaubad ostetakse kiiresti (vaatamata värvile ja suurusele).

Kokkuvõttena märgime, et otsesidemed kaubandusorganisatsioonide ja kergetööstusettevõtete vahel ei ole veel vajalikul määral välja arenenud. Neid tuleb veel märgatavalt täiustada, enne kui laiendada ka teistele tööstusharudele ja ettevõtetele. Hankijaettevõtete ja tootjaettevõtete ja kaubandusorganisatsioonide vahelised majanduslikud seosed peavad moodustama ühtse süsteemi.

**RÄNDKAUPLUSTE MAJANDUSLIK EFEKTIIVSUS JA ABINÕUD
RENTAABRLUSE PARANDAMISEKS ETKVL-i SÜSTEEMIS.
RÄNDLADUDE TÕÕ MAJANDUSLIK EFEKTIIVSUS.**

Noorem tead. töötaja J. A n d e r s o n .

Jaekäive ETKVL-i süsteemi kaubandusvõrgus moodustas 1966. aastal võrreldes 1958. aastaga 153 %, kaupluste arv aga 123 %. Tekkinud vahet statsionaarse kaubandusvõrgu käibe ja ettevõtete arvu vahel aitavad vähendada rändkauplused. Viimaseid kasutatakse hõredalt asustatud maakohtade elanikkonna varustamisel kaubaga, sest statsionaarsete jaeettevõtete rajamine sinna ei tasu end.

Liikuvaid müügipunkte e. autokauplusi rakendatakse veel paiksete ettevõtete ajutisel asendamisel, piirkondade kaubanduse struktuuri uurimisel, uute kaupade tutvustamisel ja ostude kojutoimetamisel.

Hulgikaubanduses rakendatud autolaod viivad tellitud kaubad kindla veograafiku järgi otse jaeettevõttesse. Sel teel välditakse kauba liikumisel kooperatiivi jaotusladusid, mistõttu väheneb hulgikäibe lülilisus ja tekib võimalus jaemüügi arendamiseks optimaalsete kaubavarudega.

Vahetu analüüsi andmed on kogutud põhiliselt Tartu ja Elva kooperatiividest, Kingissepa ja Rakvere RTKL-i süsteemist ja ETKVL-i Rajoonidevahelisest Kaubabaasist 1966. aasta kohta.

Sissejuhatuses vaadeldakse liikuva kaubanduse olemust ja perspektiive.

Esimeses peatükis - autokauplused meil ja mujal - peatutakse üksikasjalisemalt kauba müügi autode konstrukt-sioonil.

NSV Liidus on kolm tüüpi autokauplusi: toidukaupade, tööstuskaupade ja raamatute müügiks. Realiseeritava sorti-mendi järgi tuntakse sega- ja spetsialiseeritud autokauplu-si.

Ehitatud on nad enamasti GAZ-51 ja uuemad GAZ-53 baa-sil. Liikuvad jaettevõtted Eestis on sisustatud põhiliselt GAZ-51 tüüpi masinatele.

Nimetatud autode peamiseks punduseks on furgoonide väi-ke maht. Kaupu pole kusagile panna. Pole ka kütte, ventilat-siooni ega valgustusseadmeid, rääkimata kätepesunõudest. Praegu sõitvad autod olid mõeldud tööstuskaupade müügiks. Toidukaupade realiseerimiseks osutusid nad ebasobivaks, mis-tõttu kooperatiivid seadistasid neid omal jõul ümber.

Välismaal kasutatavate autokaupluste tüüpide arv on meie omadega võrreldes märksa suurem. Tuntakse paljusideri-neva konstrukt-siooniga autosid, mille kandejõud ulatub mõ-nesaast kilogrammist mitmete tonnideni. Vastavalt sorti-mendile on valmistatud ka sisustus.

Teine peatükk - autokaupluste kasutamine - algab ülevaatega liikuvate kaubanduspunktide varustamisest kau-baga.

Enamusel ETKVL-i süsteemi vaadeldud autokauplustest olid väikesed käsilaod pindalaga umbes 7 - 30 m², kus hoi-ti konserve, makaronitoodete, kondiitrikauba, tee, koh-vi, veini, tubakatoodete, seebi jms. nädalavarusid.

Iga päev võeti peale pagaritooted, suhkur, õlu, limo-naad, vorst.

Käsiladudena kasutati kuure (Tartu, Kihelkonna) või keldriruume (Orissaare), kus kaupu kahjustas niiskumine. Väikese mahu tõttu ei saanud sinna valmis tellida kõiki-de vajaminevate kaupade küllaldasi varusid. Eriti suvel, kui tarbiti suurtes kogustes karastusjooke, suhkrut jms.,

polnud võimalik vältida mainitud kaupade igapäevast tellimist.

Varustamise sellise korra puhul pole väikesed käsilaod otstarbekad, kuna kauba paigutamine sinna ja sealt uuesti autodele nõuab mitmekordset ümbertõstmist ja täiendavat aega.

"Autodele" eraldi kaubalao ehitamine tuleb kõne alla siiski suurema arvu (10 - 15 jne.) rändkaupluste puhul.

Õigeks tuleb tunnistada kauba väljaandmist autokauplustele põhilaost graafiku järgi.

Autode marsruutide koostamisel ei lähtuta alati teenindatavast elanikkonnast, punkti kaugusest kauplustest, ajast, mis kulub sõiduks ühest punktist teise (näit. Elva Tarbijate Kooperatiiv). Müügiajad tuleks viia võimalikult enam kooskõlla kohapealsete tingimustega (lõunavaheajad, söötmisajad farmides jne.).

Kindla marsruudi kinnitamine ühele autokauplusele on otstarbekohasem, võrreldes kindlale marsruudile erinevate autode määramisega. Esimesel juhul suureneb müüja vastutus graafikust kinnipidamisel, kaasavõetava sortimendi komplekteerimisel ja tellimuste järgi müügil.

Suuremal osal analüüsitud autodest oli igapäev pikeemat aega (suvel, talvel) oma kindel sõidupiirkond. Graafikujärgne teeninduspäevade arv nädalas olenes tööpäeva pikkusest. Tunduvalt erinev oli üksikutes kooperatiivides autokaupluste poolt sõidupäeval läbitud kilomeetrite ja teenindatud ostjate arv.

Enamus teeninduskohti sõideti nädalas läbi 2 korda.

Mõnedes kooperatiivides ei pea autokaupluse töötajad alati kinni sõidugraafikust. Hilinemisega jõudsid müügi-punktidesse analüüsitud päevadel näiteks Orissaare ja Leisi autokauplused. Sellise nähte pidev esinemine põhjustab ootajatele suurt tööaja kadu.

Realiseerimine ETKVL-i süsteemi põhikaubanduses kasvab summaliselt viimase kahe aastaga enam kui 1/5, käive autodelt peaaegu sama palju (17,2 %). Rändkaupluste käibe

suurenemisega on aastail 1964 - 1966 sammu pidanud ka nimetatud ettevõtete arvu kasv. Seda ei saa öelda aga kooperatiivide põhikaubanduse käibe ja statsionaarsete ettevõtete arvu kasvutempode kohta mainitud perioodil.

Suur edasiminekuks vaadeldud kooperatiivide rändkaubanduse arengus toimus 1963. aastal.

Realiseerimine autokauplustelt aasta kestel polnud ühtlane: nii oli summaline käive III kvartalis keskmiselt üle 2 korra suurem kui aasta I kvartalis. Tulenes see peamiselt suuremast teeninduspäevade ja ostjate arvust suvel.

Liikva kaubanduse sortiment oleneb ettevõtte mahutavusest, varustatava rajooni raadiusest, asustatud punktide iseloomust ja tarbimise mahust. Minimaalne nõue seisneb selles, et kaasas oleksid peamised nimetused toidukaupu.

Müües paikse ettevõtte lähedastes rajoonides ei tohi autokauplus dubleerida kohapealse ettevõtte kaubanimistut.

Sortimenti tuleb muuta, kui autosid kasutatakse pidustuste teenindamiseks.

ETKVL-i analüüsitud autokauplused müüsid 1966. aastal peamiselt toidukaupu (andsid rahalisest sissetulekust üle 90 %).

Kaubanimetuste arv nendes kõikus 80 - 120 vahel. Võrdluseks märgime, et Sveitsi mõnedes iseteeninduslikes autokauplustes on sortiment, mis koosneb 600 - 700 nimetusest (nendest enam kui 500 on toidukaubad).

Meie autokaupluste müügist enam kui 1/5 moodustasid pagaritooted, mille erikaal ühes suhkru müügiga ulatus summalises käibes 40 - 45 %-le. Väike oli vorstikauba müük (5 - 7 %). Või, vorst, kala andsid üldisest lähimüügist ümmarguselt 15 %. Nendega peaaegu võrdne oli alkohoolsete jookide osatähtsus. Kondiitrikaubad, makaronid ja tangained moodustasid rahalisest sissetulekust keskmiselt 10%. Tööstuskaupadest müüdi käsitletud autodelt mainimisväärses summas vaid tubakakaupu.

Ent vabariigis on ka laiemat tööstuskaupade sortimendiga rändkauplusi (Viljandi, Kohtla-Järve, Pärnu, Harju, Kose kooperatiivides).

Valga autokauplus nr. 7 müüs läinud aastal ainult töös-
tuskaupu (õmblustooded, pealistrikotaaž, nahk- ja kummijalat-
sid, sukad-sokid jm.). Aastakäibeks oli 72,5 tuh. rbl.

Toidukaupade domineerimise tõttu käibes jäid rändkaup-
luste kaubavarud summalt tagasihoidlikeks (1,5 - 2,0 tuh.rbl.).
Võrreldes kooperatiivide jaekaubandusega oli kaubaringlus au-
todelt 3 - 8 korda kiirem.

Tööajast moodustasid sõidud 16 - 18 %. Üle 30 % tööajast
nõudsid peale-mahalaadimised ja muud sedalaadi tegevused, ning
põhifunktsioonile e. müügile kasutati keskmiselt 50 % tööpäe-
vast. Keskmine müügilaeg aastas kõikus 4 - 5 tunni vahel, ole-
nedes külastajate arvust. Iga ostja teenindamiseks kulutati
keskmiselt 2 - 3 minutit. Et müüdav sortiment oli autodel
võrdlemisi ühesugune, olenes ostjale kulunud aeg peamiselt
müüja vilumusest, tema liigutuste kiirusest ja ka ostjate en-
di käitumisest.

Teekonnalehtedel punktidevahelise läbisõidu (aeg ja km),
müügikohtadesse saabumise ja lahkumise, seisuageade (eraldi
laadimine ja müügilaeg), samuti tonnaaži muutumise näitamine
annavad tõepärasema ülevaate ajatariifiga masinate töö hin-
damiseks ja kõrvutamiseks t/km töömõdduga autode efektiivsus-
suga.

Enamusel vaadeldud autodest oli 1966. aastal koosseisus
üks töötaja. Asendades kõikjal autokauplustes 2 inimest ühe-
ga (Tartu, Elva, Võru, Räpina, Põlva, Jõgeva, Viljandi jt.)
saaks jaevõrgus tööjõu ümberpaigutamisel vahest üle ka töö-
tajate puudusest rändkauplustele. Rakendatud abinõu puhul
võimalduks autosid kasutada aastaringselt, mille tulemusena
suureneb lähimüügi summa.

Töötatud päevade arv, nagu päeva käivegi, oli kõigeväik-
sem aasta I kvartalis. Võrreldes ülejäänud veerandaastatega
jäl tööpäeva keskmine tundide arv siis samuti tagasihoidli-
kumaks.

Kahe töötaja puhul ei olenenud autojuhi ja müüja palga
suurus võrdeliselt nende ajalisest rakendatusest tööpäevas

(näit. Elva, Väike-Maarja). Autojuht, olles tööga seotud vähem aega, sai enam palka kui müüja.

Kui rakendada autojuht-müüja kõikidele vaadeldud autodele ja tasuda talle müügi eest 1,4 % käibest + 50% autojuhi liigitasust ja 20 rbl. preemiat kuus, siis on võimalik alandada töötasu kulusid käibest umbes 1/4 võrra.

III peatükk - hinnatäiend, käibekulud ja efektiivsus. Hinnalisandi tasemete erinevused autokauplustele üksikutes kooperatiivides olenesid põhihinnatäiendi määradest kaubarühmadele ja sügavpunkti juurdehindluse lahkuminekust.

Müügist saadud hinnatäiendi summast läks keskmiselt 72 % käibekulude katteks.

Olgu märgitud, et hinnatäiend käibele kuni 60 tuh.rbl. oli 1,05 korda suurem kui käibele 101 tuh. rbl. ja enam.

Kulude tase aastakäibelt kuni 60 tuh. rbl. oli 1,5 korda kõrgem kui 101 tuh. rbl. ja suurema aastamüügi puhul. Kõrvutatavate käiberühmade kasumi tasemed erinesid 2,1 korda. Põhivahendite rentaabluse koefitsient võrreldud käivate puhul oli suure läbimüügi autodel (101 tuh. rbl. ja enam) umbes 4 korda kõrgem ja nendesse mahutatud vahendite tasatamiseks kulus vaid 0,6 aastat. Väikese aastamüügi (kuni 60 tuh. rbl.) rändkauplustel on need näitajad samavõrra halvemad.

Kuludest umbes 29 % moodustasid transpordikulud - töötasude osatähtsus kuludest ulatus ümmarguselt 58 %-le. Kõigi ülejäänud kulukirjete osa oli vaid 13 %.

Rakendatud palgakorralduse puhul ei avaldanud töötajate arv töötasu kulude tasemele kuigi märgatavat mõju.

Transpordikulude, ja sellest tulenevalt ka kulude üldine tase oli kooperatiivi bilansis arvestatavatel autodel käibest enam kui 1 % võrra madalam kui automajandi masinatel. Pääaegu samapalju kõrgemaks kujunes ka esimeste kasumi tase. Ümmarguselt 1000 rubla enam kasumit andis kooperatiivile iga tema oma masina rakendamine võrreldes autokolonni autoga. Kooperatiividele rändkauplustena kasutada antud igalt masinalt

sai automajand kasumit aastas keskmiselt 214 rbl., kooperatiiv aga keskmiselt 1335 rbl.

Jaemüügilettevõtetena tööle rakendatud autokauplused tasuvad end ära võrdlemisi kiiresti (1,4 aastaga).

IV peatükk - ülevaade rändladude tööst - puudutab üksnes ETKVL Tartu Rajoonidevahelise Kaubabaasi liikuvate hulgilettevõtete tegevust.

Mainitud baasi 7 rändladu varustasid 1966. aastal 5 kooperatiivi 166 kauplust. Üleantavad kaubad olid kaupluste poolt ette tellitud. Varustamispäeva saabumisel viidi need kaubabaasist otse jaekauplusele.

Rändlaod sõitsid kindlate veograafikute järgi. Sõidupäevade arv nädalas oli 5, tööpäevi kokku 6. Teeninduspäeva pikkus ulatus keskmiselt 7 tunnile.

Müüdava sortimendi moodustasid tööstuskaubad.

Enam kui viiendik tööajast kulus sõidule. Kauba pealevõtmine baasist ja üleandmine kauplustele nõudsid peaaegu 2/3 tööpäevast. Remondi osatähtsus tööpäevast oli ümmarguselt 10 %. Niisiis peaaegu 3/4 tööajast autod seisis (laadimised, remont).

Igale autolaole oli rakendatud 2 töötajat: autojuht ja laohoidja.

Autojuhid said kuus keskmiselt 50 rbl. võrra palka rohkem kui laohoidjad.

Kui kaubabaasile andis üks rändladu aastas keskmiselt kasumit umbes 3700 rbl., siis ETKVL Autobaasi Tartu kolonn sai iga vaadeldud masina majandamisest 312 rbl. kahjumit.

Hulgikäive autode vahendusel (arvestades juurde võimalikult kõik osanevad kaudsed kulud) oli tunduvalt kulukam kui kaubabaasi keskmine (%-des käibest vastavalt 1,98 ja 1,24).

Ent teisest küljest tuleb silmas pidada majanduslikku efekti, mida autoladude rakendamine annab kooperatiividele. Kauba liikumisel hulgibaasist otse kauplusele hoitakse jaeorganisatsioonides kokku transpordikulusid (kauba mitmeast-

meline vedu, laadimised), laotöötajate arvu ja töötasu-
sid, laopinda ning selle majandamise vahendeid. Lisaks
ülaltoodule täieneb otsevarustamisel kaupluste kauba sor-
timent ja vähenevad häireteta müügiks vajalikud varud.

Säästetud summa kokku on suurem kui autoladudes hul-
gikäibe arendamiseks tehtud kõik kulud, kuna kauba liiku-
misel hulgibaasist kooperatiivide jaotusladudesse ja sealt
uuesti jaekauplustele on kilometraaž ja ajaline tee pike-
mad kui otsevarustamisel (baasist kauplusse).

Kasumi tase autoladudele (suurus käibest 1,20 %) ku-
junes baasi keskmisest (0,39 %) tunduvalt kõrgemaks.

Kui rändkaupluste põhivahendite tasatõlgemiseks pi-
did autod sõitma keskmiselt 1,4 aastat, siis rändladudena
annavad nad juba 0,7 aastaga täiendava tulu, mis võrdub
nendele tehtud kapitaalkulutustega.

Võrreldes välisriikidega on meil kasutatavate "auto-
de" tüüpide arv äärmiselt väike. Autode ehitamisel kauba
müügiks tuleks eeskuju võtta välismaal kasutatavatest ja
rakendamisel olevatest tüüpidest.

Autobussitaolised ettevõtted võimaldavad ostjatel va-
lida ise kaupu ja jälgida teenindamise käiku (kaalumise,
arvlemine). Nendesse mahub ka suurem müügivaru.

Kaubanduse spetsialiseerimine ja iseteenindamine ränd-
kaubanduses eeldavad vajaliku hulga pakendkaupade olemas-
olu. Pakkeühikul kaalu ja hinna näitamine vähendavad tun-
duvalt ostjate petmise võimalusi. Ettepakkimist tuleks te-
ha tööstuses, kuna jaorganisatsioonides toimuv käsitsipak-
kimine on väga aeganõudev.

Kuni pole veel asutud ajakohaste masinate valmistami-
sele, tuleb ära kasutada kõik võimalused käibe suurendami-
seks olemasolevatelt autodelt.

Veokaubanduse käive kasvaks märksa, kui autod ei peaks
seisma töötajate puudumisel, kui pöörataks senisest enam
tähelepanu autode varustamisele iga päev vajaminevate kau-
padega (vorst, tangained, rasv, makaronid, õlu, limonaad).

Vajaliku müügivaru kaasavõtmiseks, eriti suvel, tuleks olemasolevatele rändkauplustele anda järelkäru.

Elkõige ostjate huvides tuleks kõik autokauplused varustada ostjatele nähtavalt paigutatud osutkaaludega. Sama eesmärki teeniksid ka kaasas oleva kauba hinnakirja väljapanek, treppide asetamine müügikohtadesse, et neil seistes ulatuks ostja vahetult nägema teenindamist, ja ootepaviljonide ehitamine.

Automajandi kahjumi rändladude ülalpidamises saab asendada kasumiga, kui suurendada kliendilt (kaubabaa-silt) võetava tunnitasu tariifi masina kasutamise eest.

Ülalloetletud abinõud on tähtsamad veekaubanduse efektiivsuse edasisel tõstmisel.

TRANSPORDIKULUDE ANALÜÜS EESTI NSV KAUBANDUSMINISTEERIUMI
SÜSTEEMIS JA TEEDE NENDE VÄHENDAMISEKS.

Vanem tead. töötaja I. K a l m .

Transpordikulud on vahetult seotud kaupade kulgemise-
ga tootmissfäärilist tarbijani ja tekivad kaupade sellise li-
ikumise tulemusena. Transpordikulude osatähtsus käibekulude
üldsummas on ligi 1/4.¹

Nõukogude uuemas kirjanduses on seni transpordikulude
probleemi väga vähe käsitletud. M. I. Bakanovi järgi oleneb
nende vähendamine kahest tegurite grupist:

- 1) veo- ja laadimistariifide muutusest,
- 2) transpordi korraldusest (tonnaaži kasutamine, mars-
ruudid, laadimistööd jne.).

Transpordivahendite paremaks kasutamiseks peab ta va-
jalikuks organiseerida tsentraliseeritud ringvedusid, mil-
lega lühenevad sõiduaeg ja teekonna pikkus, paraneb tonnaa-
ži kasutamise koefitsient ja on võimalik vähendada masinate
ja laadijate arvu.

Kaupade liikumine kohalike hankijate puhul peab toimu-
ma transiidina - hankijalt otse müügipunkti.

Eesti NSV-s läksid viimased toiduainetetööstuse ette-
võtted tsentraliseeritud veole üle 1964. aastal.

¹ М.И.Баканов. Экономический анализ в торговле.
Издательство "Экономика". Москва, 1964, стр.282.

Mittekohalikelt hankijatelt saadud kauba toimetamiseks müügiõrku tellib kaubandusorganisatsioon ise veokid automajandilt. Need on nn. mittetsentraliseeritud ved. 1

Mitmetes suuremates NSV Liidu linnades on analüüsitud kaupade tsentraliseeritud korras kaubandusõrku laalivedu. Ja pahatihti ei ole tsentraliseeritud vedu andnud kaubandusorganisatsioonidele oodatud ega nimetamisväärsset transpordikulude kokkuhoidu.

E. Stekoltsikova oma töös märgib selle pahe peamise põhjusena asjaolu, et masinate kasutamise eest ei tasuta tehtud töö hulga järgi, vaid kasutatud masintundide eest. Sellise arvestuse ja tasumise vormi puhul ei saa analüüsida autode tööd. See võimaldab varjata trahvisummasid, mis makstakse ülennormatiivsete seisuaegade eest.

Sageli aga ei taheta tasuda masinate kasutamise eest tonnkilomeetri tariifi järgi. Selle põhjuseks on olnud puudused veotariifides ja tehnilis-majanduslik põhjendatus laadimisaja normides. Mehhaniseerimise tase laadimisel kipub maha jääma loodetavast, mida on arvestatud laadimisaja normide kehtestamisel. Kitsad laoruumid ei võimalda sageli kaupade valmisolekut pealelaadimiseks. Lühike laadimisfront ei võimalda mitme auto üheaegset laadimist. Autod seisavad ja ootavad järjekorda pealelaadimise alustamiseks.

Raskusi on ka kauba mahalaadimisel kaubandusõrgus. Paljud kaubandusettevõtted asuvad vanades, kitsastes ja tänapäeva nõuetele mittevastavates ruumides. Ligipääsud kaupade mahapanemispaiikadesse on sageli väga kitsad, kaugel, raskesti läbitavad ja mitte küllalt valged. See aga raskendab mahalaadimist ja pikendab selleks kuluvat aega.

Autotranspordi kulusid analüüsiti Tartu Kaubandusvalit-suses ja Tallinna Toidukaubastus, selleks läbi vaadates ni-metatud kaubandusorganisatsioonide 1966. aasta rasmaturpida-misandmed ja lisaks neile mõningad transpordialased dokumen-did automajandeis ja hankijate juures.

¹ E.Стекольников. Как сократить расходы по автомобильным перевозкам. "Советская торговля", 7.07.1965, стр.11-12

Tsentraliseeritud vedude osatähtsus autotranspordi kuludest 1966. a. Tartu Kaubandusvalitsuses oli 55,0 % ja Tallinna Toidukaubastus 86,4 %.

Tsentraliseeritud vedude eest tasub kaubandusorganisatsioon hankijale nende vahel kokkulepitud ja hankelepingus fikseeritud tasumäära alusel. Kui kaubandusorganisatsioon peab hankija esitatud kalikulatsioonis toodud tasumäära kõrgeks, on tal õigus anda see läbivaatamiseks Riiklikku Arbitraaži.

Hankijad tellivad veokid automajandilt ja vastavalt nendevahelisele kokkuleppele tasuvad kas tunnitariifi või tonnkilomeetri tariifi alusel.

Ajatasu kasutamist tsentraliseeritud vedude eest tasumisel kontrolliti vedudel Tartu Lihakombinaadist Tartu linna kaubandusvõrku.

Tartu Lihakombinaat, nagu suurem osa hankijaid, ei ole esitanud Tartu Kaubandusvalitsusele kalkulatsiooni, mille järgi viimane saaks kontrollida makstava tasumäära õigsust. On näidatud kogu aasta tsentraliseeritud vedude kulud ja kaubakäive. Ei ole näha, kuidas on saadud iga kulukirje kohta näidatud summa. Puuduvad üksikasjalised arvestused, et neid võrrelda normatiividega ja tegeliku vajadusega. Niisuguse üldsummalise arvestuse kontrollimiseks peab kaubandusorganisatsioon läbi vaatama hankija raamatupidamises kogu aasta vastavad kulukirjed. See ei ole aga praktiliselt võimalik.

Väga oluline on kontrollida ka transpordi- ja laadimistöö organiseerimist hankija poolt. Antud töös kontrolliti kaupade pealelaadimist, laialivedu kaubandusvõrku ja tagastatava taara mahalaadimist hankija juures kolmel päeval kogu tööpäeva ulatuses. Vaatlust alustati autode saabumise momendist hankija käsutusse kuni töö lõpetamiseni ja hankija territooriumilt lahkumiseni.

Tartu Lihakombinaadis laaditakse kaup käsitsi.

Autod teevad päevas ühe reisi ja võtavad seega kogu päeva jooksul laialiveetava kauba hommikul korräga peale.

Pealelaadimiseks kulus kaugelt üle ettenähtud ajanormi. Vaatlusandmete alusel tuleb kõikide tsentraliseeritud veoks kasutatavate autode (11) kohta päevas 14 tundi 42 minutit ülenormatiivset pealelaadimise aega, see on rahas 20 rubla 21 kopikat. Senini on Tartu Kaubandusvalitsus tasunud kogu pealelaadimise aja eest. See ülenormatiivne pealelaadimise aeg on umbes 15 % kogu päevasest tööajast ja peaks jääma hankija tasuda.

Veekulusid suurendab veel spetsiaalsete masinate puudus. Ettevõtte mitmesugune toodang veetakse välja kõik ühte tüüpi, 2,5-tonniste furgoonautodega. Nende asemel oleks vaja väiksemaid, 0,8 - 1,0 tonniseid autosid. Need võiksid olla GAZ-tüüpi masinad. Nende masinate tariifi vahe annaks päevas 7,43 rbl. kokkuhoidu.

Tartu Lihakombinaat kasutab kauba saatelehti, millele kaupade nimetused on trükkimata. Neid kirjutatakse käsitsi kaubandusvõrgus aja jooksul, mille eest kaubandusorganisatsioon maksab. Iga sissesõidu kohta kulus selleks keskmiselt 4 minutit.

Vaatamata väga halbadele laadimistingimustele ja saatelehtede kirjutamisele kaubandusvõrgus, kulus kauba mahalaadimiseks igas varustatavas punktis keskmiselt 14 minutit, mis ei ületa ettenähtud normi (9+9 = 18 min.). Peale selle tuleb veel arvestada, et tunnitasu puhul tööga ei kiirustata.

Tonnkilomeetri tariifi alusel tasumist tsentraliseeritud veo eest on vaadeldud Tallinna Piimatoodete Kombinaadi toodangu laialilvel kaubandusvõrku.

Tallinna Piimatoodete Kombinaat saab selleks autod Tallinna 16. Autotranspordibaasilt. Arvestuse lihtsustamiseks on välja arvestatud keskmine tonni hinne.

Kogu varustatav kaubandusvõrk on hankija poolt jaotatud umbes 30 marsruudiks. Üht marsruuti teenindab tavaliselt alaline meeskond (ekspediitor, laadija, autojuht). Kombinaat annab iga päev iga masina poolt tehtud töö kohta automajandile õiendi, kus on märgitud läbitud

kilomeetrid ja aeg ning veetud tonnaaž. Need andmed on automajandil aluseks kulude arvestamisel. Antud töö käigus arvutati nimetatud õiendite ja teekonnalehtede järgi keskmised näitajad.

Tegelikku transpordi- ja laadimistöö kulgu jälgiti kontrollsõitudel nagu Tartu Lihakombinaadis. Kui niiviisi saadud andmed kõrvutati eespool mainitud dokumendite andmetega, siis olid erinevused väga suured.

	Dokumendi järgi	Tegelikult
Sõidetud kilomeetrid	224,0	134,0
Tehtud reise	16	7
Sissesõite kaubandusettevõttesse		42
hankija juurde	70	9

Siinjuures tuleb arvestada, et toodud andmed on kaasaõitja pärast näidatud vähematena, kui seda muudu oleks tehtud.

Niisugused juurdekirjutused on võimalikud järgmistel põhjustel:

- 1) maksja, s. o. kaubandusorganisatsioon, ei ole võimeline kontrollima tehtud tööd ja sellest tulenevaid kulusid,
- 2) automajand on huvitatud oma tulude suurendamisest,
- 3) hankijale tasub kaubandusorganisatsioon transpordikulud ja ta pole vajalikul määral huvitatud automajandi huvides tehtud juurdekirjutuste likvideerimisest.

Tallinna Piimatoodete Kombinaadist algab kauba vedu hommikul kell viis. Suuremate kaupluste juures on ekspedeerimisruumid, kuhu pannakse kaup enne kaupluse avamist. Kus aga vastavad ruumid puuduvad, pannakse enne kaupluse avamist viidud piim tänavale. Päeva jooksul tehakse tavaliselt 2 või

3 reisi. Esimesel reisil enne kaupluste avamist kauba veo saatelehti ei anta. Kogu päeva jooksul viidud kauba kohta vormistatakse üks ühine saateleht, mis antakse üle viimasel reisil. Teine saateleht kirjutatakse tagastatava taara kohta. Nii ei saagi kaubandusorganisatsioon saatedokumentide järgi välja selgitada reiside ega sissesõitude arvu.

Piimakombinaat oma õiendis näitab eraldi reiside arvu kauba veoks ja liidab sellele veel reiside arvu taara tagasiveoks. Tegelikult tuuakse taara tagasi samade reisidega, millega kaup viiakse. Seega on hankija poolt näidatud reiside arv meelevaldselt kahekordistatud. See võimaldab samal määral suurendada läbitud kilomeetrite ja tehtud reiside arvu. Nende suurendamine on automajandile ja autojuhtidele kasulik. Läbitud kilomeetrite ja reiside arvu võrdsel suurendamisel jääb muutmatuks keskmine reisi kaugus, mis on üks alus tasumäära arvutamisel. Sissesõitude pealt makstav lisatasu aga suureneb. Automajandilt 1967. a. juulis piimakombinaadile esitatud uues kulude kalkulatsioonis on lisatasu ühe sissesõidu pealt umbes 29 kopikat. Ilma juurdekirjutusi tegemata oleks see maksimaalselt 15 kopikat. Hankija ei pea aga niisugust kulude suurendamist nimetamisväärseks.

Nagu nägime, esineb tsentraliseeritud veo rakendamisel puudusi nii tunnitasu kui tonnkilomeetri tariifi kasutamisel. Tunnitasu kasutamisel püütakse suurendada tehtud töötundide arvu, hankijad ei mõtlegi laadimise mehhaniseerimisele ja seega laadimisaegade vähendamisele. Tonnkilomeetri tasu kasutamisel suurendatakse juurdekirjutustega läbitud kilomeetrite ja tehtud töö hulka, kuid kaubad jõuavad kiiremini müügipunktidesse.

Mõlemal juhul maksab nende suurendatud näitajate alusel paisutatud kulud kaubandusorganisatsioon. Viimane ei ole aga masinate tellija ega nende töö korraldaja ega saa ka praktiliselt kontrollida transporditöö tegelikku kulgu. Hankija, kes tellib masinad ja korraldab nende tööd, ei ole kulude kokkuhoiust vajalikul määral huvitatud, sest tehtud kulud kannab kaubandusorganisatsioon. Kui kokkulepitud tasumäär

ei kata tegelikke kulusid ja kaubandusorganisatsioon ei ole nõus hinnet tõstma, siis antakse asi lahendamiseks arbitraaži. Sellistel juhtudel üldiselt lahendatakse küsimus hankija kasuks. Kaubandusorganisatsioonil on aga väga raske arbitraažis hankija seisukohti ümber lükata, sest ta ei ole transpordi korraldaja ja seega ei ole ega saagi olla küllalt kursis kõigi veoga seotud küsimustega. Selline olukord, kus transpordivahendite tellija ja seega ka nende töö korraldaja ei ole ise tekkinud kulude kandja, ei stimuleerigi hankijaid paremaks transporditööks ja seega tsentraliseeritud veokulude vähendamiseks. Transpordi tellija peab aga nende vähendamisest materiaalselt huvitatud olema. Hankija kannab veokulud teiselinnaliste saadetiste puhul ja oleks täiesti loomulik, et tal tuleks kanda ka samalinnaliste vedude kulud. Siis oleks hankija otsekohe materiaalselt huvitatud veokulude vähendamisest ja asuks nende kujunemist kontrollima. Uuele majandussüsteemile üleminekul on see küsimus senini jäänud puudutamata. Kehtiv rahvatarbekaupade hangete põhimäärus, mis on välja antud 1959. aastal, on selles osas vananenud ja tuleks võimalikult peatselt muuta.

Kaubandusorganisatsiooni autotranspordi kulud mittetsentraliseeritud vedude eest koosnevad põhiliselt nendest summadest, mis lähevad tasumiseks nende transpordivahendite eest, mida kaubandusorganisatsioon ise tellib automajandelt.

Tallinna Toidukaubastus oli 1966. a. eelnimetatud kulude osatähtsus 12,4 % autotranspordi kuludest. Analüüsitaval aastal saadi päevas 26 autot. Nende töö korraldamiseks eraldi töötajat ei ole. Kõik autod on jaotatud kindlatele objektidele. Kuna põhilise osa kaupu toimetab müügivõrku hankija tsentraliseeritud korras, siis kasutatakse kaupade väljaveoks oma ladudest neljandik saadud masinatest. Neist osa on raketatud haiglale ja lasteasutuste varustamiseks piimaga. Piima toob aga hankija tsentraliseeritud korras kaubastu ladudesse, sealt kaubastu käsutuses olevad masinad laadivad selle uuesti peale ja veavad tellijatele. Oleks õigem, kui samad autod, mis piima laiali veavad, saaksid selle piimakombinaa-

dis. Seega jääks ära vedu hankija juurest kaubastu lattu, seal maha- ja pealelaadimine ning lao- ja muud sellega seoses tekkivad kulud.

Ülejäänud kolme neljandikku autodest kasutatakse mitmesugusteks majanduslikeks vedudeks, kaupluste filiaalide teenindamiseks ja autokauplustena.

Mittetsentraliseeritud vedude osatähtsus Tartu Kaubandusvalitsuses moodustas samal perioodil 45,0 % autotranspordikuludest.

1966. aastal saadi automajandilt umbes 50 masinat päevas. Transporditöö korraldamiseks on vastav osakond. Autode kasutamise eest tasuti põhiliselt tunnitariifi alusel. Niisuguse tasumisviisi puhul nõuab automajand ainult tööaja ja läbisõidetud kilomeetrite märkimist teekonnalehele. Viimaste järgi ei ole võimalik näha autotransporditööd ja sellest tulenevaid kulusid. Et siiski mingisugusel määral analüüsi teostada, selleks tuli piirduda kaubandusorganisatsioonist saadud andmetega ja kontrollsõitudega. Kasutatavateks dokumentideks olid kauba väljastamise saatelehed ja laohoidja poolt iga kahe nädala kaupa koostatavad autode töö aruanded. Laadimistöölised töötavad tükitöö alusel. Ka osa autojuhte võtab laadimistööst osa. Nagu dokumentidest ja tegelikul vaatlusel selgus, on niisugune laadimise eest tasumine õige. Laadijad on huvitatud võimalikult suuremate koormate veost võimalikult lühema ajaga. Seega kiireneb ka autojuhtide töö.

Kontrollsõitudele saadud andmete järgi kulus kauba pealelaadimiseks 6 minutit ülenormatiivset aega. Seda põhjustas laoruumide kitsus ja laadimisfrondi lühisus. Ei olnud võimalik kaupade valmispanek laadimiseks ega mitme auto üheaegne laadimine. Kaupade mahalaadimiseks müügipunktides üleliigset seisuaega ei tekkinud. Kahjuks lisandus sellele iga sissesõidu kohta keskmiselt 3 minutit ooteaega mahalaadimise alustamiseks. See on ülenormatiivne aeg, mis tekkis peamiselt klaastarat koguva masina ees oleku pärast. Nimetatud taara viiakse müügipunktidest ära tavaliselt suurtes ko-

gustes, sest klaastaarat viiakse ära harvemini, kui selles taaras kaupa tuuakse. Selle maha- ja pealelaadimine võtab palju rohkem aega kui järjekorda ootava kauba mahalaadimine.

Jälgides kaupade laadimist ja laialiveðu ei olnud märgata tööaja tahtlikku pikendamist ega nimetamisväärsed juuredkirjutusi veetud tonnaži osas.

Puudusi esines aga transpordi korraldamises. Näiteks puuduvad kindlad marsruudid kaupade laialiveol. Kaupa veetakse müügipunktidesse tellimuste saabumise järjekorras. Selle tulemusena vedas üks auto päeva jooksul kaupa väga erinevatesse rajoonidesse laiali pillatult üle linna. Kui aga kogunevad vahel mitme päeva tellimused, siis juhtub, et ühele tellijale viiakse rohkem kui üks kord samast laost kaupa. Ei saa ka õigeks pidada allettevõtetele kaubandusosakonna jaotuskava alusel määratud kauba laialiveðu eraldi masinaga.

Osa allettevõteteid tellib kaupa läbimõtlematult ja seega väga erinevates kogustes väga ebaühtlaste vaheaegade järele. See raskendab ladude tööd, koormab transporti ja suurendab transpordikuluseid.

Tartu Kaubandusvalitsuse ladudest asuvad umbes pooled Kastani 103. Sealsamas asuvad transpordiosakond ja taaraladu ning sealt veetakse välja ka enamuse klaastaarast kaubast. Kui kaup on müügipunktides maha laaditud, sõidab auto tühjal tagasi. Sama õue pealt sõidavad teised autod koormata klaastaara järele. Oleks õigem kauba viimisel allettevõttele sama masinaga sealt tühi klaastaara tagasi tuua. Sel juhul ei koguneks klaastaarast allettevõttesse nii suurel hulgal kui senini ja nende niigi kitsad laoruumid ei oleks tühja klaastaaraga üle koormatud. Sagedama äravedamise puhul läheks pealelaadimine kiiremini, väheneks autode tühisõit, osa masinaid vabaneks ja mõnevõrra laheneks laadimistööliste puudus. Niisugune tihendatud tööpäev oleks kasulik laadijatele ja kaubandusorganisatsioonidele.

Nagu näeme, on kõige olulisemad momendid kulude vähendamisel töö õige organiseerimine ja materiaalne stimuleeri-

mine. Praeguse töötasu süsteemi juures ei ole sageli materiaalsed stiimulid. Seda peaks aga tingimata rakendada ka kaubandusorganisatsioonide transpordi korraldajate inustamiseks. Kulude tegeliku vähenemise puhul võiks säätetud summast osa kasutada sellele kaasa aidanud töötajate premeerimiseks niisugusel määral, et see tõesti stimuleeriks töötajaid uute transpordikulude vähendamise võimaluste otsimiseks.

Kui võrdlesime transpordivahendite kasutamist nii aja- kui tükitöötasu kasutamisel, siis esines puudusi mõlemal juhul. Kuid tuleks siiski eelistada tasumist tehtud töö hulga järgi, sest sellel on kindel eelis - kaubad jõuavad kiiremini müügipunktidesse. Kui aga veokite eest tasumisel ei ole võimalik rakendada tonnkilomeetri tariifi, siis vähemalt laadijad ja ekspediitorid tuleks viia tunnis- tasult tükitöötasule niivõrd, kui see on võimalik. Kui aga tükitöötasu rakendamine osutub võimatuks, siis viia nad kuupalgale ja sellele lisatasu maksta veetud tonnide eest. Kui lisatasu on küllalt stimuleeriv, siis ei vähene veetava kauba hulk ja kaup jõuab kiiremini müügipunkti.

Kaubandust teenindava transporditöö ratsionaalsemaks ja ökonoomsemaks muutmiseks on vaja rakendada uue majandus- süsteemi printsiipe.

ISEMAMAJANDAMINE KAUBANDUSES JA ABINÕUD SELLE EDASISEKS
JUURUTAMISEKS JA TUGEVDAMISEKS TARTU LINNA
KAUBANDUSVALITSUSE KAUBANUSETTEVÕTTEIS.

Majandusteaduse kand., dots. kt. K. P a r v e l
ja vanem tead. töötaja L. M ä g i .

Tartu Linna TSN TK Kaubandusvalitsus on üks vabariigi suuremaid ja hästi töötavaid jaeorganisatsioone. Nii saavutas Kaubandusvalitsus 1967. a. III kvartali töö tulemuste põhjal kaubandusorganisatsioonidevahelises sotsialistlikus võistluses esimese koha ja esimese preemia. Arvestus, esimesena vabariigis, toimub alates 1. veebruarist 1967. a. tsentraliseeritud korras, kusjuures suur hulk majanduslike operatsioone arvestatakse mehhaniseeritult. 1967. a. esimesel poolaastal oli Tartu Kaubandusvalitsus ainuke vabariigi jaeorganisatsioon, kes täitis realiseeritud hinnatäiendi plaani. Jaekäive suurenes 7,3 % võrra võrreldes eelmise aasta sama perioodiga.

Kõik see räägib Tartu Kaubandusvalitsuse saavutustest kaubanduse arendamisel ja elanikkonna paremal varustamisel kaupadega.

Jälgides kaubandusvalitsuse koostisse kuuluvate jaeettevõtete ja jaotusladude tööd ning isemajandamise printsiipidest kinnipidamist, näeme, et mitmete kaupluste majandamisega on raskusi. Seetõttu katab kaubandusvalitsus üksikute kaupluste sisulisi kahjumeid teiste kaupluste kasumite

arvel, mis loob ebavõrdsed tingimused majandamiseks ega stimuleeri isemajandamise printsiipidest kinnipidamist (toidukaupadekauplus "Tamme" jt.).

Seoses eeltooduga esitame mõningad tähelepanekud ja ettepanekud.

1. Kaubad väljastatakse kauplustele jaotusladude vahendusel.

Kaubandusliku hinnatäiendi summa kauplustele arvestatakse välja üks kord kuus kaubandusvalitsuse plaani-finantssakonna poolt planeeritud keskmise kaubandusliku hinnatäiendi protsendi alusel, olenemata kuu jooksul tegelikult väljastatud kaupade struktuurist ja tegelikest kaubandusliku mahahindluse protsentidest. Selline kaubandusliku hinnatäiendi jaotus ei stimuleeri üksikute kaupluste isemajandamise tugevdamist, vaid vastupidi, nõrgendab seda. Neis tingimustes ei püüagi kõik kaupluste juhatajad leida teid ja võimalusi kaupluste majandamiseks tegelikust käibest ja valitsuse poolt kinnitatud kaubandusliku mahahindluse protsentidest tuleneva realiseeritud hinnatäiendi summa alusel.

Kaupluste isemajandamise tugevdamise huvides on meie arvates vaja igale kauplusele arvestada täpne kaubandusliku hinnatäiendi summa, mis tuleneb kauplustele väljastatud kauba struktuurist ja valitsuse poolt kehtestatud kaubandusliku mahahindluse protsentidest. Kaubandusliku hinnatäiendi täpseks jaotamiseks kaupluste vahel on otstarbekas igal saatelehel, mille alusel väljastatakse ladudest kauplustesse kaupa, näidata kauba grupist tulenev kaubandusliku mahahindluse protsent ja summa. Saatelehtede väljakirjutamist peaks sel juhul organiseerima faktuurmasinatel, see kiirendab dokumentide vormistamist, vähendab arvutusvigu ning paremustab esmasdokumentatsiooni kvaliteeti.

2. Kaupluste käibekulude nomenklatuuri kuulub käesoleval ajal 15 kulukirjet ning kaks kirjet eraldamiste arvestamiseks kõrgemalseisvate lülide ja jaotusladude kulude kat-

teks. Arvestuse tsentraliseerimise ja mehhaniseerimise tingimustes oleks meie arvates otstarbekas käibekulude nomenklatuuri mõnevõrra laiendada, pidades eraldi arvestust kulukirje "Muud kulud" koostisse kuuluvate selliste kulude kohta, nagu kantselei-, posti-, telegraafi- ja telefonikulud, kaubandusliku laekumise inkasseerimise kulud, eraldised sotsiaalkindlustuseks, komandeerimis- ja ümberpaigutamiskulud ning kulud oma kergetranspordi ülalpidamiseks ja sõitudeks linnas. Kulukirjete arvu suurendamine 15-lt 20-le võimaldab saada senisest täpsemat informatsiooni käibekulude koostise ja tekkimise põhjuste kohta, luues ühtlasi eeldused käibekulude sisu ja struktuuri paremaks tundmaõppimiseks ja analüüsimiseks.

3. Uurimused näitavad, et kaupluste tööst sõltuvate kulude osatähtsus moodustab 67 %, sõltumatute kulude osatähtsus aga 33 % käibekulude üldsummast. Kaupluste tööst sõltumatute kulude hulka kuuluvad eeskätt administratiiv-juhtimiskulud ning jaotusladude ülalpidamise kulud. Peale nende kuuluvad kaupluste tööst sõltumatute kulude hulka veel ruumide üüri ja põhivahendite amortisatsiooni kulud ning jooksva remondi kulud.

4. Transiithankijatele makstud kaupade veo ja taara amortisatsiooni kulud arvestatakse kaubandusvalitsuse jaotusladude kulude koostises ning jaotatakse nii toidu- kui ka tööstuskaupade kaupluste vahel. Need kulud (31,5 % laokuludest) on otstarbekas jaotada ainult toidukaupade kaupluste vahel kas täpselt arvestuste või mingi kindla proportsiooni alusel.

5. Kõrgemalseisvate lülide administratiiv-juhtimiskulud jaotatakse kaupluste vahel enam-vähem võrdsetel alustel, nende jaotamine aga peaks toimuma proportsionaalselt kaupluste kaubakäibele.

6. Jaotusladude kulude jaotamine kaupluste vahel toimub plaani-finantsosakonna poolt planeeritud protsentide alusel, millega ühed kauplused töötavad hoopis soodsamates tingimus-

tes kui teised. See kord moonutab tegelikest hinnatäienditest ja käibekuludest tulenevaid majandusliku tegevuse tulemusi, vähendades kaupluse töötajate huvi isemajandamise tugevdamisel.

Jaotusladude kulud kui kaupluste tööst otseselt sõltumatud kulud võivad meie arvates olla:

a) jaotatud kõigi kaupluste vahel proportsionaalselt kauplustele väljastatud kaupade maksumusele, ehk

b) jaotatud kõigi kaupluste vahel proportsionaalselt kauplustele üleantud kaubakäibe struktuurist tuleneva kaubandusliku hinnatäiendi summale, ehk

c) jäetud kaupluste vahel jaotamata sel puhul, kui nende kulude katteks arvestatakse kindlaksmääratud osa kauplustele kuuluvast kaubanduslikust hinnatäiendist.

Kaubandusliku hinnatäiendi ja käibekulude senisest täpsem ja õigem arvestus loob rea eeliseid kõigi kaupluste ja kogu kaubandusvalitsuse isemajandamise tugevdamiseks.

TÖÖ ORGANISEERIMISE JA TÖÖPÄEVA KASUTAMISE
ANALÜÜS TARTU KAUBANDUSVALITSUSES JA TEED
TÖÖVILJAKUSE TÕSTMISEKS.

Noorem tead. töötaja I. S i i m o n .

Teostatud uurimus haarab töö teadusliku organiseerimise laiahaardelisest probleemide valdkonnast äärmiselt kitsa, kuid väga tähtsa lõigu - töötajate tööpäeva kasutamise ning selle struktuuri analüüsi. Uurimuse käigus analüüsiiti 6 kaubandusettevõtte - 3 toiduainetekaupluse ja 3 ühiskondliku toitlustamise ettevõtte töötajate tööd. Saadud tulemused kannavad küll lokaalset iseloomu, kuid võimaldavad teostada mõningaid üldistusi.

160-leheküljeline uurimus koosneb järgmistest alajastustest:

1. Töö organiseerimise ja tööaja kasutamise analüüsi teoreetilised alused.
2. Tööpäeva kasutamine ja töö organiseerimine jaekaubanduse toiduainetekauplustes.
3. Tööpäeva kasutamine ja töö organiseerimine ühiskondliku toitlustamise ettevõtteis.

Paralleelselt töötajate tööaja kasutamise struktuuri analüüsiga on tähelepanu osutatud ka töötajate tööviljakust tõstvatele teguritele.

Analüüsist tulenevad põhimomendid ja järeldused oleksid järgmised:

Analüüsitud jaekaubandus- ning ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töö organiseerimise valdkonnas paistis eriti silma töögraafikute puudulik koostamine - üheski vaadeldavas ettevõttes ei olnud arvestatud töötajate lõunavaheaega. Kuna lõunavaheaega aga peetakse (seda näitavad ka vaatlusandmed), siis tuleb need klassifitseerida kui ot-sesed töötaja kaod. Õige tööpäeva pikkuse kehtestamine ning sellest kinnipidamine on letitöötajate ning ühiskondliku toitlustamise ettevõtte töötajate üks tööviljakuse kasvu tegureid.

Teiseks jaekaubanduse töö organiseerimise valdkonda kuuluvaks küsimuseks on kaupluse töötajate töö korraldamine vastavalt tarbijaskonna voolavusele. Tarbijaskonna voolavuse laiaulatuslikku uurimistööd ei ole seni teostatud (vajadus selle järele on, eriti, kui seda hakkavad mõjutama pidevad tegurid). Kaupluste juhtkondadel on olemas visuaalne eetekujutus tarbijaskonna voolavusest, kuid ka ilmselt neid, visuaalse vaatluse andmeid, ei ole veel igal pool kasutatud töögraafikute koostamise põhjendamiseks.

Kolmas, väga komplitseeritud probleem jaekaubanduse töö organiseerimise valdkonnas on osakondade kaupade sortiment, selle laiendamise ja dubleerimise võimalused ning põhjendatus nii tarbijaskonna kui ka konkreetse kaubandusettevõtte seisukohalt. Nagu näitavad uurimuste tulemused, vajavad kaupluste osakonnad (kondiitri-, kuivtoiduosakonnad) olemasoleva kaubasortimendi laiendamist, samuti ka dubleerimist - see vähendaks ostjaskonna ajakulu ning ühtlustaks letitöötajate töökoormust.

Uurimuse käigust järeldub, et letitöötajad on väga ebaühtlaselt koormatud tööpäeva jooksul - s. t. on olemas "kerged" ja "rasked" osakonnad, viimaste hulka tuleks lugeda gastronoomia- ja piimaosakonnad. Nende osakondade töömahukus on tingitud pakendkaupade vähesusest. Oleks vaja organiseerida kaupluse oma jõududega nõutavamate kaupade pakkimist ja antud osakondade töötajate materiaalset stimuleerimist, mis korvaks suurema töömahukuse.

Osakonnajuhatajate töö paremaks organiseerimiseks oleks vaja kauba tellimiste andmiseks kehtestada kindel kord, see annaks nendele kuni 8% tööaja kokkuhoidu. Laotöölise osas tuleks senisest suuremat tähelepanu pöörata nn. "väikemehhaniseerimisele", mis oluliselt parandaks ning kiirendaks viimaste tööd.

Antud uurimuse ühe järeldusena peame rõhutama letitöötajate töökohtade ning kaupluse ruumide (see kehtib osaliselt ka ühiskondliku toitlustamise ettevõtete kohta) mittesoodustavat mõju kaubandustöötajate tööviljakuse üldisele tasemele. Kaubandustöötajad peavad faktiliselt kohanema olemasolevate ruumioludega ning nendest lähtudes organiseerima oma töö. Alles kapitaalremondid võimaldavad mõningaid ümberkorraldusi. Ka olemasolev standardne kaubanduslik siseseseade ei taga alati töötajatele normaalseid töötingimusi, kuna neid tuleb kohandada ruumidega.

Ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töötajate tööaja paremaks kasutamiseks ja tööviljakuse kasvu teguriks nr. 1 on omatoodangu väljalaske suurendamine olemasolevate tööjõuressursside ning tootmisvõimaluste baasil. Olemasolevad tööjõuressursid ning tootmisvõimsused võivad tagada omatoodangu väljalaske kasvu, kuid kulinaartoodangu realiseerimise kitsad võimalused (ühiskondliku toitlustamise ettevõtete mõjusfääride olemasolu) ei soodusta omatoodangu väljalaske kasvu. Ühiskondliku toitlustamise ettevõtete omavahelise puuduliku tööjaotuse all kannatab nii tarbijaskond kui ka antud rahvamajandusharu tööviljakus tervikuna. Teostatud analüüs ühiskondliku toitlustamise ettevõtete töötajate tööaja kasutamise kohta viitab suurtele sisemistele reservidele.

Igasuguse töö organiseerimise, samuti ka töö teadusliku organiseerimise põhiprobleemiks on oma ala spetsialistidele nende võimetekohase töö kindlustamine. Vastutavate kokkade ja kokkade tööaja kasutamise struktuuri analüüs viitab nende sihikärtule rakendamisele tööprotsessis.

Teostatud analüüs kondiitrite-pagarite tööaja kasutami-

se kohta näitab nimetatud eriala inimeste väikeste brigadidena töötamise mitteefektiivsust, samuti viitab ka diferentseeritud - s. t. toodangu töömahtu arvestatavate tükitöönormide kehtestamise vajadusele.

KAPITAALMAHUTUSTE MAJANDUSLIK EFEKTIIVSUS ETKVL-i SÜSTEEMIS.

Noorem tead. töötaja J. A n d e r s o n .

Kapitaalmahutuste kasvu ja struktuuri kõrval on oluline tähtsus kasutatud vahendite efektiivsusel. Efektiivsus on liitne karakteristik, sõltudes objektile kulutatud summadest, ehitamise kestusest ja ehitise ekspluatatsiooni tulemustest. Kapitaalmahutuste efektiivsus objekti tegeliku maksumuse, ehitamise kestuse ja tehtud tööde kvaliteedi näol sõltub eeskätt ehitajast. Teema antud alaosa materjalid on kogutud ETKVL Ehitusvalitsusest ja kapitaalehituse osakonnast.

Efektiivsuse arvutused on tehtud 17 kaupluse ja 8 söökla 1967. aasta töötulemuste põhjal. Analüüsi algandmed pärinevad Harju, Pärnu, Viljandi, Võhma ning Valga tarbijate kooperatiividest.

Sissejuhatuses peatutakse kapitaalmahutuste tähtsusel rahvamajanduses tervikuna ja sealjuures kaubanduses. Vaadeldakse ETKVL-i ülesandeid kaubandusvõrgu väljaarendamisel käesoleval viisaastakul ning hinnatakse majanduslikke võimalusi võetud kohustuste realiseerimisel. Viisaastakul (1966-1970) on ETKVL-i süsteemis ette nähtud kapitaalmahutusi kaubandusele summas 19 milj. rbl., mille arvel tuleb ehitada 125 kauplust 500 töökohaga, 41 toitlustamisettevõtet 2574 istekohaga, kaubaladusid üldpindalaga 41 000 m², külmutushooneid kogumahutavusega 1500 tonni, peale selle veel varumislaod, puuviljahoidlad, vastuvõtupunktid jms.

Käibe- ja kasumiplaanid põhilistes majandusharudes on viimastel aastatel ületatud, mis andis süsteemile soodsad võimalused kapitaalmahutuste finantseerimiseks.

Esimeses peatükis - ehitustööde organiseerimine ETKVL-i süsteemis - käsitletakse pikemalt ETKVL-i ehitusjaoskondade ja tootmisbaaside tegevust ajavahemikus 1965 - 1967.

Ehitustööde peamiseks organiseerijaks sel perioodil ETKVL-i süsteemis oli ETKVL Ehitusvalitsus. Temale allusid tööde läbiviijad (5 piirkondlikku töödejuhataja jaoskonda) ja ehitusmaterjalide tootmine (tootmisbaasid).

Ehitus-montaažitööde üldine summaline plaan täideti vaid ühel aastal. Puudujääk plaani täitmisel tulenes eelkõige tööjõu puudusest (keskmine defitsiit plaanist 10 - 13,5 %).

Töövõljalikus Tallinna, Rakvere ja Harju ehitusorganisatsioonides ületas tunduvalt jaoskondade keskmise, mis viitab tööjõu ratsionaalsemale kasutamisele nendes. Võrreldes 1965. aastaga kasvas tööline jõudlus kokku keskmiselt 1,2 korda. Tööjõudluse kasvu pidurdasid tööjõu suur voolavus ja tööluusid. Töölt omavoliliste puudumiste tõttu läks 1967. aastal töödejuhataja jaoskondades kokku kaotasi 5,4 inimese tööjõud (1,5 % tegelikust ehitus-montaažitööde maksumusest).

Keskmine palk kasvab vaadeldud aastate jooksul 20,5% võrra. Vastavalt üldisele seaduspärasusele ületas jõudluse kasv palga suurenemise.

Materjalide, mehhaniseerimiskulude, muude otsekulude ja lisakulude plaanitud summade ületamine põhjustas ehitus-montaažitööde omahinna tunduva kallinemise.

Ülekulu ehitusmaterjalide osas tulenes ehitusvalitsuse vähesest materjalidega varustatusest tsentraliseeritud korras, saadud materjalide ebakvaliteetsusest ja tööde übertegemisest (parandused projektides või projektdokumentatsiooni hilinemine). Materjalide omahinda suurendasid tunduvalt

ka transportimise kulud, eriti Pärnul ja jaoskonnal nr. 1, kellel tuli ehitamiseks vajalikku juurde vedada Tallinnast, Kohtla-Järvelt või Narvast.

Tööde talvefrondi puudumine põhjustas materjalide ülenormatiivseid laoseise (näit. Pärnul) - hoiuruumide ebapiisavuse tõttu osa materjale riknes, tekitades ülekuulu. Kui ehitus-montaažitööd oma jõududega kasvasid 1967. aastal võrreldes 1965. aastaga 13 % võrra, siis materjalide laoseis 1. I 1968. a. ületas 1. I 1965. a. laoiseisu 45 % võrra.

Järjekindlalt kasvasid mehhaniseerimiskulud. 1967. aastal ületati siin ettenähtud summa enam kui kolmandiku võrra.

Plaanide täitmisest ja ehitus-montaažitööde omahinnast sõltus ka ehitusorganisatsioonide töö tulemus (kasum, kahjum). Ehitamine Tallinna, Harju ja Rakvere piirkondades andis 3 aasta koondresultaadiks kasumi. Ülejäänud jaoskondade tegevus osutus ebarentaabliks.

Ehitamine majanduslikul teel on seotud suurte raskustega tööjõu, materjalide ja ehitusmasinate hankimisel, mis viib ehitus-montaažitööde omahinna kallinemisele ja ehitamisaegade piknemisele.

Teises peatükis - ehitusmaterjalide tootmine - peatutakse kogu- ja kaubatoodangu, töötajate arvu, tööjõudluse ja omahinna dünaamilisel ETKVL-i tootmisbaasides ajavahemikus 1965 - 1967. Nimetatud perioodil kasvas ehitusmaterjalide tootmine 13,1 % võrra. Märksa suurenes raudbetoondetailide ja ehitus-segude väljalase. Et tööliste arv suurenes vaid 0,4 % võrra, saavutati ülaltoodud toodangu juurdekasv peamiselt tööviljakuse arvel.

Kui tööliste jõudlus oli 1967. aastal baasiaasta (1965) suhtes 12,5 % võrra suurem, siis keskmise palga kasv võrreldes aastatel moodustas 11,1 %.

Kuigi toodangu omahinna alandamise ülesanded täideti (tootmine andis kasumit), jäi materjalide omahind siiski kõrgeks, mis viis alla rentaabluuse ehitusorganisatsioonides.

Kolmanda peatüki - kapitaalvahutused ETKVL-i süstee-

nis aastail 1965 - 1967 - sisu hõlmab kapitaal mahutuste mahu ja struktuuri, käikuantud võimsuste, üleminevate kapitaal mahutuste ja kapitaalremondi analüüsi.

Kapitaal mahutuste summad kasvasid aasta-aastalt. Ent tegelik täitmine jäi plaanitust märksa väiksemaks. Käsitletud perioodil teostatud kapitaal mahutustest moodustasid ehitus-montaažitööd 49,1 %, seadmed ja instrumendid 38,9 %, projekteerimis-uurimistööd 3,3 % ja muud kapitaal-kulutused 8,7 % (sealjuures 8 % materjalide hinnavahed).

Vaadeldud perioodi kapitaal mahutuste summadest kulutati jaekaubandusele 30,9 %, ühiskondlikule toitlustamisele 6,9 % ja kaubaladude ehitamiseks 17,3 %. Kokku kasutati kaubandusele sel perioodil 55,1 % kapitaal mahutuste rahalistest vahenditest. Enam kui kolmandik (35,8 %) üldistest kapitaal mahutustest kasutati tööstusettevõtete rajamiseks. Käesoleva viisaastaku (1966 - 1970) plaanis nähakse ette rakendada kaubandusse ehitus-montaažitöödest 59,2 %. Aastail 1966 ja 1967 jäi nimetatud suhtarv plaanilisest 7,4 % võrra väiksemaks. Ettenähtud vahetõrgete saavutamiseks selles osas tuleb aastatel (1968 - 1970) märksa suurendada ehitus-montaažitööde mahtu kaubanduses eelkõige tööstuslike objektide summade arvel.

Aastail 1965 - 1967 anti käiku 66 uut kauplust 347 töökohaga. Siinjuures jäi plaanitud töökohtade eksploatatsiooni andmisest puudu 28 %. Toitlustamisetevõtetes jäi kasutusele võtmata 248 (umbes 13 % plaanist) istekohta. Kaubaladude pindala suurenes uusehituste arvel ümmarguselt 15 000 m².

Kui ehitus-montaažitööde maht süsteemis ehitamisel oma jõududega kasvas 1967. aastal baasiaasta suhtes 1,5 %, siis lõpetamata tööde maksumus suurenes 32,2 % võrra, ehitus-montaažitööde osas aga isegi 42,6 % võrra.

Kapitaalremondi, nagu ehitusegi plaanid jäid täitmata. Kui teostatud kapitaalremondi summa kasvas 1967. aastal perioodi algusega võrreldes enam kui 1/4 võrra, siis ülemineva kapitaalremondi summa (aasta lõpu seisude järgi) suurenes samal ajavahemikul üle 2 korra.

Neljas peatükk - kasutatavamate tüüpprojektide hinnang - pakub üldiste märkmete kõrval ülevaate mõnedest kaupluste, kauplus-sööklate ja kaubaladude ehitamiseks kasutatavatest projektidest. Võrreldakse eelarveliste kulutuste struktuuri, pinnaühiku maksumusi ja eelarveliste kulutuste tasatagemise aegu.

Jaettevõtete sisustamisel jääb elamute I korrusele 1 m² kaubandusliku pindala maksumus 30 - 50 % võrra madalamaks kui eraldi asuvates kauplustes. Ent seni pole ETKVL-i süsteemis sellist moodust nimetamisväärselt kasutatud, kuna puudub selleks sobiv tüüpprojekt.

Töö viimane peatükk - teostatud kapitaaltööde efektiivsus - sisaldab uusehitatud ja rekonstrueeritud kaupluste ja toitlustamisetevõtete käibekulude, kasumi ja efektiivsuse arvutusi.

Väikekaupluste (aastakäive kuni 100 tuh. rubl.) ja sööklate (aastakäive kuni 25 tuh. rubl.) ehitamine on ebaefektiivne. Käibe (selle alusel saadud puhastulu) kasvades lüheneb märksa ehitamiseks kulutatud vahendite taastumise aeg.

Vaadeldud kaupluste põhivahendite taastumise aeg (5,2 aastat) osutus 2,2 korda lühemaks vastavast näitajast sööklatele (11,2 aastat). Eraldi ehitatud kaupluste tasatagemise aeg (4,3 aastat) jäi umbes 3 aasta võrra lühemaks antud näitajast kauplus-sööklatele. Väheefektiivseks tuleb lugeda ulatuslik kapitaalremont (kulud töökohale tuhat rubla ja enam) vähem kui 10%-lise käibe juurdekasvu korral.

Ehitamise normatiivseid aegu ületati enamuse vaadeldud objektide püstitamisel. See tulenes tööjõu nappusest ja eba-kohtadest tööde organiseerimisel (objektide halb varustamine masinate ja materjalidega, vead dokumentatsioonis jne.) ning ehitus-montaažitööde kõrgest omahinnast. Hoone käikuandmise venimine tekitab vahendite kinnikülmutamise näol suuri efektiivsuse (kasumi) kadusid.

Ehitusjaoskondade töö efektiivsuse tõstmisel tuleb:

1. Nõuda, et tööjoonised järgmise aasta ehitusmahule oleksid valmis 4 kuud enne plaanitava aasta algust.

2. Likvideerida alatised raskused projektdokumentatsiooni koostamisel. Selleks peaks ÜTKK Proj. Instituudi Tallinna filiaali kogu võimsus rakendatama ETKVL-i teenistusse.

3. Koostada igale püstitatavale objektile võrkskeem, millelt saab näha peamisi töid ja nende teostamise aegu. Sel viisil osutub võimalikuks õigeaegselt tellida objektidele masinaid ja materjale ning jälgida tööde tegelikku käiku.

4. Luua tööde talvefront kõikides ehitusjaoskondades. Nii väldime tormamise aasta lõpul üldplaani realiseerimisel ja kindlustame tööde parema kvaliteedi.

5. Pöörata enam tähelepanu häireteta varustamisele ehitusmaterjalidega, selleks toota neid rohkem süsteemi oma tootmisbaasi kaudu. Praegust materjalide kulu ja tööde mahukasvu arvestades tuleb 1971. aastaks suurendada raudbetoonitoodete väljalaset umbes 2,3 korda, monoliitse armatuuri, mörtide ja ehitussegude osa aga umbes 1,3 korda.

6. Lõpetada Türi puidutsehhi, kamberkuivati ja kiirkuiivati ehitamine, rekonstrueerida sinne saeveski (rakendada tööle kolmas saeraam), et katta puitdetailide vajadus.

7. Parandada materjalide hoiutingimusi, riknemiste puhul töötajate süü tõttu ja mahakandmist juhtudel praaktööde tagajärjel rakendada süüdlastele materiaalselt vastutust.

8. Nõuda materjale tootvate tehaste vastutuse tõstmist mitteõigeaegse varustamise ja materjalide ebakvaliteetsuse juhtudel.

9. Suurendada tootjatehaste vastutust ehitusmasinate töökindluse tagamise eesmärgil, esitada pretensioone seoses varuosade puudumisega.

10. Suveperioodil rakendada ehitusmasinaid 2 vahetuses, suurendada nende põhitöö osatähtsust seisuaaja arvel.

11. Muretseda ehitusvalitsuse masinalaenutamise jaoskon-

nale juurde 15 kallurit, 2 ekskavaatorit, autotreiler ja viimistlustööde seadmeid.

12. Teostada tööd objektidel võimalikult komplekselt, et vähendada tööaja kadusid mehhanismide korduval transportimisel objektide vahel.

13. Remondi paremaks teostamiseks ehitusmasinatele - sellele kuuluva aja lühendamiseks - ehitada masinalaenutusse jaoskonnale vajaliku suurusega töökoda.

14. Ehitusvalitsuse mehhanisaatorite materiaalse huvitatuse tõstmiseks viia nad tunnitasele üle tükipalgale.

15. Ehitusjaoskondade meistrite premeerimine muuta sõltuvaks ehitus-montaažitööde omahinnast. Sellise korra kehtestamisel vähenevad juurdekirjutused ja tõhustub kontroll tehtud töö ja tööaja kasutamise üle.

16. Tõsta veelgi ehitustööliste palka ja parandada nende korteriolusid, et värvata ehitusse täiendavalt töötajaid ja vähendada tööjõu voolavust.

JAEKAUBANDUSE KAUBAVARUDE MAJANDUSLIKULT
PÕHJENDATUD NORMATIIVIDE VÄLJATÖÖTAMINE.

Vanem tead. töötaja I. K a l m .

Käesoleva teema puhul on Eesti NSV Kaubandusministeeriumi huvitanud kaubavarude arvestus ja nende optimaalne suurus vabariigi jaekaubandusorganisatsioonides.

Antud töö on teostatud Tartu Kaubandusvalitsuse (edaspidi TKV) materjalide baasil, kuid analüüsi tulemusi ja järeldusi võib üldistada ja laiendada ka teistele vabariigi jaekaubandusorganisatsioonidele.

Nõukogude teadlased on välja töötanud teooria kaubavarude arvestamiseks. Praeguses olukorras aga ei ole võimalik seda täiel määral rakendada, sest see eeldab kaupade küllust. Praegu saavad jaekaubandusorganisatsioonid kaupu neile määratud fondide alusel. Viimased ei ole aga kõikide kaupade osas piisavad ja sortimendilt mitte täiesti vastavad tarbijate nõudmisele.

Seoses fondide määramisega jaekaubandusorganisatsioonidele määratakse ka kaubavaru normatiiv, mida jaekaubandusorganisatsioon jagab kaubagruppide ja allettevõtete vahel.

Määratud aastafondi ulatuses saadakse üks osa kaupa otse tootjaettevõttele ja väiksem osa vastava hulgikaubandusorganisatsiooni laost.

Hulgikaubandusorganisatsioon, saadud jaekaubandusor-

ganisatsioonidelt kauba tellimised eelolevaks aastaks ja arvestanud vabariigi tootmisvõimalusi, teatab jaekaubandusorganisatsioonidele, millised hankijad ja kui suure summa eest eraldavad neile kaupu. Vabariigi tööstusettevõtete ja jaekaubandusorganisatsioonide vahel kooskõlastatakse eraldatud summade ulatuses saadava kauba sortiment. Siinjuures saab jaekaubandusorganisatsioon valida tootja äranägemisel toodetava sortimendi hulgast, mitte aga jaekaubandusorganisatsioonide soovide kohaselt vastavalt tarbijate nõudmistele. Jaekaubandusorganisatsiooni tellimusi arvestatakse ainult sedavõrd, kui see on kooskõlas tööstuse tootmisprogrammiga. Seega vastab toodetavate kaupade sortiment tootjaettevõtte huvidele. Sellest tulenebki olukord, et vaatamata sortimendi kooskõlastamisele ostja ja hankija vahel ei rahulda see sortiment tarbijate nõudmisi.

Enne kooskõlastamisele asumist jaotab hulgi- jaekaubandusorganisatsioon tootjate poolt hangitud summad kaubagrupi alagruppide, positsioonide ja isegi artiklite järgi jaekaubandusorganisatsioonide vahel niiviisi ettevalmistatud jaotuskava järgi. Järelikult on jaekaubandusorganisatsioonil väga väikesed võimalused tarbijatele müüda kauba sortimendi valikul ja selle kohandamisel tarbijate soovidele.

Otsesidemed tootjate ja jaekaubandusorganisatsioonide vahel on teretulnud nähe. Rahvatarbekaupu tootvad ettevõtted on spetsialiseerunud kindla, suhteliselt kitsa sortimendi tootmisele. Kõikide vabariigi ettevõtete poolt toodetav kaup kogu sortimendis jaotatakse eespool kirjeldatud korras jaekaubandusorganisatsioonide vahel. Sama kauba vedamine enne hulgiorganisatsiooni lattu teeb kauba liikumise tee pikemaks ja seega kallimaks. Saadava kauba sortimenti see aga ei rikasta. Hulgiorganisatsiooni ladudega samas linnas olevad ostjad oleksid võib-olla paremas olukorras, kui see toimuks mittesamalinnaliste jaekaubandusorganisatsioonide arvel.

Kaubakäive ja selle hulgas tööstuskaupade osatähtsus kasvab aasta-aastalt. Samal ajal aga kaubavaru normatiiv päevades jaekaubanduses kahaneb. Käibestruktuuri seaduspärane muutumine tööstuskaupade osatähtsuse kasvamisega näeb ette vastupidist suunda.

Vastavalt kokkuleppele Eesti NSV Kaubandusministeeriumiga on analüüsitud kaubavarused järgmiste kaubagruppide osas:

- 1) puuvillased kangad,
- 2) villased kangad,
- 3) siidkangad,
- 4) linased kangad,
- 5) õmblustooted,
- 6) trikootaž,
- 7) nahk-, tekstiil- ja kombineeritud jalatsid,
- 8) kummijalatsid,
- 9) viltjalatsid.

Kaubavarused on analüüsitud TKV-s 1968. a. I, II ja III kvartalis. Sama aasta IV kvartali andmeid ei saanud kasutada, sest töö valmimise tähtaeg ei võimaldanud seda. Eelmise aasta analoogilisi näitajaid on kasutatud võrdluseks analüüsitava perioodi andmetega.

Kaubavaru TKV-s oli jaekäibe osas kogu analüüsitava perioodi kestel üle normatiivi. Praegu kehtiva korra kohaselt arvestatakse tegelikku kaubavaru päevades tegeliku käibe jagamisel ühe päeva plaanilisele käibe. Kui aga arvesse võtta käibemahu muutust, tuleb tegelik varu jagada ühe päeva tegelikule käibe. Arvestades käibemahu suurenemist TKV-s, oli kaubavaru üle normatiivi ainult I kvartalis 1,1 päeva ulatuses.

Jaekaubandusorganisatsioonidel on kaubavarude normeerimise (kaubagruppidele ja allettevõtetele) ja arvestatud normatiivist kinnipidamisega tõsiseid raskusi. Kõik tegurid, millest oleneb kaubavaru, on ebastabiilsed ja kalduvad kõrvale plaanilistest ja loodetavatest näitajatest. Põ-

hiliselt toimuvad need nihked jaekaubandusorganisatsioonist mitteolenevatel põhjustel.

Vaatamata kaupade fondeerimisele on kauba sissetulek kõige ebastabiilsem ja kõige suurema kõikumisega näitaja võrreldes fondiga.

Kaubafond kvartalite lõikes on jaeorganisatsioonil teada. Sageli saadakse kaupa üle ja vahel ka alla kvartaliks ettenähtud fondi. Niisugune kõikumine esineb kõigi eespool loetletud ja analüüsitud kaubagruppide osas.

Vahel hankija realiseerib kaubafondi ette. Kui jae-kaubandusorganisatsioonil on antud kauba osas ostjatele suur nõudmine, siis võetakse saadav kaup meeleldi varem vastu. Nii saadakse selles kvartalis kaupu üle fondi ja selle tagajärjel tavaliselt järgmises kvartalis alla kvartali fondi.

Esineb ka juhte, et kaubafond on realiseeritud ettenähtud suuruses, kuid kaubafondi ja kauba tegeliku sissetuleku vahel on lahkuminek kvartali vahetusel teel olevate kaupade arvel. Selle tagajärjel põhjustab aga kauba sissetuleku kõrvalekaldumine fondist kaubavaru kõrvalekaldumise normatiivist.

Veelgi raskem on kaubavarused normeerida nii, et need oleksid reaalsed ja neist saaks kinni pidada siis, kui kaup saadakse lisaks põhifondile uue täiendava fondi alusel. Raskusi normeerimisel tekitab moment, et teatud täiendava fondi kohta ei saabu jaekaubandusorganisatsioonile alati enne kvartali varu normeerimist, vaid jooksva kvartali jooksul (vahetusoperatsioonide arvel). Täiendav fond kaubagruppide osas kvartalite lõikes on väga kõikumine. TKV-s 1968.a. I, II ja III kvartali jooksul kõikus see 0 - 150,8 %-ni.

Raske on ka täpselt ette näha sesoonsete varude suurus kvartali lõpuks kaubagruppide lõikes. Teada on sesoonsete varude suurus kvartali alguseks. Kaubagrupi osas on fondi alusel saadava kauba sortiment ja seega ka saadavate sesoonsete kaupade hulk põhiliselt teada. Kvartali jooksul toimub aga müük ka sesoonsete varude hulgast. Nii tekibki

vahel suuri lahkuminekuid loodetava ja tegeliku sesoonse varu vahel kvartali lõpus. Sesonsete varude suurus aga mõjutab jooksvate-normeeritavate varude suurst. Kui sesoonsete varude hulk kogu varu hulgas väheneb võrreldes loodetavaga, siis suureneb jooksva (normeeritava) varu hulk ja vastupidi.

Kaubavaru hulk kvartali lõpuks oleneb ka jaekäibeplaani täitmisest. Kui tegelik käive on palju suurem plaanilisest, siis nõuab see ka suuremaid kaubavarusid, mis võivad ületada ettenähtud normatiivi. Kui aga tekib müügi tugev elavnemine ja mitmesugustel põhjustel ei olnud võimalik varu täiendada, siis võib kaubavaru langeda alla normatiivi.

Kaubavaru suurusele avaldab mõju ka jaekäibeplaani alatäitmine. Viimasel juhul jääb kaupa rohkem järele, kui plaaniti, ja kaubavaru võib sel põhjusel kvartali lõpuks ületada normatiivi.

Peale eespool loetletud tegurite, mis mõjutavad kaubavaru suurst, on kauba liikumise aruande vormis nr. 3 lahter - muu väljaminek. Selles lahteris näidatakse müük teistele organisatsioonidele ja asutustele, hinnavahe kauba allahindamisel, kauba mahakandmine jne. Suure osa selles lahteris näidatud summadest moodustavad müügid laatadel sõlmitud lepingute järgi teistele organisatsioonidele ja asutustele. Ka need summad ei ole kaubavarude normeerimise ajal täpselt teada. Nimetatud summad võivad kujuneda loodetavatest suuremaks ja väiksemaks. Teisest küljest annavad nimetatud operatsioonid teatava võimaluse kaubavaru suuruse reguleerimiseks. Kui aga kaubagrupi osas varu ületab normatiivi, kuid kogu kaup on nõutav, jäetakse kogu kaup endale.

Teatavat mõju kaubavaru suurusele kvartali lõpuks avaldab ka kaupade saabumise rütmilisus. Esineb olukordi, et kaup saabub suhteliselt palju perioodi lõpus. Kvartali lõpus saadud kogused aga mõjutavad kaubavaru suurst kvartali lõpuks.

Seega on jaekaubandusorganisatsioonil kaubavarude normeerimisel esmaseks ülesandeks tarbijate nõudluse maksimaalne rahuldamine. Seda silmas pidades tekib vahel vajadus normatiivist kõrvale kalduda, sest normatiivi arvestamise ajal ei olnud teada hiljem tekkinud seisund (täiendavad fondid jne.), mis mõjutas kaubavarude suurust.

Olukorda, milles jaekaubandusorganisatsioonil tuleb kaubavarusid normeerida ja neist kinni pidada, ei saa viimane ise põhiliselt muuta. Tõenäoliselt ei suuda seda ka Eesti NSV Kaubandusministeerium. Olukorra ebastabiilsuse tõttu ei ole ka uut teooriat võimalik välja töötada. Jääb ainult soovida, et võimalikult kiiremini saavutataks kaupade küllus, et siis saaks rakendada nõukogude teadlaste poolt väljatöötatud teooriat kaupavarude arvestamiseks.

MAJANDUSLIKULT PÕHJENDATUD KAUBAVARUDE NORMATIIVIDE VÄLJATÖÖTAMINE HULGIKAUBANDUSES.

Noorem tead. töötaja L. P h i l i p s .

Käesolev töö koosneb sissejuhatusest, kolmest peatükist ja kokkuvõttest.

Töö sissejuhatuses on esitatud kaubavarude määratlus ja nende normeerimise vajadus.

I peatükis on antud kaubavarude normeerimise teoreetilised alused. Põhjalikumalt on käsitletud NSV Liidus kehtivat sellekohast määrust ja Saksa DV kaubandusspetsialistide poolt väljatöötatud teooria põhiseisukohti.

II peatükis on toodud EV tekstiilkaupade, EV rõivaste ja EV jalatsite hulgikaubanduse baaside üldiseloomustus lähedes hulgikäibest, selle täitmisest ja käibe üksikute elementide osatähtsusest, varude suurusest ning materiaal-tehnilisest baasist.

III peatükis on põhjalikumalt analüüsitud nimetatud kolme hulgibaasi kaubavarude normeerimist, tegelike kaubavarude vastavust normatiividele kaubagruppide lõikes, käibevarude ja eraldatud kaubafondide vahelisi seoseid, alaja ülenormatiivsete varude tekke põhjusi, seisvate kaupade üle arvestuse pidamist ja ebarütmiliste hangete põhjusi.

Kaubavarude normatiiv peab olema majanduslikult põhjendatud ja välja töötatud teaduslikel alustel. Käesoleval ajal on veel mitmeid põhjusi, miks normatiivid ei vasta neile nõuetele. Esiteks on kaubavarude normatiivi piiravaks

suuruseks eraldatud kaubafond. Vahe fondi ja normatiivi optimaalse suuruse vahel on tavaliselt üsnagi suur. Teiseks ei vasta paljude hulgi- ja jaeorganisatsioonide materiaal-tehniline baas kaasaja nõuetele, mistõttu ei suudeta sinna koondada nõutavas suuruses ja valikus kaubavarusid. Selle all kannatab ka varude seaduspärane paigutus (praegu on üle 70 % varudest jaelulis).

Ühtne teooria kaubavarude teaduslikult ja majanduslikult põhjendatud normatiivide määramiseks on samuti siiani välja töötamata. Praegu kehtib meil NSV Liidu Ministrite Nõukogu juures asuva Riikliku Kaubanduskomitee 1964. a. 15. oktoobri määrus nr. 108 ja selleski on hulgi-kaubanduse osa väga napp. Jaekaubanduse kohta on nimetatud küsimus teoreetiliselt üsna põhjalikult välja töötatud.

Antud töös ongi seepärast peatähelepanu pööratud olemasolevate kaubavarude analüüsile. Valitsevat olukorda on analüüsitud EV tekstiilkaupade, EV rõivaste ja EV jalatsite hulgi-kaubanduse baasides. Nimetatud hulgi-kaasid katavad valdava osa oma vabariigi kaubagruppide jaekäibest. 1967. aastal olid osatähtsuse protsendid järgmised: villased kangad 82; siidkangad 87; õmblustooted 86; trikotaažtooted 77; nahkjalatsid 78; kummijalatsid 97 jne.

Võrreldes hulgi-kaaside käivet aastatel 1965 - 1967 näeme, et see on pidevalt kasvanud. Üksikute hulgi-kaibe elementide kaupa on pilt järgmine: 1967. aastal vabariigis realiseeritud toodete osatähtsus hulgi-kaibes kasvab EV RHKB-s ja EV JHKB-s, kuid langes EV THKB-s. Väljaveo osatähtsus hulgi-kaibes on küllaltki suur: EV THKB-s on see 53 %, EV RHKB-s 33 % ja EV JHKB-s 38 %, olles samal ajal kahes viimases hulgi-kaasis langenud ning EV THKB-s tõusnud. Vaadeldes realiseerimise andmeid kaubagruppide lõikes, näeme, et puuvillased kangad moodustavad hulgi-kaasi käibest 57 %, villased 27%, õmblustooted 52 %, trikotaaž 35 % ja nahkjalatsid 86 %. Teiste kaubagruppide osatähtsus on tunduvalt väiksem.

Käibe analüüsil tuleb vaadelda ka lao- ja transiitkäibe suhet. Selle vahekorra kujunemisel on meil lähtunud pea-

miselt nii tootjate kui ka hulgi- ja jaeorganisatsioonide materiaal-tehnilisest baasist, nende võimalustest moodustada vajaliku mahu ja struktuuriga kaubavarusid. Realiseerimise osas meie vabariigis õigustab transiit ennast ainult üksikute jaeorganisatsioonide suhtes (näiteks Tallinna Kaubamaja, Tartu Väikehulgibaas, ETKVI-i rajoonidevahelised kaubabaasid). Väljaveos langeb laokäibelega väga väike osa, ainult mõni protsent. Siin domineerivad transiitveod.

Kaubavarud normeeritakse kõigis hulgi- ja jaeorganisatsioonides kohapeal. Normatiivide suuruste analüüs näitas, et sageli ei arvestata nende määramisel kõiki kaubanduses valitsevaid majanduslikke seoseid (käibe, normatiivide, fondide vahel). Nii oli 1967. a. IV kvartalis põhjendamatult madal puuvillaste kangaste normatiiv, III ja IV kvartalis trikotaažtoodete normatiiv; kummijalatsite normatiiv I kvartalis oli aga liiga kõrge. Järelikult tuleks kaubavarude normeerimisel rohkem tähelepanu pöörata möödunud perioodi tulemuste analüüsile ja üksikute näitajate vahel valitsevatele seostele. Puuvillaste kangaste ja kummijalatsite normatiiv, mis oli arvutatud lähtudes 1964. a. määrusest, erines vaid vähesel määral baasis kehtinud normatiividest. Puuvillaste kangaste osas oli vahe +196,0 ja kummijalatsitel +20,2 tuhat rubla. Trikotaažtoodete osas oli vahe aga -651,0 tuh. rubl. Samal ajal olid varud baasis pidevalt ülenormatiivsed, kuigi tarbijate nõudlus oli paljude kaupade osas rahuldumata. Järelikult oli ülenormatiivsete varude üheks põhjuseks ebanormaalselt madal ja teaduslikult põhjendamatu normatiivi tase.

Tegelike kaubavarude analüüs kvartalite ja kaubagruppide lõikes näitas, et hulgi- ja jaeorganisatsioonides esineb nii üle- kui ka alanormatiivseid varusid. Leides üksikute tegurite mõju nendele võib teha järgmised järeldused:

ülenormatiivsete varude olemasolu põhjustavad normatiivist kõrgemad varud kvartali algul, üleplaaneline ja ebarütmiline kaupade hankimine ning plaanilisest käibest madalam käibe kvartali jooksul;

alanormatiivseid varusid põhjustavad liiga väikesed varud kvartali algul, hankeplaanide mittetäitmine ja käibeplaanide ületamine kvartali jooksul.

Kaupade ebarütmiline hankimine on üks nii jae- kui ka hulgiorganisatsioonide tegevust halvavaid tegureid. Samuti ei võimalda see määrata kaubavarude tegelikku suurust kuu (kvartali) jooksul, sest tihti saabub hulgiorganisatsiooni suur osa kaupadest kuu (kvartali) lõpus. Need jõutakse küll vastu võtta, kuid ei jõuta realiseerida. Selle tagajärjeks on, et kaubavarude suurused, mis tuuakse välja kuu (kvartali) lõpu või alguse seisuga, ei peegelda õigesti tegelikult valitsevat olukorda. Nende andmete kohaselt on kaubavarud antud kuupäevaks väga sageli kehtestatud normatiivi piires või isegi üle selle. Kuu (kvartali) lõpus saabunud kaubad realiseeritakse aga mõne nädala või päeva vältel ja kogu kuu (kvartali) jooksul on nad defitsiitsed. Selleks, et aruandluse andmeid ja tegelikult valitsevat olukorda vastavusse viia, tuleks ebarütmilise hankimise tagajärjel hankeplaanide ületavad kauba kogused eraldi välja tuua. Ainult nii saame varude analüüsi puhul objektiivse pildi.

On veel üks põhjus, miks varude analüüsi tulemused pole praegu õiged. Selleks on asjaolu, et hulgilis ei peeta mitteminevate ja seisvate kaupade arvestust ning nimetatud kaubad püütakse suuremalt jaolt jaeorganisatsioonide vahel ära jaotada. Seal ei ole aga nende järele nõudlust. Seda põhjustab praegune krediteerimise kord, mille puhul nimetatud kaupade summa tuleb saja protsendiliselt katta omavahenditega. Olukorda parandab krediteerimise uuele korrale üleminek, mis on praegu mitmes NSV Liidu osas katseliselt kehtestatud. Selle kohaselt antakse ka seisvatele kaupadele laenu, kuid tavaliselt suurema laenuprotsendiga (5%). Praktika näitab, millises ulatuses uus kord ennast õigustab ja milliseid parandusi tuleb teha, enne kui seda rakendada kogu NSV Liidu ulatuses. Näib

aga, et seisvate kaupade krediteerimise osas ei ole leitud veel kõige paremat lahendust, sest ka uus laenuprotsent on küllalt kõrge selleks, et kaubandusorganisatsioon oleks huvitatud seisvate kaupade väljatoomisest. Tavaline laenuprotsent ei stimuleeri aga seisvate kaupade realiseerimist ega takista nende kuhjumist kaubanduses. Järelikult tuleks sellele küsimusele rohkem tähelepanu pöörata ja leida nii rahandus- kui ka kaubandusorganisatsioonidele vastuvõetav lahendus.

Samuti peaksid hulgibaasidesse laekuma jaeorganisatsioonide andmed seisvate kaupade olemasolu kohta, sest paljud kaubad ei ole igas linnas ja rajoonis ühtemoodi nõutavad. Hulgibaasi abiga oleks neid aga parem vastavalt tarbijate nõudlusele ümber paigutada.

Jaeorganisatsioonide paremaks teenindamiseks tuleks leida võimalusi paljude kaupade defitsiitsuse likvideerimiseks, taotleda eraldatud fondide täielikku realiseerimist vastavalt nõudlusele, likvideerida senine "sundsortimendi" vastuvõtt ning paremini tundma õppida tarbijate nõudlust. Tõsisemalt tuleks suhtuda hulgibaaside materiaal-tehnilise baasi parandamisse, sest olemasolevad laopinnad on praegu maksimaalselt kasutatud. Eriti halb on olukord EV Jalatsite HKB-s, kuna tööjõu puuduse tõttu ei suudetud 1968. aastal alustada ka uute ladude ehitamist selle baasi jaoks. EV Rõivaste HKB-s ei võimalda laopind normaalsete hooajaliste varude moodustamist.

Esitatud probleemide lahendamine võimaldaks hulgikaubandusel paremini täita oma ülesandeid.

ABINÕUDEST MATERIAALSETE, TÖÖ JA RAHALISTE RESSURSSIDE
RATSIONAALSEKS JA EFEKTIIVSEKS KASUTAMISEKS NING MITTE-
TOOTLIKE KÄIREKULUDE JA KADUDE LIKVIDEERIMISEKS
JAEKAUBANDUSES.

Majandusteaduse kand., dots. kt, K. P a r v e l ja
majandusteaduse kand. S. S t r a ž .

Kulude analüüsimine ja üldise olukorraga tutvumine kaubandusorganisatsioonides võimaldas teha mõningaid järeldusi ja ettepanekuid materiaalse, töö ja rahaliste ressursside senisest ratsionaalsemaks ja efektiivsemaks kasutamiseks ja ühiskondlikult mittevajalike kulude ja kadude likvideerimiseks jaeaubanduses.

1. Eeskätt oleks vaja rakendada vajalikke abinõusid käibekulude ja kadude analüütilise töö tõhustamiseks kõigis riikliku kaubanduse jaeorganisatsioonides.

Selleks tuleks kaaluda:

a) võimalusi ja otstarbekust ühiskondlike majandusliku tegevuse analüüsi büroode töölerakendamiseks;

b) peaaegomisti ametikoha moodustamist eeskätt Tallinna Kaubastutes ja neljas kaubandusvalitsuses (Narva, Tartu, Kohtla-Järve ja Pärnu);

c) võimalusi konkreetse meetodilise tüüpjuhendi väljatöötamiseks (ENSV Kaubandusministeeriumi poolt) majandusliku tegevuse analüüsi (sealhulgas käibekulude) meetodika alal;

d) võimalusi arvestus-analüütilise töö maksimaalseks mehhaniseerimiseks perfoanalüütiliste ja elektronarvutite abil;

e) võimalusi käibekulude analüütiliseks arvestuseks ettenähtud kulunomenklatuuri laiendamiseks, eriti "Muude kulude" kuluartikli peenendamise suunas.

2. Seoses arvestuse tsentraliseerimise ja mehhaniseerimisega oleks otstarbekas pidada eraldi arvestust arvestusega seotud kulude kohta enne ja pärast arvestuse tsentraliseerimist ja mehhaniseerimist, sest see võimaldab hinnata arvestuse tsentraliseerimise ja mehhaniseerimise otstarbekust ja majanduslikkust erinevates jaeorganisatsioonides.

3. ENSV Kaubandusministeerium peaks leidma võimalusi informatsioonilise bülletàäni väljaandmiseks vastastikuse informatsiooni vahetamise, majandusliku tegevuse näitajate senisest sisulisema ja põhjalikuma võrdlemise ning analüüsimise eesmärgil. Bülletàänis peaks peale üldiste näitajate olema kajastatud ka rida olulisi analüütilise arvestuse andmeid käibekulude üksikute artiklite, planeerimata kasumite, kahjumite jne. kohta.

4. Jaeorganisatsioonide auto-hobutranspordikuludes moodustavad transiithankijatele makstavad transpordikulud kuni 75 % transpordikulude üldsummast. Transiithankijatele makstud transpordikulu kaupade kohaleveo eest on sisuliselt kaubandusorganisatsioonide töö kvaliteedist sõltumatu kulu. Kaubandusorganisatsioonid peaksid igal aastal nõudma igalt transiithankijalt majanduslikult põhjendatud üksikasjaliku kalkulatsiooni esitamist tsentraliseeritud korras veetavate kaupade veotariifide kohta. Koos plaanilise kalkulatsiooniga tuleks nõuda ka aruandelise kalkulatsiooni esitamist. Aeg-ajalt on vaja kontrollida transiitvedude olukorda ja otstarbekust ning väljatöötatud marsruutidest kinnipidamist.

5. Mittetsentraliseeritud vedude sooritamine on tun-

duvalt odavam masinate kasutamisel, mille vedude eest maks-
takse tonnkilomeetrite tariifi alusel.

6. Segakaubastus ei ole õige jaotada transiithankija-
tele makstud transpordikulude summat kõigi kaupluste vahel
(nagu seda tegi Tartu TK Kaubandusvalitsus), vaid see tu-
leks jaotada ainult toidukaupade kaupluste vahel ka mingi
kindla proportsiooni või siis täpsete arvutuste alusel.

7. Töötasu analüüsimisel üksikute kaubandusorganisat-
sioonide lõikes ilmnes, et tööviljakuse ja keskmise palga
vahel kehtib suhteliselt nõrk seos, mistõttu palgasüsteemi-
de rakendamisel on vaja töötasu senisest rohkem muuta sõltu-
vaks tööviljakusest. Tuleks kaaluda võimalust üleminekuks
tükitöösüsteemile ja seda eriti Narva TK Kaubandusvalitsus-
ses.

8. Pärnu TK Kaubandusvalitsuses ja Viljandi Kaubastus
on kaheldavalt suur laotöötajate osatähtsus, kaupluste töö-
tajaid ülalnimetatud kaubandusorganisatsioonides on ainult
72,8 kuni 77,5 % kaubandustöötajate üldarvust.

9. Esmajärjekorras oleks vaja leida võimalusi elanik-
konna teenindamise parandamiseks, letitöötajate koormuse
vähendamiseks, kaubandusvõrgu väljaarendamiseks ja letitöö-
tajate arvu suurendamiseks Narva TK Kaubandusvalitsuses. Kui
Narva TK Kaubandusvalitsus moodustab ainult 60 % Tartu TK
Kaubandusvalitsuse töömahust, on letitöötajate tööviljakus
Narva TK Kaubandusvalitsuses keskmiselt 20 % kõrgem kui Tar-
tus. Pealegi on toidukaupade osatähtsus Narva käibes umbes
9 % suurem kui Tartus.

10. Taara kulude ja kahjumite tase oli aastatel 1965-
1967 kõige kõrgem Narva TK Kaubandusvalitsuses. Seda põh-
justas rida tegureid, millest tähtsamad on: a) Narva Kau-
bandusvalitsus ei katnud taara kahjumeid klaastaara tagas-
tamisest saadud preemiate (5,4 tuh. rbl.) arvel, nagu seda
tegid teised kaubandusorganisatsioonid (näiteks Tartu TK
Kaubandusvalitsus kattis taara kahjumeid 17,6 tuh. rbl.

ulatuseš just nende preemiade arvel); b) taara tagastamisega, peale- ja mahalaadimisega seotud transpordikulud arvestatakse taara kuludes (konto 99/5 deebet), seda teigi Narva TK Kaubandusvalitsus õigesti, kandes siia transpordikulusid 6,8 tuh. rbl. Samal ajal näiteks on Tartu TK Kaubandusvalitsus kandnud taara transportimisega seotud kulud käibekulude art. 2 koostisse.

Kui Narva TK Kaubandusvalitsus ülaltoodud summasid taara kahjumites ei oleks näidanud, siis oleks 1967. a. taara kahjumite tase moodustanud 0,12 % asemel 0,09 % käibest ehk 0,03 % vähem.

Ülaltoodu põhjal võib teha ettepaneku, et kõik vabariigi jaeorganisatsioonid peaksid kasutama ühesuguseid eeskirju taara kahjumite ja kasumite arvestamiseks, sest ainult sel juhul on taara kulude tase võrreldav.

Objektiivsete tegurite hulka taara kulude kõrge taseme kujunemisel Narva TK Kaubandusvalitsuses 1967. a. võib lugeda ka transiithankijatele makstud küllalt kõrgeid amortisatsiooninorme (7,4 tuh. rbl.).

Narva TK Kaubandusvalitsuse endi tööst otseselt sõltuv taara kahjum (ilma transiithankijatele makstud taara-amortisatsioonita) moodustas 1967. a. 23,6 tuh. rbl. (31-7,4), s. o. ligi 0,07 % käibest.

Narva TK Kaubandusvalitsuse taara kulude kõrge tase on tingitud reast täiesti subjektiivsetest teguritest, mille hulka kuuluvad:

a) Analüütiline arvestus taara kulude ja kahjude kohta 1967. a. puudub, mis näitab, et pole organiseeritud vajalikku kontrolli taara kadude ja kahjumite tekkimise põhjuste ja suuruse üle. Analüütilise arvestuse andmete puudumise tõttu ei ole osutunud võimalikuks ka taara kulusid ja kahjumeid analüüsida. Taara kulude ja kahjumite taseme alanemise üheks kõige tähtsamaks nõudeks on täpse analüütilise arvestuse kohustuslik organiseerimine taara kulude ja kadude kohta üksikute taara liikide ja kahjumi tekkimise põhjuste lõikes. Analüütilise arvestuse andmete põhjal on vaja

jooksvalt, kuid tingimata iga kuu lõpul põhjalikumalt analüüsida taara kulusid ja kahjumeid ning rakendada vajalikke abinõusid nende taseme alandamiseks;

b) laomajanduse olukord on halb, puuduvad normaalsed kaupade ja taara hoiutingimused. Eriti suuri kahjumeid saadakse suhkrukottide tagastamisel, sest puuduvad suhkru hoiutingimused (ruumid on niisked, vinnad kõrged jm.). Kui kottide tagastamisel võib koti kvaliteet normaalselt alaneda ühe kategooria võrra, siis Narva TK Kaubandusvalitsuses tagastatakse kotte, mille kvaliteet on alanenud nelja kategooria võrra (kahjum 1967. a. 12,2 tuh. rbl. ehk 0,04 % käibest). Pealegi ei pea Narva TK Kaubandusvalitsus kinni kottide tagastamise tähtaegadest, mistõttu ainuüksi käesoleval aastal (1968. a. juulis) oli esitatud hagi summas 17,0 tuh. rbl. trahvidena kottide tagastamise tähtaegadest mittekinnipidamise ja mittekvaliteetsete kottide tagastamise eest. Narva TK Kaubandusvalitsusel tuleb viivitamatult astuda samme taara, eriti aga kott-taara vastuvõtu, säilitamise ja tagastamise eeskirjadest kinnipidamiseks, et saavutada kottide kvaliteedi alanemine mitte rohkem kui ühe kategooria võrra;

c) suuri kahjumeid saadakse puittaarast, s. o. kastidest ja tünnidest. Paljudes kauplustes puuduvad kastaara hoiutingimused - kaste hoitakse lahtisel õuel või ka tänaval, mistõttu metsakaubanduse ladu võtab enamiku standardkaste vastu kui puitmassi, põhjendades seda sellega, et liigunenud ja kvaliteedi kaotanud kastidel ei ole tarbijat.

d) Narva TK Kaubandusvalitsus sai 2,3 tuh. rbl. kahjumeid (moodustab ligi 0,01 % käibest) ka tünnide tagastamisel.

11. Enamik jaekaubandusorganisatsioone arvestab taara kulud ja kaod, eriti keskmiste arvestushindade kasutamise puhul, jaotusladude kulude koostises. Kuu lõpul need jaotatakse kaupluste vahel. Et kahjum taarast tekib just toidukaupadega kauplemisel, siis tuleks laokulud taarast saa-

dud kahjumite arvel jaotada ainult toidukaupade kaupluste vahel, mitte aga kõigi, s. o. toidu- ja tööstuskaupade kaupluste vahel. Otstarbekam on kasutada muidugi taara tegelike hindu ning arvestada kõik taara kasumid ja kahjumid täpselt üksikute kaupluste lõikes.

12. Suuri kahjumeid taarast põhjustab transiithankijatele makstav amortisatsioon nende inventartaara kasutamise eest. Ei ole õiglane taara eest makstud amortisatsiooni jagamine kõikide kaupluste vahel, nagu seda tegi Tartu TK Kaubandusvalitsus, vaid see tuleks jaotada ainult toidukaupade kaupluste vahel kas mingi kindla proportsiooni või siis juba täpsete amortisatsiooninormidest tulenevate arvutuste alusel.

13. Et arvestuse tsentraliseerimise tingimustes on arvestuse mehhaniseerimine mõõdapääsmatult vajalik ja et arvestust osutub võimalikuks mehhaniseerida Eesti NSV oludes ainult SKV Masinarvutusjaamades, siis on nende kulude tasumine kõigiti seaduspärane ja otstarbekas.

Analüüsides "Muude kulude" taset meie vabariigis jaeorganisatsioonides, ilmneb, et "Muude kulude" tase on suhteliselt kõrgem neis jaeorganisatsioonides, kus arvestus on ulatuslikumalt mehhaniseeritud ja kus kasutatakse rohkem SKV masinarvutusjaamade teenuseid (Kohtla-Järve TK Kaubandusvalitsus 0,42 %, Pärnu TK Kaubandusvalitsus 0,40 % jt.). Vabariigi jaeorganisatsioonid jaotavad arvestuse tsentraliseerimise tingimustes kuu jooksul arvestusjaamale maksmisele kuuluva teenustasu summa ära kaupluste vahel proportsionaalselt kaubakäibele. Kauplused lülitavad aga need kulud "Muude kulude" koostisse.

14. Arvestuse tsentraliseerimine on vajalik nii täpsema ja kiirema majandusliku informatsiooni saamise kui ka arvestuse mehhaniseerimise ja arvestustöötajate tööviljakuse suurendamise eesmärgil. Seetõttu on p a r a t a m a t u l t v a j a l i k administratiivkulude osatähtsuse (praeguse juhtimise ja kontrolli süsteemi juures) suurenemine ka tu-

levikus käibekuludes (vorm nr. 5) kajastatud tööstuskulude taseme vähenemise arvel (sama palgamäärade taseme juures).

15. Tartu TK Kaubandusvalitsuse planeerimata mahjumid ületavad planeerimata kasumeid 1967. a. summas 16,3 tuh. rbl. Narva TK Kaubandusvalitsuses on olukord vastupidine: planeerimata kasumid ületavad kahjumeid summas 3,2 tuh.rbl. Üldse on Narva TK Kaubandusvalitsuse planeerimata kahjum 1967. a. võrreldes 1966. aastaga vähenenud 15,6 tuh. rbl. ehk 46,5 %.

16. Narva Kaubandusvalitsuse tsentraliseeritud raamatupidamises on arvestatud ühisel bilansil kõik tööstus- ja toidukaupade kauplused, jaotuslaod, väikehulgimüügibaas ja keskus.

Selline arvestuse organiseerimise kord tsentraliseeritud raamatupidamises ei võimaldanud jälgida ja kontrollida üksikute kaubandusettevõtete majandusliku tegevuse tulemusi, nõrgendades ühtlasi arvestuse osa materaalsete ja rahaliste vahendite kulutamise efektiivsuse kontrollimisel.

Narva Kaubandusvalitsuses kahe aasta jooksul organiseeritud lihtsustatud tsentraliseeritud arvestus ei vasta isemajandamise tugevdamise eesmärkidele, olgugi et arvestustöötajate töömaht vähenes. Selliselt organiseeritud tsentraliseeritud arvestus on oma kvaliteedilt tunduvalt madalam võrreldes isegi detsentraliseeritud arvestuse kvaliteediga.

Alates 1. jaanuarist 1968 hakati Narva TK Kaubandusvalitsuses pidama analüütilist arvestust 20 suurema kaupluse kohta eraldi, kusjuures selgitatakse iga üksiku kaupluse majandusliku tegevuse tulemus. Kahjuks ei hõlma aga need 20 kauplust kogu jaevõrku, mistõttu umbes 35 kaubandusettevõtet arvestatakse endises korras, pidamata analüütilist arvestust.

Teatavasti on Tartu Kaubandusvalitsuses organiseeritud üksikasjalik analüütiline arvestus ettevõtete lõikes ja selles suhtes peaks Narva Kaubandusvalitsus ja tei-

sed kaubandusorganisatsioonid, kus arvestus toimub tsentraliseeritud korras, järgima Tartu Kaubandusvalitsuse eeskju.

17. Nii arvestuse tsentraliseerimise kui ka mehhaniseerimise küsimuste lahendamisel kohapeal annab end tunda tsentraliseeritud juhtimise puudumine, mida meie arvates peaks teostama Eesti NSV Kaubandusministeerium. Otstarbekas oleks moodustada Eesti NSV Keskraamatupidamise juures kaubandusorganisatsioonide kulul nn. arvestuse metodoloogiline osakond, kes töötaks läbi ja analüüsiks arvestuse tsentraliseerimise, mehhaniseerimise ja muud arvestuse tulemused, töötades välja kõigi kaubandusorganisatsioonide jaoks optimaalsed tsentraliseeritud raamatupidamise struktuurid, arvestuse mehhaniseerimise süsteemid, arvestuse mehhaniseerimise nõuetele vastavad dokumentide vormid, perforerimisskeemid jm.

Tsentraliseeritud arvestuse tingimustes on meie arvates vaja iga ühendamise teel suurendatud kaupluse kohta pida analüütilist arvestust järgmiste näitajate osas:

- 1) kaubakäive,
- 2) kaubavarud,
- 3) realiseeritud hinnatäiend,
- 4) käibekulud üksikute kuluartiklite lõikes, selles:
 - a) kulud palkadeks,
 - b) kulud ja kaod taarast üksikute taara ja kulu liikide lõikes,
 - c) muud kulud peenendatult (kantseleikulud, eraldised sotsiaalkindlustuseks, inkassatsioonikulud jne.);
- 5) planeerimata kasumid ja kahjumid vastavalt vormis nr. 2 "Kasumid ja kahjumid" toodud peenendusele;
- 6) muud näitajad vastavalt vajadusele ja ettevõtte töö erinevusele.

18. Kaupluste isemajandamise huvides tuleks meie arvates igale kauplusele arvestada kaubandusliku hinnatäiendi summa, mis tuleneb kauplustele väljastatud kauba struktuurist ja valitsuse poolt kehtestatud kaubandusliku mahahindluse protsentidest.

Nende ja teiste abinõude rakendamine loob meie arvates soodsamad tingimused materiaalse, töö ja rahaliste ressursside ratsionaalsemaks ja efektiivsemaks kasutamiseks ning ühiskondlikult mittevajalike kulude ja kadude likvideerimiseks meie vabariigi jaekaubanduses.

Пути снижения накладных расходов по заготовке,
хранению и оптовой реализации картофеля, овощей
и фруктов в городе Таллине

О.Ю.Пыдер, канд.эконом.наук,
М.Ю.Зесмаа, ст.научный сотрудник,
А.О.Кангур

Изучение накладных расходов по заготовке, хранению и оптовой организации картофеля, овощей и фруктов в городе Таллине охватывает период с 1963 по 1965 гг., период существования специальной оптовой базы и действия крупного овощехранилища города Таллина. Анализ накладных расходов ведется по отдельным группам товаров и по отдельным статьям расходов. Для выявления размеров воздействия различных факторов /объем товарооборота, условия труда и заработной платы, организация товаропродвижения и др./ на уровень и динамику отдельных статей расходов использованы разные методы анализа: индексы, динамические ряды, метод графики. В качестве источников служили статистические данные. Оценка качества продаваемых фруктов, овощей и картофеля выяснена при помощи спроса покупателей.

В ходе изучения разных факторов, влияющих на уровень расходов, установлено, что

1/ уровень учета и отчетности по исследуемым товарам является неудовлетворительным. Методология учета в различных отделах оптового звена различна, ввиду чего статистические данные разных отделов несравнимы;

2/ нормирование расходов экономически не обосновано. Нормативы устанавливаются не на основе предварительного учета всех необходимых расходов, а на основании фактических расходов за прошедший период;

3/ материально-техническая база овощехранилища в городе Таллине не соответствует установленным требованиям, не обеспечивает сохранения качества картофеля, овощей /главным образом моркови/;

4/ товаропродвижение организовано нерационально.

Пути повышения рентабельности магазинов самообслуживания

С. Паутс

В исследовании /объем 181 стр./ рассматриваются разнообразные проблемы и вопросы, которые являются актуальными и существенными, в первую очередь, исходя из повышения рентабельности не специализированных продовольственных магазинов самообслуживания. Основное внимание обращено на не специализированные продовольственные магазины самообслуживания из соображения, что эта группа магазинов по данной форме обслуживания покупателей является самой большой и существенной, одновременно и самой существенной с точки зрения рентабельности.

Задачей исследования было выяснить важнейшие возможности повышения рентабельности смешанных продовольственных магазинов самообслуживания и на этой основе помочь торговым организациям в развитии самообслуживания в дальнейшем.

Работа состоит из следующих основных частей.

Введение.

1. Основные черты развития самообслуживания в торговле Эстонской ССР.
2. Издержки обращения и рентабельность в магазинах самообслуживания Эстонской ССР.
3. Возможности повышения рентабельности в магазинах самообслуживания.

Резюме.

Приложения.

В введении рассматриваются важность и преимущества прогрессивных форм торгового обслуживания покупателей, из которых более существенной и перспективной является самообслуживание.

Обстоятельство, что самообслуживание получило в практике розничной реализации продовольственных товаров полную

жизнеспособность, говорит уже отчетливо в пользу этой формы обслуживания. Однако экономические показатели магазинов самообслуживания во главе с рентабельностью не всегда соответствуют тем, которые выдвинули бы форму самообслуживания на первый план по сравнению с магазинами с обыкновенной формой торговли.

В первой главе рассматривается распространение сети магазинов самообслуживания в Эстонской ССР в 1955-1965 гг. и сравнивают ее развитие с другими союзными республиками.

Так как в республике обращается серьезное внимание на повышение культуры торговли и развитию прогрессивных форм торгового обслуживания покупателей, то количество магазинов самообслуживания за последние семь лет /по состоянию на 1 января 1965 г./ повысилось почти в три раза и количество рабочих мест в них - в четыре раза, причем удельный вес продовольственных магазинов самообслуживания в общем количестве продовольственных магазинов составляет на начало 1965 г. 1,4%, а количество рабочих мест в них - соответственно 22,1%.

Количество магазинов самообслуживания непродовольственных товаров /включая книжные магазины/ увеличилось за тот же период времени на 137% и количество рабочих мест в них на 159%.

Из розничных торговых организаций Министерства торговли Эстонской ССР лучших результатов по развитию самообслуживания добилось управление торговли города Пярну, где на начало 1965 г. было 25,6% продовольственных магазинов и 33,9% рабочих мест, связанных с самообслуживанием. За городом Пярну следует гор. Таллин /соответствующие цифры 17,4% и 28,5%/, гор. Тарту /16,3% и 24,9%/ и гор. Раквере /11,1% и 18,0%/.

Более частая и доступная покупателям сеть продовольственных магазинов самообслуживания имеется в Пярну, в Таллине, Тарту и в Раквере.

По сравнению с другими союзными республиками показатель уровня развития продовольственных магазинов само-

обслуживания государственной торговли Эстонской ССР является одним из наиболее высоких.

В государственной торговле непродовольственных товаров самообслуживание развилось в основном по книжной торговле. Последняя организована в Эстонии гораздо лучше, чем где-либо в другом месте Советского Союза. По другим непродовольственным товарам имеются лишь скромные зачатки самообслуживания.

Во второй главе рассматривается учет издержек обращения и рентабельности в магазинах самообслуживания и проведен анализ расходов по заработной плате, по аренде и содержанию зданий и инвентаря, амортизации основных средств и содержанию охраны. В этой главе внимание обращается также на то, что вся система планирования, учета-отчетности, а также бухгалтерии в торгующих организациях и в магазинах не способствует проведению анализа экономической эффективности работы магазинов. Но поскольку одним из важнейших условий развития самообслуживания является необходимость правильно и тщательно анализировать работу этих магазинов, необходимо соответственно усовершенствовать систему планирования, учета и отчетности в магазинах и в розничных торговых организациях так, чтобы она была в соответствии с новым порядком планирования и с направлением централизации учета, позволяя в то же время достаточно основательно анализировать и оценивать экономические результаты деятельности каждого отдельного звена.

Уровни издержек обращения по отдельным магазинам очень разнообразны. Самые низкие уровни отмечены в магазинах самообслуживания управления торговли гор. Пярну, а самые высокие — в магазинах самообслуживания управления торговли гор. Тарту, причем почти во всех рассмотренных магазинах уровень издержек обращения из года в год увеличивается.

В магазинах обыкновенного типа уровень издержек обращения обычно гораздо ниже, чем в магазинах самообслуживания. Причиной этого является то обстоятельство, что магазины самообслуживания не добились такой экономической эффективности

в уровне издержек обращения, которой от них по сравнению с обыкновенными магазинами можно было ожидать.

Для снижения издержек обращения, а вместе с тем и для повышения рентабельности магазинов самообслуживания не использованы имеющиеся возможности. Если, например, сравнить показатели уровня заработной платы магазинов самообслуживания с показателями магазинов обыкновенного типа, то мы видим, что в последних они значительно ниже, чем в магазинах самообслуживания. Причиной такого положения бывает зачастую плохая организация труда, нерациональное использование рабочей силы, местами ее избыток в магазинах и т.д.

Сведения о динамике производительности труда работников показывают, что вместо повышения они имеют тенденцию к снижению, уровень заработной платы, наоборот, из года в год возрастает.

Из предыдущего в большой мере и выводят показатели рентабельности того или другого магазина самообслуживания, ибо показатель производительности труда является одним из главных факторов воздействия на уровень издержек обращения.

Отрицательным фактором, влияющим на уровень рентабельности магазинов самообслуживания, является также высокий уровень расходов на аренду и содержание зданий. Причина здесь в том, что в большинстве магазинов самообслуживания по сравнению с обыкновенными магазинами имеются сравнительно более просторные помещения, гораздо лучше оснащенные технически.

В третьей главе приводится ряд практических возможностей повышения рентабельности магазинов самообслуживания.

Тревожной, к тому же серьезной отрицательной чертой является нерациональное использование площадей самообслуживания, т.е. относительно более пассивная эксплуатация по сравнению с площадями, находящимися в помещениях с прилавками. Такое положение снижает экономическую эффективность самообслуживания и рентабельность всего магазина.

Непременно надо увеличить оборот падающего на пло-

щадь самообслуживания, и это, главным образом, за счет расширения ассортимента имеющихся в продаже товаров. Необходимо обеспечить такой ассортимент товаров, который соответствовал бы специализации данного магазина, а также обеспечил бы потребности обслуживаемого населения. Необходимо постоянное изучение спроса населения и его изменения. Однако в большинстве продовольственных магазинов спрос населения не изучается или изучается поверхностно. Отсюда факты, что имеющиеся на складах товары зачастую в продаже отсутствуют, а товары, непосредственно заказываемые от промышленности, кончатся заранее, до закрытия магазина /молочные товары, хлеб, булка, прохладительные напитки и т.д./.

На площадях продовольственных магазинов самообслуживания мало практикуется продажа непродовольственных товаров.

Серьезным вопросом является дублирование ассортимента товаров на площадях самообслуживания и в помещениях с прилавками. Дублирование товаров в двух отделах не влечет покупателей в отдел самообслуживания, и выставленные там товары остаются покупателем незамеченными. К тому же дублирование товаров напрасно увеличивает объем работы отдела с прилавочным обслуживанием /с продавцами/, что вызывает образование там очередей и ухудшение культуры торговли.

Одной из предпосылок для успешной работы продовольственных магазинов самообслуживания является достаточное наличие упакованных товаров. Однако промышленность продовольственных товаров до сих пор еще не в состоянии обеспечить потребности розничной торговли упакованными товарами. Предварительное взвешивание и упаковка товаров в условиях магазина народнохозяйственно не целесообразно. Поэтому эту работу необходимо возможно шире централизовать, т.е. при торговых складах и базах, где имеется возможность для этой работы, следует использовать разные механизмы с высокой производительностью — автоматы и полуавтоматы, которые обеспечивают значительную экономию рабочей силы и упаковочного материала по сравнению с ручной упаковкой в магазинах.

Существенное значение для повышения экономической эффективности работы магазинов самообслуживания имеет выставление имеющихся товаров, размещение их на площади самообслуживания и реклама.

Понятно, что приличное и обдуманное выставление товаров повышает культуру обслуживания покупателей, оставляет у покупателей хорошее впечатление о магазине, дает покупателю достаточную информацию и способствует развитию товарооборота магазина.

Хотя относительно выставления товаров больших и грубых нарушений не имеется, все же необходимо отметить общие недостатки:

1/ некоторые магазины выставляют один и тот же товар в нескольких местах на площади самообслуживания, что мешает покупателю получить ясный обзор о выставленных товарах и их местонахождении,

2/ товары с более коротким сроком реализации, упакованные в магазинах, выставляются в торговые залы нередко в слишком скромном количестве. Частые дополнения товаров вызывают неполадки в нормальном ритме работы, нерациональное использование рабочей силы, напрасное беспокойство покупателей и пр.,

3/ в виде другой крайности в некоторых магазинах полки торгового зала самообслуживания используются для хранения некоторых товаров, как на складах длительного хранения, причем многие товары там в продаже вообще отсутствуют. Редко можно увидеть выставку, помогающую выдвигание каких-либо /например, новинок/ определенных товаров. Рекламой товаров занимаются вообще недостаточно, она ограничивается обыкновенно магазином. Следовало бы рекламировать самообслуживание как форму обслуживания, знакомить покупателей с опытом и достижениями передовых магазинов внешнемагазинными методами рекламы /газеты, радио, телевидение и пр./.

Так как успех работы магазинов самообслуживания в большой мере зависит также от организации материальной ответственности, то при выборе этой формы каждому магазину

надо исходить из объема товарооборота, профиля, количества работников, величины и размещения помещений и т. д. Необходимо ликвидировать организацию такой формы материальной ответственности, при которой склады магазина самообслуживания имеют отдельную бригаду материальной ответственности, так как это тормозит оперативное направление товаров со склада в торговый зал. Необходимо поднять также материальную ответственность заведующего магазином и его заместителя, что обязало бы находиться их больше в торговом зале и работать с покупателями.

Важно также укреплять кадры магазинов самообслуживания: привлекать специалистов с высшим и средним образованием. Знания имеющегося персонала необходимо повышать на курсах повышения квалификации путем организации соответствующих курсов при торговых организациях.

Больше внимания необходимо уделять выбору и расстановке кадров в магазинах самообслуживания.

Механизация учета и вычислительных работ в торговом управлении города Тарту

К.А.Парвель, ст.научный сотрудник,

И.П.Сиймон, мл.научный сотрудник

Работа написана в 1965 году на основе данных Управления торговли города Тарту и других различных торговых организаций Министерства торговли Эстонской ССР.

Для планомерного руководства торговлей первостепенное значение имеет полная, достоверная и своевременная информация о процессах, происходящих в сфере товарного обращения. Решение сентябрьского /1965 г./ Пленума ЦК КПСС и сессии Верховного Совета СССР о перестройке управления промышленностью по отраслевому принципу и Положение о социалистическом государственном производственном предприятии коренным образом изменяют хозяйственные отношения промышленных предприятий с организациями и предприятиями розничной торговли. Прямые связи торговых предприятий и организаций с промышленными предприятиями требуют всестороннего улучшения учета с целью получить более подробную информацию, особенно об изменении структуры потребительского спроса.

Необходимость совершенствования учета в розничной торговле обуславливается объективными требованиями постоянного улучшения хозяйственного руководства, укрепления хозяйственного расчета на каждом предприятии, усиления контроля за правильным использованием хозяйственных ресурсов и удешевления административно-управленческого аппарата.

Учет должен осуществляться при минимальных затратах живого и овеществленного труда.

Состояние учета в розничной торговле в настоящее время не соответствует в полной мере стоящим перед ним требованиям.

В работе, основной задачей которой было исследовать пути и возможности совершенствования учета в Управлении торговли города Тарту, на основе обобщения передового опыта и

различных точек зрения по вопросам улучшения учета, сделан ряд выводов, предположений и рекомендаций.

Из приведенных в работе выводов, предложений и рекомендаций, направленных на совершенствование учета, целесообразно в заключении подчеркнуть следующие.

1. Исследование показало, что очень немногие из счетных работников имеют высшее /до 2,8 % из общего числа счетных работников/ или среднее специальное образование /14,8%. Здесь заключается одна из основных причин, препятствующих рационализации учета в розничной торговле. Управления торговли города Тарту. В настоящее время в средних учебных заведениях и вузах Эстонской ССР не производится подготовки кадров по бухгалтерскому учету для советской торговли. Для ликвидации имеющихся недостатков в организации и рационализации учета необходимо как можно быстрее начать подготовку соответствующих бухгалтерских кадров в Таллинском техникуме советской торговли и на экономическом факультете Тартуского государственного университета.

2. Среднемесячная заработная плата счетных работников магазинов, находящихся на самостоятельном балансе, примерно на 20 рублей выше, чем заработная плата счетных работников центральной бухгалтерии. Счетные работники магазинов, находящихся на самостоятельном балансе, где работает преобладающая часть работников, имеющих высшее или среднее специальное образование, не заинтересованы в рационализации учета, так как в условиях централизации учета их среднемесячная заработная плата существенно уменьшилась бы. В условиях рационализации учета, т.е. при централизации и механизации учета, счетным работникам магазинов, находящихся в настоящее время на самостоятельном балансе, необходимо сохранить должностные оклады заработной платы, которые они получали, работая до этого бухгалтерами магазинов.

3. Учет в розничной торговле Управления торговли города Тарту организован на основе его частичной децентрализации /64,6 % из общего числа магазинов/. Организация учета на основе его частичной децентрализации означает, что сред-

ние и крупные предприятия /числом продавцов десять и более/ переведены на самостоятельные балансы, а учет меньших магазинов /числом продавцов до десяти/ ведется в учетной группе, созданной при более крупном магазине. Такой порядок организации учета давно не отвечает современным требованиям улучшения и рационализации учета и имеет серьезные недостатки. В условиях децентрализации учета производительность труда счетных работников низкая, и расходы по ведению учета большие, особенно в тех розничных торговых организациях, в которых учет хозяйственной деятельности всех магазинов, в том числе и маленьких, организован на основе его децентрализации. Одним из важнейших факторов разделения труда и повышения производительности труда счетных работников, особенно в условиях механизации учета, является организация учета на основе его полной централизации. В условиях централизации учета результаты хозяйственной деятельности отдельных магазинов могут быть выявлены по-прежнему, поэтому составление самостоятельных балансов по отдельным магазинам себя не оправдывает. Учитывая местные условия, в Управлении торговли города Тарту целесообразно централизовать учет, составляя один баланс по всем магазинам и распределительным складам.

4. Для централизации учета в Управлении торговли города Тарту целесообразно создать централизованную бухгалтерию с соответствующими отделами, секторами и группами учета. Счетные работники централизованной бухгалтерии должны заниматься узким кругом учетных работ, определенным главным бухгалтером. В составе централизованной бухгалтерии следует создать методическую группу внедрения новых методов учета и передовой счетной техники. Необходимость этого участка работы проявляется особенно в период перестройки учетной работы и внедрения механизации учетных работ.

5. Большое значение в деле повышения производительности труда счетных работников приобретают вопросы научной организации их труда. Производительность труда счетных работников, кроме организованных форм и методов учета, в значитель-

ной степени зависит и от того, каковы условия труда счетных работников и как они соответствуют организационным формам и методам учета. Исследование показало, что имеющиеся условия труда счетных работников далеко не нормальные. Средняя площадь на одно рабочее место только $3,6 \text{ м}^2$, в одном помещении работает до 40 счетных работников, вентиляция помещений недостаточна и т.д. Под нормальными условиями труда счетных работников следовало бы понимать все необходимые условия для производительной учетной работы, которые по своей сущности способствуют /у имеющих опыт и квалификацию учетных работников/ высококачественному выполнению с минимальными затратами времени той или другой работы, сохраняя в то же время здоровье самого работника. Рабочая площадь на одно рабочее место должна быть не менее $4,5 \text{ м}^2$, число счетных работников, работающих в одном помещении, не должно превышать 4 - 5 человек. Рабочее место счетного работника должно быть снабжено всем необходимым оборудованием, которое по размерам и конструкции соответствует росту счетного работника.

6. В Управлении торговли города Тарту было организовано вычислительное бюро /ВВ/ для выполнения арифметических действий, но ввиду ненормальной организации учета /децентрализация учета, машины распределены между бухгалтерами/ эффективность использования машин этого бюро низкая.

В условиях централизации учета вычислительное бюро само по себе не оправдывает себя, поскольку в нем выполняются только арифметические действия. Вместо вычислительного бюро в Управлении торговли города Тарту целесообразно организовать индивидуальное машинно-счетное бюро /МСБ/ как более высокую ступень механизации учета. Расчеты, сделанные в ходе исследования, показывают, что создание индивидуального машинно-счетного бюро оправдывает себя в составе розничной торговой организации тогда, когда последняя объединяет не менее 40 магазинов с объемом товарооборота более 25 миллионов рублей в год.

7. В настоящее время планируются и учитываются по мага-

зинам, находящимся на самостоятельном балансе, все издержки обращения, в том числе издержки, прямо зависящие, и издержки, прямо не зависящие от качества работы магазинов. Планирование магазинам расходов, не зависящих от качества их работы /транспортные расходы, расходы на текущий ремонт и др./, значительно уменьшает возможности и заинтересованность в сбережении средств в пределах утвержденного плана издержек обращения. Это объясняется тем, что перерасход по отдельным статьям расходов, не зависящих от качества работы магазинов, а вместе с тем и перерасход издержек в целом часто не зависят от качества работы магазинов.

По нашему мнению, для магазинов, учет которых будет вестись в дальнейшем на основе их централизации, издержки обращения целесообразно планировать и учитывать лишь по тем статьям расходов, которые непосредственно зависят от их работы и на размер которых они сами могут оказывать влияние. Расходы, на размер которых магазины не могут оказывать влияния, надо учитывать и планировать в ином порядке, без распределения этих расходов между магазинами.

8. В условиях, когда по отдельным магазинам учитываются только те издержки обращения, которые прямо зависят от качества их деятельности, является возможным учитывать расходы, на размер которых магазины не могут оказывать влияния по товарным группам, в соответствии со специализацией торговой сети.

В централизованном порядке учитываемые издержки обращения, не зависящие от качества работы магазинов, могут быть сгруппированы централизованной бухгалтерией не по отдельным магазинам, а по группам магазинов, по признаку специализации или по специализации товарных групп. Экономически обоснованная группировка магазинов, в соответствии с товарной специализацией, и выявление издержек обращения по товарным группам позволит установить экономически обоснованную связь уровня издержек обращения магазинов со структурой товарооборота. Это особенно важно не только при экономичес-

ком анализе издержек обращения и научном обосновании их планирования, но и при изучении соответствия торговых скидок издержкостности по товарным группам.

9. В настоящее время распределительные склады управления торговли отпускают магазинам товары и тару по накладным, выписанным вручную. Целесообразнее было бы составлять их отпечатанными на фактурных машинах. Для регистрации первичной информации с одновременным переводом ее в форму, воспринимаемую счетно-перфорационными машинами, следует использовать агрегатирование фактурных машин перфораторами. В таких условиях предварительная обработка первичной информации, т.е. ее перенесение на перфокарты /перфоленду/, осуществляется автоматически, одновременно с выпиской накладных.

Применение агрегатированных перфокартами фактурных машин для составления накладных и пробивки перфокарт при отпуске товаров является большим шагом вперед на пути комплексной механизации и автоматизации учета, и оправдывает себя, прежде всего, в розничных торговых организациях, где основную массу документов составляют накладные, выписанные распределительными складами при отпуске товаров. Такой порядок выписки накладных ускорит самую трудоемкую обработку первичной информации и исключит возможность ошибок как в накладных, так и на перфокартах, являющихся основой дальнейшей обработки первичной информации. Исследования и эксперименты показывают, что в Управлении торговли города Тарту, где годовой розничный товарооборот составляет примерно 50,0 миллионов рублей, для составления накладных при отпуске товаров необходимо приобрести три фактурных машины с агрегатированными перфораторами.

10. Исследования показывают, что при механизации учета массовых хозяйственных операций при помощи счетноперфорационных машин в определенных в работе случаях в качестве объектов перфорации надо использовать данные сводных документов. Такими сводными документами являются товарные отчеты, кассовые отчеты, выписки счетов Госбанка и др. Исполь-

зование в качестве объектов перфорации данных сводных документов устраняет необходимость пересылки первичных документов /кроме сводных/ в МСС и уменьшает объем работы их составления за счет шифровки справочно-группировочных признаков. Форма каждого сводного документа должна давать возможность его правильного составления, шифровки и бухгалтерской обработки. При наличии большого количества сводных документов постоянные реквизиты целесообразно отпечатать на бланках в типографии. Расположение реквизитов сводного документа должно быть обязательно согласовано с расположением граф в схеме перфорации. В типографии на бланках сводных документов /на товарные и кассовые отчеты/ желательно отпечатать номера колонок схемы перфорации, так как это значительно упростит и ускорит перфорацию и является одним из важнейших мер по избежанию ошибок.

При механизации учета необходимо несколько изменить применяемые в настоящее время формы отчетов, составляемых и представляемых в бухгалтерию материально-ответственными лицами, и поставить их так, чтобы данные каждой строки товарного отчета, как в приходной, так и в расходной части, были объектами перфорации и отдельные строки товарного отчета содержали все необходимые показатели для механизированного учета.

II. Ручная техника учетных работ при огромном росте розничного товарооборота и расширении торговой сети обуславливает постоянное увеличение затрат живого труда, расходов по ведению учета и не соответствует современным требованиям. Возросшие задачи, стоящие перед учетом розничной торговли, могут быть полностью решены только при помощи электронно-вычислительных машин, так как при помощи этих машин можно своевременно определить изменения в потребительском спросе населения. Механизация учета при помощи счетно-перфорационных машин является, конечно, менее эффективной формой механизации учета. В настоящее время в нашей стране еще не производятся приспособленные для бухгалтерского учета в торговле электронно-вычислительные машины, при помощи

которых можно было бы решить все стоящие перед учетом задачи. При выполнении учетных работ с помощью электронно-вычислительных машин "Урал-4", "Урал-II" или "Минск-22" более трудоемкая часть учетных работ, составляющая до 70% из их общего объема, т.е. перфорация и контроль за перфорацией, производится по тем же принципам, что и при применении счетно-перфорационных машин. Поэтому применение этих довольно дорогостоящих электронно-вычислительных машин /"Минск-22" стоит, например, 250 000 рублей/ для выполнения относительно маленького круга учетных работ /вычислительные и группирующие работы, заменяющие работу табуляторов/ не оправдывает себя. В условиях, когда нет реальных возможностей комплексно механизировать учет при помощи электронно-вычислительных машин, даже механизация учета при помощи счетно-перфорационных машин является большим шагом вперед и полностью оправдывает себя в настоящее время. Следовательно, механизация учета при помощи счетно-перфорационных машин представляет собой переходный этап на пути развития механизированного учета и оправдывает себя до введения комплексной механизации учета при помощи электронно-вычислительных машин.

Исследования показывают, что в Управлении торговли города Таллина целесообразно организовать свою кустовую машинно-счетную станцию /КМСС/. В остальных относительно маленьких торгах и управлениях торговли надо пользоваться услугами местных МСС ЦСУ Эстонской ССР или других имеющихся при больших промышленных предприятиях соответствующих городов МСС на договорных началах. Ведь эти торговые организации из-за маленького объема бухгалтерской работы не загрузят полностью хотя бы одного комплекта высокопроизводительных счетно-перфорационных машин.

12. Эффективность применения счетно-перфорационных машин в учетно-вычислительных работах в значительной мере зависит от правильности построения схем перфорации, так как от схем зависит трудоемкость изготовления самих перфокарт и получение необходимых средних показателей. В теории

и практике механизации учета товарных операций розничной торговли можно отметить целый ряд различных схем перфорации. Все схемы перфорации, изложенные в литературе и применяемые на практике, характеризуются тем, что очень много колонок охватывают справочно-группирующие данные /19-22/ и мало применяется колонок перфокарты для отражения расчетно-учетных данных операций /8-13/. Кроме того, в схемах перфорации не заняты все колонки перфокарт /4-18/.

Результаты исследования и практический опыт показывают, что для механизации учета всех массовых хозяйственных операций в относительно маленьких розничных торговых организациях можно пользоваться единой схемой перфорации, где охватываются все колонки перфокарты, и справочно-группирующие признаки занимают только II колонок /см. схему на стр. 75-76/.

Применение комбинированной системы шифров или кодов, где шифры имеют многократное обозначение, позволяет отразить все справочно-группирующие признаки только в II колонках перфокарты. Это обстоятельство является важным преимуществом данной схемы перфорации, по сравнению с другими схемами. Эту схему перфорации целесообразно применить во всех розничных торговых организациях Министерства торговли Эстонской ССР в условиях механизации учета.

13. Самыми надежными при применении счетно-перфорационных машин являются 45-колончатые перфокарты. После контроля на контрольных перфокартах цифровые данные не могут быть теоретически внесены неправильно. Но практические опыты показывают, что все же некоторая вероятность возникновения неправильных учетных данных в отпечатанных табулограммах имеется. Одной из самых трудоемких учетных работ при механизации учета является контроль за правильностью перфорации и табуляции. Поэтому с помощью соответствующих увязок необходимо дополнительно проверить правильность каждой отпечатанной в МСС отдельной табулограммы. Содержание отдельных табулограмм и взаимосвязи между отдельными табулограммами /регистрами/ находят отражение на стр. 106-181

работы. Расчеты показывают, что внедрение в практику предлагаемого нами варианта контроля при механизации учета существенно повышает производительность труда счетных работников и уменьшает расходы по ведению учета. Предполагаемые в работе принципы контроля за правильностью перфорации и табуляции могут быть успешно использованы и в условиях механизации учета при помощи электронно-вычислительных машин.

14. В условиях механизации учета при помощи счетно-перфорационных машин табулограммы должны служить одновременно регистрами синтетического и аналитического учета. По нашему мнению, широко распространенная журнально-ордерная форма учета не отвечает полностью требованиям механизированного учета. В условиях механизации учета журнально-ордерную форму учета следовало бы заменить оборотными ведомостями шахматной формы, сальдо которых явилось бы основанием для составления баланса и отчетности. Применение оборотной ведомости шахматной формы, записи в которую производятся непосредственно с табулограмм или на основании соответствующих группировочных ведомостей, является большим шагом вперед по сравнению с применяемой в настоящее время журнально-ордерной формой учета.

15. Из качественных показателей эффективности мероприятий по совершенствованию учета, изложенных в работе, следует, что сроки составления и представления отчетности сокращаются на 2-3 дня и количество первичной и сводной информации, необходимой для улучшения руководства различными торговыми предприятиями, существенно увеличивается. В изложенных в работе условиях организации учета станет возможным получение более подробной информации о поступлении, реализации и запасах товаров в широком групповом ассортименте. Анализ этой информации позволит оперативно принимать решения по изменению товарных запасов и по предъявлению заказов на товары в соответствии с изменениями потребительского спроса населения.

Предлагаемый порядок учета издержек обращения дает более подробную и экономически обоснованную информацию об

издержках обращения по товарным группам и магазинам. Все это говорит о качественных показателях эффективности изложенных в работе мероприятий по совершенствованию учета.

16. Экономические расчеты показывают, что централизация и механизация учета оказывает существенное влияние на структуру расходов по ведению учета. Большая часть расходов на заработную плату счетных работников в условиях централизации и механизации учета заменяется расходами овещественного труда в виде амортизации и содержания счетно-вычислительных машин. Внедрение в практику Управления торговли города Тарту изложенных в работе мероприятий по совершенствованию учета способствует сэкономить живой труд на 23,4% и расходы, связанные с учетом, - на 11,1%. Производительность труда счетных работников повысится ввиду внедрения в практику изложенных в работе мероприятий на 29,3%.

Если расходы по ведению учета на 1,0 миллион рублей розничного товарооборота Управления торговли города Тарту в 1964 году составляли 3040 рублей, то после совершенствования учета эти расходы составляют только 2703 рубля, что на 337 рублей меньше, чем в 1964 году.

Средний розничный товарооборот на одного счетного работника в Управлении торговли города Тарту составлял в 1964 году 431,0 тыс. рублей, после усовершенствования учета он составил бы 563,0 тыс. рублей, или на 132,0 тыс. рублей больше, чем в 1964 году.

Выяснилось, что наибольшей экономии труда счетных работников и расходов по ведению учета можно достигнуть в более крупных розничных торговых организациях и в случаях, когда оправдывает себя организация в составе розничной торговой организации своей МСС.

Разработанные мероприятия представляют собой определенный вклад в дело внедрения хозрасчета и являются предпосылками для совершенствования учета в Управлении торговли города Тарту в свете решений сентябрьского /1965 г./ Пленума ЦК КПСС.

Пути рациональной организации централизованных перевозок в системе ЭРСПО

Канд. экономич. наук, доц. Х. Метса,
ст. научный сотрудник И. Кальм

Основные выводы, вытекающие из работы, сводятся к следующему.

Как в Советском Союзе, так и в мировом масштабе неуклонно и быстро возрастает роль автотранспорта в перевозке товаров.

Сравнение полных общественных издержек перевозок авто- и смешанного транспорта показывает, что

1/ перевозка водки и водочных изделий, а также кондитерских изделий в пределах Эстонской ССР автотранспортом экономически менее эффективна, чем смешанным транспортом;

2/ перевозка пива в пределах ЭССР автотранспортом экономически более эффективна, чем смешанным транспортом.

Если кроме полных транспортных издержек перевозок учитывать также убыль, возникающую при смешанных перевозках в результате а/ длительного пребывания товаров в дороге и б/ сравнительно больших товарных запасов предприятий-покупателей, мы приходим к следующим выводам.

1. При перевозке водочных изделий смешанным транспортом общественные издержки во всех случаях превышают издержки при автотранспорте.

2. При перевозке кондитерских изделий смешанным транспортом общественные издержки в большинстве случаев во много раз выше, чем при автотранспорте. Минимальное отклонение наблюдается на дистанции Таллин - Выру.

По действующим тарифам соотношение полных издержек транспорта следующее:

а/ перевозка водки и водочных изделий автотранспортом в большинстве случаев дешевле, чем смешанным транспортом; минимальное отклонение издержек в ущерб автотранспорту наблюдается на пяти дистанциях;

б/ перевозка кондитерских изделий автотранспортом во всех

случаях дороже, чем смешанным транспортом;
в/ перевозка пива автотранспортом во всех случаях дешевле, чем смешанным транспортом.

Из ведомственного распределения издержек вытекают следующие выводы:

- а/ перевозка кондитерских изделий автотранспортом причиняет предприятию-покупателю экономическую убыль;
- б/ перевозка пива автотранспортом в большинстве случаев экономически выгодно для предприятия-покупателя;

Общее благоприятное положение усложняется тем, что если в данном населенном пункте нет железнодорожной станции /Отепяз, Ряпина, Тырва, Пыльтсамаа, Выру/, то предприятие-поставщик требует полного покрытия издержек автомобильного транспорта у предприятия-покупателя;

в/ перевозка водки и водочных изделий автотранспортом по действующим инструкциям, при которых издержки возращения тары покрывает предприятие-получатель, является для них экономически очень невыгодной.

Вопрос о материальной ответственности при перевозке стеклянной тары до сих пор плохо решен, и этим создается почва для разных злоупотреблений.

Соотношение ведомственного распределения издержек в некоторой мере зависит от экономического эффекта, который предприятия-покупатели получают в результате того, что при автотранспорте уменьшается простой товаров на складе. Благодаря этому перевозка водочных товаров и кондитерских изделий на машинах в некоторых случаях для предприятий-покупателей экономически выгодно. Но при этом надо иметь в виду, что указанный дополнительный эффект в преобладающем большинстве случаев относительный и требует дальнейшего изучения конкретного положения.

Для повышения материальной заинтересованности предприятия-покупатели в использовании автотранспорта для перевозок водочных товаров и кондитерских изделий экономически целесообразно принять следующие меры:

- а/ во всех населенных пунктах республики, где расположены

- предприятия-покупатели, ввести централизованные тарифы междугороднего автотранспорта;
- б/ от разницы тарифов /при перевозках автотранспортом/, которая возмещается предприятием-покупателем поставщику, высчитать тарифные издержки, которыми покрывается доставка товара со склада поставщика до станции отправления;
 - в/ при возвращении тары из-под водки автотранспортом ввести такой же порядок распределения и покрытия издержек, какой действует при перевозках железнодорожным транспортом, то есть издержки покрываются поставщиком;
 - г/ соответственным органам взвесить и найти возможности для снижения тарифов на перевозки водочных товаров и кондитерских изделий автотранспортом. Для этого, ввиду относительно низкой себестоимости, имеются экономические предпосылки.

При поставке пива предприятиям, не имеющим железнодорожной станции в данном населенном пункте, из общей суммы автотранспортных издержек высчитывают тарифные издержки железнодорожного транспорта для покрытия расстояния до самой близкой железнодорожной станции.

Во избежание излишних споров представляется целесообразным и обоснованным установить единые установки для доставки товаров, покрытия издержек при всех видах транспорта, т.е. чтобы поставка товара промышленными предприятиями производилась не только по принципу: франко-вагон /пароход/ - станция /пристань/ назначения, но и франко-машина склада покупателей.

Предприятиям-покупателям экономически выгоднее обращать больше внимания на ускорение товарооборота и уменьшение товарных запасов. Этому способствует поставка товаров небольшими партиями при использовании автотранспорта.

Расходы по таре и возможности повышения рентабельности и улучшения организации тарного хозяйства в торговле

И. Калым, ст. научный сотрудник

Тарное хозяйство — это неотделимая часть торговли. С подъемом рентабельности тарного хозяйства улучшается экономическое положение всей организации торговли.

Во-первых, надо познакомиться с распоряжением тарного хозяйства и организацией обращения тары в организации торговли. От них зависит причина и размер возникновения целого ряда расходов по таре. Анализ расходов по таре надо проводить отдельно по всем видам тары.

Настоящая работа состоит из четырех частей. В первой главе изложены вкратце основы тарного хозяйства. Во второй главе дается распоряжение тарного хозяйства, организация обращения тары вообще и в исследуемых организациях торговли: в Вильяндиском, в Тартуском и Кохтла-Ярвеском управлениях торговли.

В третьей главе приводится анализ тарных расходов 1965 года в названных организациях торговли.

Четвертая глава — это сводка проблем, возникающих в тарном хозяйстве. В ней показаны возможности повышения рентабельности тарного хозяйства.

От распоряжения тарного хозяйства и организации обращения тары зависит возникновение расходов по таре. Расходы по таре возникают уже при неправильном приеме товара. Качественный и количественный контроль тары должен происходить одновременно с приемом товара. Порядок приема тары указан в постановлении товаров народного потребления и в законных актах, выданных на этой основе.

В действительности же прием товара происходит в предприятиях торговли только по количеству. Качественный прием недостаточный. Часто не проверяют соответствия тары стан-

дарту, положения и качества тары. Склады организации торговли также не производят качественного приема. Только при сдаче тары получатели проверяют ее качество. От получателя зависит цена возвращаемой тары и от этого, в свою очередь — расходы по таре. Например, за нестандартную деревянную тару организация торговли получает в лучшем случае II рублей за м³.

Размер тарных расходов зависит и от правильного открытия тары. Работники торговли зачастую не стараются правильно открывать тару. Открывают так, чтобы выиграть время и чтобы не было трудно. Третий этап обращения тары — возвращение тары. Предприятия торговли часто не отмечают качества тары. Они передают тару только по количеству, например, при картонной и деревянной таре. Получатель тары назначает качество принимаемой тары. По некоторым видам тары качественное возвращение тары неудовлетворительно. Например, для текстильных мешков назначают категории при возвращении. Получатель этих мешков принимает те же мешки по категориям, сильно отличным от тех, которые назначали им прежде /ниже/. Предприятия торговли согласны с таким положением. Представители многих предприятий торговли не присутствуют на назначении качества мешков при передаче их и не проверяют тех мешков, в отношении которых бывает расхождение.

Прием, открытие и возвращение тары происходит не по порядку. Расходы отмечаются на всех трех этапах обращения.

Одним из главных недостатков в организации обращения тары и распоряжения тарного хозяйства является отсутствие имущественной ответственности за сохранение качества тары. Практически работники торговли отвечают только за количество тары. Отчетность предприятий торговли не показывает понижения качества тары.

В предприятиях торговли деревянная и картонная тара принимается в учет и обращается по расчетным ценам внутренней системы. Эти цены не признают степени качества, как цены по прейскуранту. Такое распоряжение тарного хозяйства

не стимулирует работников торговли сохранять качество тары.

Вторым большим недостатком является минимальное понимание работниками торговли вопросов, касающихся тарного хозяйства. От них ведь зависит больше всего сохранение качества тары. Но нередко работники торговли не знают предписаний приема и возвращения тары и не имеют представления о расходах, имеющихся в сети торговли при снижении качества тары. Предприятия торговли не снабжаются в достаточной мере соответствующими инструкциями и средствами для открытия тары. На квалификационных экзаменах вопросы тарного хозяйства не затрагиваются.

В предприятиях торговли основная часть тары зачисляется по ценам внутренней системы. Это дает возможность работать в предприятиях торговли не зная тарного хозяйства.

Расходы по таре анализировались по видам тары.

В Советском Союзе до сих пор преобладающим видом тары является деревянная тара. В капиталистических странах с развитой экономикой значение деревянной тары уменьшилось до минимума. Деревянную тару вытеснили более современные виды тары /картонная, пластмассовая/.

Наши организации торговли совсем не борются с деревянной тарой, так как по действующим прејскурантам деревянная тара является для организации торговли доходным видом тары. Организация торговли платит при получении /с товаром/ 40% цены новой тары. При сдаче же она получает соответственно степени качества обычно больше, чем заплатила. Только за тару, требующую капитального ремонта, получают меньше, чем уплочено. Соответственно бухгалтерской регистрации все организации торговли, которые подвергнуты анализу в настоящей работе, имели за деревянную тару в 1965 году прибыль. А могли бы получить значительно больше, если деревянная тара была бы лучшего качества. Этому препятствовало, во-первых, бесцеремонное обращение с тарой, во-вторых, предприятия сбора тары не хотят принимать тару высшей степени качества. Такая тара оформляется как тара, требующая

небольшого ремонта. Если устранить эти препятствия, то по деревянной таре можно получить наполовину больше прибыли.

Прибыль, получаемая за деревянную тару, все-таки наглядная, так как расходы на транспорт и погрузку, которые при деревянной таре особенно высокие, не регистрируются в расходах по таре. Эти расходы до того большие, что на покрытие их не хватает даже полученной прибыли, и в действительности организации торговли получают от деревянной тары убыток. Чтобы избежать этого, организации торговли должны возвращать деревянную тару с лучшим качеством. В данной работе приняты следующие нормы для возвращения деревянной тары:

80% с целыми деревянными частями,

10% требуют маленького ремонта,

10% требуют среднего ремонта.

Если качество возвращаемой деревянной тары соответствует этим нормам, то деревянная тара дает вместо убытка прибыль даже в случае, если вычесть расходы за транспорт и погрузку.

Премия за возвращение деревянной тары не служила для работников торговли достаточным стимулом сохранения качества деревянной тары. Премияльный фонд за высокое качество деревянной тары относительно маленький и его делят между слишком многими участниками. Нормы премии деревянной тары по степени качества распределены неправильно. Даже за тару, требующую среднего и капитального ремонта, платили премию.

Картонную тару возвращают еще слишком мало. Причина — небрежность и неведение.

Из текстильной тары обращаются в основном мешки для сахара и зерновых культур. Текстильные мешки по установленным ценам были всегда для организаций торговли убыточным видом тары. Этот неминуемый убыток /2 коп. за каждый круг обращения мешка/ относительно маленький по сравнению с убытком, который получают за понижение качества. С мешками для сахара дела обстоят еще удовлетворительно. Намного хуже с мешками для зерновых культур /особенно при местных поставках/.

При выработке сроков возвращения мешков в организации торговли и штрафов не считались с возможностями организации торговли. Последние должны закупать мешки для зерновых культур, чтобы возвращать мешки в срок и не платить штрафа. Кроме того, на приеме мешков получатели самовольничают с назначением категории. Со своей стороны организации торговли не боролись особо за то, чтобы сдача и прием мешков происходил по уставам. Очень часто бывает, что представители организации торговли, которые возвращают мешки, сами хорошо не знают соответственных уставов. Работники предприятий торговли не заботятся о понижении качества мешков.

В последние годы поставщики уже не выплачивают предприятиям торговли премий, предназначенных для мешковой тары.

Причиной недовольства населения являются разбитые под пробкой горлышки бутылок. Часть из расходов на эти бутылки платит население, а за бутылки, которые открываются в предприятиях торговли, платит организация торговли.

Стеклянная тара молочных комбинатов принимается организациями торговли так же, как и стеклянная тара других поставщиков. Но за эту тару молочный комбинат не платит никакой компенсации. Молочные комбинаты, наоборот, получают за стеклянную тару, которая обращается в торговой сети, прибыли. За стеклянную тару, получаемую с товаром, организация торговли платит сразу 100 % гарантии. За невозвращаемую часть, которая может составлять 1-5%, молочному комбинату выплачивается разница между гарантией и покупной ценой. Это - чистая незаработанная прибыль молочного комбината.

Еще обильную прибыль получают молочные комбинаты за амортизацию. Нормы амортизации металлической тары молочных комбинатов необоснованно высокие. Покупная цена одного металлического ящика покрывается суммой амортизации за шесть месяцев. Но такие ящики обращаются в торговой сети не менее 4-5 лет.

Суммы амортизации для организаций торговли вообще обременительны. За деревянные ящики они должны платить еще и расходы за ремонт.

В приводимой таблице проведено сравнение расходов на ремонт и амортизацию тары поставщиков с выручкой за тару.

	Выручка за тару, 1965 г.	Амортизация за молочную тару	Расходы на ремонт деревянных решетчатых ящиков
Вильяндский торг	4,9	2,9	2,7
Тартуское управление торговли	24,2	15,0	8,4
Кохтла-ярвское управление торговли /без Кивиули/	29,5	11,3	7,0

Для понижения расходов по таре в данной работе сделаны следующие предложения.

1/ Ввести в список особых условий поставок винно-ликерно-водочных изделий, минеральных вод и пива дополнительный пункт для фиксирования высшей меры расходов на ремонт решетчатых ящиков.

2/ Пересмотреть вновь меры амортизации металлической молочной тары в особых условиях молочных и маргаринных изделий и вместо них установить нормы более реальные и низкие.

3/ Пополнить особые условия молочных и маргаринных изделий следующими пунктами:

а/ выделить суммы для премирования рабочих торговли и покрытия расходов хранения и сбора стеклянной тары,

б/ выплачивать организациям торговли разницу между покупной ценой и гарантией за часть /1-5%/ не возвращенной стеклянной тары.

4/ Следует пересмотреть дополнительную инструкцию и выдать новую к общему письму Министерства торговли, ЭРСПО и Управления лесобумажной промышленности МНХ ЭССР от 26 дек. 1963 г., по которому решетчатую тару надо изготавливать из качественного дерева, и организации торговли должны платить за 1 м³ 10 рублей, а при возвращении получают 12 рублей. В новой инструкции надо запретить использование стандартного дерева для упаковки мебели. Вместо этого необходимо пользоваться более дешевыми материалами и изыскать возможность давать ме-

бельную тару организациям торговли бесплатно.

5/ Добиться изменения в следующих пунктах приказа № 2103 Государственного заготовительного комитета Совета Министров СССР от 26 февраля 1964 г.:

а/ изменить прежние сроки возвращения мешков из-под зерновых культур при поставках в пределах одного города, или установить такие же сроки возвращения, как и для мешков из-под сахара, или возвращать их два раза в месяц;

б/ изменить порядок расчета мешков из-под товара, или же требовать от организаций торговли вместе с ежемесячным отчетом и фактическое количество мешков из-под товара, или же считать при расчете остатков товара средним наложением мешков 50 и 55 кг вместо прежних 65 и 70 кг.

6/ В договоры поставки, заключаемые каждый год между сторонами для возмещения убытка за разбитые бутылки, полученные вместе с товаром, ввести дополнительные меры возмещения. Для определения этого составить комиссию с представителями организаций торговли и промышленных предприятий, которая определяла бы значение брака во всех промышленных предприятиях до заключения договора поставки.

7/ Добиться пересмотра премиальных фондов, приведенных в приказе Министерства торговли СССР № 974 от 15 ноября, следующим образом: за тару, требующую среднего и капитального ремонта, при возвращении премий не платить и на столько же увеличить премиальный фонд за тару, которую возвращают в целости и сохранности. Так, за бездефектную тару будут платить премию 11,8% и за тару, требующую малого ремонта, 4,7%.

8/ Установить полную материальную ответственность за тару /т.е. количественную и качественную ответственность/.

9/ Ввести расчет по таре по степени качества.

10/ По возможности постепенно перейти к использованию преискурантных цен.

11/ Распределить по степени качества цены внутреннего оборота.

12/ В накладных товара, выписанного со складов организаций

торговли, отметить точное название, номер по прејскуранту и цену бездефектной тары.

13/ Ввести аналитический расчет по таре в предприятиях или уточнить отчетность на обратной стороне торгового отчета, с тем чтобы была возможность проверять возврат тары по степени качества.

14/ К годовому балансу добавить отчет по таре, в котором были бы отражены получение и возврат тары по всем видам за год.

15/ Министерству торговли ЭССР помочь решить через Контору торговли строительными материалами прием бездефектной тары организациями торговли по такой же степени качества. Кроме того, установить для возвращения деревянной тары по степени качества для организаций торговли следующие нормы:

бездефектная тара	80%,
тара, требующая малого ремонта	10% ,
тара, " среднего ремонта	10%.

16/ Возвращаемую по транзиту тару высылать организациям торговли по ценам, предусмотренным по прејскуранту, а не по той цене, по которой они получают его от промышленности.

17/ Картонную тару оценивать по прејскурантным ценам.

18/ Всем организациям торговли выделить предназначенную сумму от дохода, полученную за возвращение картонной тары, для премирования работников торговли.

19/ У качественного приема мешков должен присутствовать представитель организации торговли. Или же вызвать его тогда, когда будут неувязки в качестве мешков по сравнению с данными документа отправления организации торговли.

20/ Муку, используемую для изготовления теста в предприятиях общественного питания, высыпать в специальную посуду, чтобы пекари своими руками, которые в тесте, не пачкали мешков из-под муки. Этим они понижают качество мешков, что вызывает большой расход за мешки из-под зерновых культур.

21/ Организации торговли, которые должны возвращать мешки из-под зерновых культур в каждой декаде и соблюдать сроки возврата не могут, должны прикупить мешков.

Хозяйственный расчет в торговле и мероприятия
его дальнейшего внедрения и укрепления в торговых пред-
приятиях Управления торговли города Тарту

К. Парвель, канд. эконом. наук, и. о. доц.,
Л. Мяги, ст. научный сотрудник

Управление торговли ИК СДТ города Тарту является одной из хорошо работающих организаций розничной торговли республики. Так, в социалистическом соревновании между торговыми организациями республики по результатам работы III квартала 1967 года оно завоевало первое место и получило первую денежную премию. Первым в республике, с I-го февраля 1967 года, оно ведет учет централизованно, причем учет значительного количества хозяйственных операций механизирован. Управление торговли города Тарту единственная торговая организация республики, выполнившая план реализованного наложения I полугодия 1967 года. Розничный товароборот по сравнению с этим же периодом предыдущего года возрос на 7,3%.

Все это говорит о немалых достижениях управления торговли города Тарту в развитии торговли и улучшении снабжения населения товарами.

Наблюдения за работой и снабжением принципов хозяйственного расчета в предприятиях розничной торговли и на распределительных складах управления показывают, что в некоторых магазинах хозяйствование связано с трудностями. Поэтому Управление торговли покрывает убытки по существу отдельных магазинов за счет прибыли других магазинов, что создает неравные условия хозяйствования и не стимулирует соблюдения принципов хозяйственного расчета /продовольственный магазин "Тамме" и др./.

В связи с вышеизложенным, приводим некоторые наблюдения и предложения.

I. Отпуск товаров магазинам происходит через распределительные склады.

Сумма предоставленных торговых скидок магазинам начисляется один раз в месяц, на основании среднего процента реализованного наложения, запланированного планово-финансовым отделом управления, несмотря на структуру отпущенных магазинам товаров и фактические размеры торговых скидок. Такое распределение торговых скидок не стимулирует укрепления хозяйственного расчета в отдельных магазинах, а, наоборот, ослабляет его. В этих условиях не все заведующие магазинами стараются изыскать возможность ведения хозяйства магазина с учетом оборота его и суммы реализованного наложения, исходящего из размеров торговых скидок, установленных правительством.

По нашему мнению, в интересах укрепления хозяйственного расчета в магазинах каждому магазину необходимо исчислять точную сумму торговых скидок, исходя из структуры отпущенных им товаров и установленных правительством размеров торговых скидок. Для точного распределения торговых скидок между магазинами на каждой накладной, по которой производится отпуск товаров со складов в магазины, целесообразно проставлять размер торговой скидки в процентах и сумме. Выписку накладных в этом случае необходимо организовать на фактурных машинах, что ускорит их оформление, уменьшит количество арифметических ошибок и улучшит качество первичной документации.

2. В настоящее время в номенклатуре издержек обращения магазинов насчитывается 15 статей и две статьи для учета отчислений на покрытие расходов вышестоящих организаций и распределительных складов. В условиях централизации и механизации учета, по нашему мнению, было бы целесообразно несколько расширить номенклатуру статей издержек обращения, ведя отдельно учет таких расходов, относящихся к статье "прочие расходы", как канцелярские, почтовые, телеграфные и телефонные расходы, расходы по инкассации торговой выручки, отчисления на социальное обеспечение; расходы по командировкам, перемещениям, содержанию собственного легкового транспорта и пользованию городским транспортом. Увеличение

количества статей расходов от 15 до 20 позволит получить более точную информацию о составе издержек обращения и причин их возникновения, а также создаст более благоприятные условия для лучшего изучения их структуры и анализа.

3. Исследования показывают, что из общей суммы расходов 67% составляют расходы, зависящие от деятельности магазина, и 33% — расходы не зависящие от работы магазина. К не зависящим от работы магазина расходам относятся в первую очередь административно-управленческие и расходы на содержание распределительных складов. Кроме того, к этим расходам относятся также расходы по аренде помещений, амортизации основных фондов и текущему ремонту.

4. Расходы, уплаченные поставщиком за транзитный за-воз продовольственных товаров в магазины, учитываются в составе расходов распределительных складов и распределяются между продовольственными и промтоварными магазинами. Эти расходы /31,5% из расходов складов/ целесообразно распределять между продовольственными магазинами по точному расчету или на основании определенной пропорции.

5. Административно-управленческие расходы вышестоящей организации распределяются на более или менее равных началах, распределение их должно происходить точно, по удельному весу товарооборота магазинов.

6. Распределение расходов распределительных складов происходит на основании размеров, запланированных планово-финансовым отделом, в связи с чем одни магазины работают в более благоприятных условиях, чем другие. Такой порядок искажает результаты хозяйственной деятельности, которые исходят от реализованного наложения и издержек обращения, снижая интерес работников к укреплению хозяйственного расчета.

По нашему мнению, расходы складов как независящие от деятельности магазинов могут быть распределены

а/ пропорционально стоимости отпущенных им товаров со складов, или

б/ пропорционально суммам торговых скидок, переданным магазинам в зависимости от структуры товаров и размеров тор-

ГОВЫХ СКИДОК, ИЛИ

В/ могут остаться не распределенными между магазинами, если определенная часть принадлежащей им торговой скидки будет оставляться на покрытие этих расходов.

Более точный и правильный учет торговых скидок и издержек обращения создает ряд преимуществ укрепления хозяйственного расчета во всех магазинах и в управлении торговли в целом.

Анализ организации труда и использования рабочего дня в предприятиях Управления торговли города Тарту и пути повышения производительности труда

И. Сиймон, младший научный сотрудник

Исследование охватывает исключительно узкий, но в то же время очень важный участок обширной области научной организации труда — анализ структуры использования рабочего дня в предприятиях торговли. В ходе исследования проанализировано использование рабочего дня в 6 торговых предприятиях: в трех магазинах продовольственных товаров и в трех предприятиях общественного питания. Полученные данные носят локальный характер, но допускают также некоторые обобщения.

Исследование, состоящее из 160 страниц, имеет следующие разделы.

1. Теоретические основы анализа использования рабочего дня и организации труда.

2. Организация труда и использование рабочего дня в продовольственных магазинах,

3. Организация труда и использование рабочего дня в предприятиях общественного питания.

В исследовании, наряду с анализом структуры использования рабочего дня, внимание обращено также на факторы, повышающие производительность труда и уплотняющие рабочий день работников торговли.

Из анализа наших данных мы сделали некоторые выводы и обобщения.

В области организации труда в продовольственных магазинах и предприятиях общественного питания бросается в глаза неудовлетворительное состояние графиков работы — ни в одном предприятии торговли не учитывают обеденные перерывы. Так как обеденные перерывы используются /что доказывают данные наблюдений/, то их надо квалифицировать как

прямые потери рабочего времени. Установление правильной продолжительности рабочего дня и ее соблюдение является одним из факторов повышения производительности труда работников прилавка и предприятий общественного питания.

Второй проблемой в области научной организации труда является регулирование работы работников прилавка соответственно с течением потребителей. Изучение течения потребителей до сих пор не осуществлено. Руководства магазинов имеют лишь визуальное представление о течении потребителей, но и эти данные не используются для составления и обоснования рабочих графиков.

Очень сложной проблемой в области научной организации труда является ассортимент товаров в секциях магазинов продовольственных магазинов, возможности расширения ассортимента в секциях магазинов и его обоснованность с точки зрения потребителей и торговых предприятий.

Как показывают результаты исследования, в секциях /кондитерские изделия, сухотовары и др./ надо расширить ассортимент товаров, осуществить его дублиацию — это уменьшит растраты времени покупателей и уравнивает рабочую нагрузку работников прилавка.

Установлено, что работники прилавка нагружены в течение рабочего дня очень неравномерно: имеются так называемые "легкие" и "тяжелые" секции, к последним относятся гастрономические и молочные секции. Трудоемкость этих секций обусловлена недостатком упакованных товаров. Следовало бы организовать силами магазина упаковку более ходовых товаров и материально стимулировать рабочих этих секций, чтобы они получали вознаграждение за свой труд.

Для лучшей организации труда заведующих секций необходимо установить твердый порядок подачи заявок на товары, что дало бы экономию рабочей времени в 8%. Рабочим складов магазинов надо бы обращать больше внимания на средства "малой механизации" труда.

Обнаружено отрицательное влияние рабочих мест и помещений магазинов /что касается также предприятий обществен-

ного питания/ на общий уровень производительности труда. Работники торговли должны фактически приспособляться к имеющимся помещениям и, исходя из этого, организовать свою работу. Лишь капитальные ремонты могут способствовать осуществлению некоторых изменений. Имеется также стандартное торговое оборудование, не всегда обеспечивающее нормальные условия работы, так как его надо приспособлять к торговым помещениям.

Фактором повышения производительности труда № I в предприятиях общественного питания является увеличение выпуска собственной продукции на основе имеющейся производственной базы и ресурсов труда. В настоящее время имеющиеся производственные мощности и ресурсы труда в состоянии увеличить объем выпуска собственной продукции, однако узкие возможности реализации кулинарных изделий /существование сфер влияния реализации отдельных предприятий общественного питания/ не способствует увеличению собственной продукции. От отсутствия разделения труда в реализации продукции между предприятиями общественного питания страдают потребители, а также общий уровень производительности труда в этой отрасли народного хозяйства. Осуществленный анализ использования рабочего дня в предприятиях общественного питания свидетельствует о наличии существенных внутренних резервов.

Основной проблемой организации труда, а также научной организации труда является обеспечение специалистов работой по способностям. Анализ структуры использования рабочего времени ответственных поваров и поваров указывает на их нецелесообразное применение в процессе труда.

Осуществленный анализ использования рабочего времени кондитеров и пекарей свидетельствует о неэффективности работы в маленьких бригадах и о необходимости установления дифференцированных норм сдельной оплаты, где была бы отражена емкость различных продукции.

Экономическая эффективность капитальных вложений в системе ЭРСПО

Я. Андерсон, младший научный сотрудник

Наряду с ростом и структурой капитальных вложений, существенную важность имеет эффективность употребляемых средств. Эффективность — сложная характеристика, зависящая от сумм, затраченных на объект, от продолжительности стройки и от результатов эксплуатации законченного сооружения. Эффективность капитальных вложений в виде фактической стоимости объекта, продолжительности стройки и качества завершенных работ зависит, в первую очередь, от строителя.

Материалы для настоящей работы собраны из стройуправления ЭРСПО и из отдела капитального строительства.

Вычисления эффективности проведены у 17 магазинов и восьми предприятий общественного питания на основе результатов работы 1967 г. Первоначальные данные анализа собраны из кооперативов Харью, Парну, Вильянди, Выхма и Валга.

Во введении останавливаются на важности капитальных вложений в народном хозяйстве в общем и, в частности, в торговле. Наблюдаются задания ЭРСПО по развертыванию торговой сети в текущей пятилетке и оцениваются экономические возможности реализации взятых обязательств.

На пятилетку /1966—1970 гг./ в системе ЭРСПО капитальных вложений предусмотрено на сумму 19 млн. руб., за счет чего надо построить 125 магазинов всего на 500 рабочих мест, 41 предприятие общественного питания на 2574 посадочных места, торговые склады с общим размером площади в 41 000 м², холодильные сооружения с общей вместимостью 1500 т, кроме того, еще заготовительные склады, фруктохранилища, приемные пункты и пр.

Планы оборота и прибыли в основных экономических

отраслях в последние годы перевыполнены, что создало в системе благоприятные условия для финансирования капитальных вложений.

В первой главе - организация строительных работ в системе ЭРСПО - рассматривается подробно деятельность строительных участков и производственных баз за время с 1965 по 1967 гг. Главным организатором строительных работ в данный период было строительное управление ЭРСПО. Ему подчинялись исполнители работ /5 региональных прорабческих участков/ и производство строительных материалов /производственные базы/.

Общий суммарный план строительного-монтажных работ был выполнен лишь за один год. Недостаток в выполнении плана был обусловлен нехваткой рабочей силы /средний дефицит от плана 10-13,6%/.

Производительность труда в строительных организациях Таллина, Раквере и Хярья значительно превышала среднюю, что указывает на рациональное использование рабочей силы в них. По сравнению с 1965 годом продуктивность рабочего возрасла в среднем всего лишь в 1,2 раза. Рост производительности труда тормозился большой текучестью рабочей силы и прогулами. Вследствие своевольных неявок на работу в 1967 году в прорабческих участках была потеряна рабочая сила 5,4 человека /1,5% из фактической стоимости строительного-монтажных работ/.

Средняя зарплата возрасла в течение указанных лет на 20,5%. Как общая закономерность рост зарплаты превысил рост производительности труда. Превышение запланированных сумм зарплаты, расходов на материалы, механизирование и прочих прямых затрат и накладных расходов вызвало значительное удорожание себестоимости строительного-монтажных работ.

Перерасход строительных материалов обусловлен недостаточным снабжением Стройуправления материалами в централизованном порядке, недоброкачеством полученного материала и переделыванием работ /ввиду исправлений в про-

центах и по причине запаздывания проект-документации/. Значительно увеличились себестоимость материалов и транспортные расходы, особенно в Пярну на участке № I, куда необходимый материал приходилось подвозить из Таллина, Кохтла-Ярве и Нарвы.

Ввиду отсутствия зимнего фонда работ требуется сверхнормативный складской запас материалов /например, в Пярну/ - от недостатка хранилищ часть материалов портится и тем самым возникает перерасход. Если строительно-монтажные работы, выполненные своими силами, возросли в 1967 году по сравнению с 1965 годом на 13%, то складское состояние материалов превысило на I/I 1968 г. складское состояние I. I 1965 г. на 45%.

Последовательно возрастали расходы на механизирование. В 1967 году предусмотренная сумма была превышена более чем на I/3.

От выполнения плана и от себестоимости строительно-монтажных работ зависят и результаты /прибыль, убыль/ работы строительных организаций. Строительство в Таллине, Харью и Раквере дало в общем итоге за три года прибыль. Деятельность остальных участков оказалась убыточной.

Строительство хозяйственным способом связано с большими трудностями в смысле добычи рабочей силы, материалов и строительных машин, что приводит к удорожанию себестоимости строительно-монтажных работ и продлению времени сооружения.

Во второй главе - производство строительных материалов - рассматривается динамика валовой и товарной продукции, числа рабочих, производительности труда и себестоимости в производственных базах ЭРСПО за время 1965-1967 гг.

В указанный период производство строительных материалов возросло на 13,1%. Значительно увеличился выпуск железобетонных деталей и строительных смесей. Учитывая факт, что число рабочих увеличилось всего на 0,4%, вышеприведенный прирост продукции был достигнут, главным образом, за счет производительности труда. Если производительность рабочего

была в 1967 году по сравнению с базовой /1965/ выше на 12,5%, то рост средней зарплаты за сравниваемые годы составил 11,1%.

Хотя задания по снижению себестоимости продукции были выполнены /производство дало прибыль/, однако себестоимость продукции осталась все же высокой, что привело к снижению рентабельности в строительных организациях.

Третья глава – капитальные вложения в ЭРСПО в 1965–1967 гг. – включает анализ объема и структуры капитальных вложений и капитального ремонта.

Суммы капитальных вложений росли из года в год. Но фактическое выполнение оставалось значительно меньше по сравнению с плановым. Из осуществляемых в рассматриваемый период капитальных вложений строительно-монтажные работы составили 49,1%, оборудование и инструменты – 38,9%, проектировочные и исследовательские работы – 3,3% и прочие капитальные расходы – 8,7% /в том числе разница в ценах материалов – 8,0%.

Из сумм рассматриваемого периода на розничную торговлю было израсходовано 30,9%, общественное питание – 6,9% и для сооружения торговых складов – 17,3%. За этот период из денежных средств на торговлю было употреблено всего 55,1%. Больше одной трети /35,8%/ общих капитальных вложений израсходовали для возведения производственных предприятий. По плану текущей пятилетки из строительно-монтажных работ предусмотрено применить в торговле 59,2%. В 1966 и 1967 гг. названное относительное число оказалось меньше планового на 7,4%. Для достижения предусмотренных отношений в этой части в 1968–1970 гг. придется значительно увеличить объем строительно-монтажных работ в торговле, в основном за счет сумм производственных объектов.

В 1965–1967 гг. было сдано в эксплуатацию 66 новых магазинов на 347 рабочих мест. В предприятиях общественного питания соответствующая цифра оказалась меньше планируемой на 248 рабочих мест /13% плана/. Площадь торговых складов увеличилась за счет новостроек на 15 000 м².

Если весь объем строительного-монтажных работ при постройке своими силами возрос в 1967 году по сравнению с базовым годом на 1,5%, то стоимость незаконченной работы увеличилась на 32,2%, в области строительного-монтажных работ даже на 42,6%.

Четвертая глава - оценка применяемых типовых проектов - дает, кроме общих замечаний, также обзор некоторых проектов, применяемых для сооружения магазинов, магазинов-столовых и торговых складов. Сравняется структура сметных расходов, стоимость единицы площади и время окупаемости сметных расходов.

Последняя глава работы - эффективность осуществляемых капитальных работ - содержит вычисление издержек обращения, прибыли и эффективности построенных и реконструированных магазинов и предприятий общественного питания.

Строительство маленьких магазинов /годовой оборот 100 тыс. руб/ и столовых /годовой оборот до 24 тыс.руб/ малоэффективно. Если возрастет оборот, а на основании этого и чистый доход, то значительно сократится время восстановления средств, расходуемых на строительство.

Время восстановления основных средств рассмотренных магазинов /5,2 года/ оказалась в 2,2 раза меньше соответствующего показателя столовых /11,2 года/. Время окупаемости отдельно построенных магазинов /4,3 года/ было на три года меньше этого же показателя магазинов-столовых.

Малоэффективным приходится считать обширный капитальный ремонт /затраты на рабочее место в тыс.рублей и более/ при приросте оборота меньше чем на 10%. Нормативное время строительства было превышено на многих рассмотренных объектах, что обусловлено недостатком рабочей силы, ошибками в организации работ и высокой себестоимостью строительного-монтажных работ. Оттягивание срока пуска в действие объектов вызывает вследствие замораживания средств большие потери эффективности /прибыли/.

Для повышения эффективности работы строительных участков надлежит провести следующее.

1. Потребовать, чтобы рабочие чертежи объема строительства на следующий год были готовы за 4 месяца до начала планируемого года.

2. Ликвидировать постоянные трудности при составлении проект-документации. Для этого надо всю мощность Таллинского проектировочного филиала ЦСВПО поставить на службу ЭРСПО. Составить для каждого сооружаемого объекта сметную схему, содержащую перечень основных работ и сроки их осуществления.

3. Создать зимний фронт работ на всех рабочих участках, что поможет избежать форсирования строек в конце года при реализации общего плана и гарантирует лучшее качество работ.

4. Уделить больше внимания срокам поставок строительных материалов. Учитывая нынешний расход материалов и прирост объема работ, в 1971 г. придется увеличить выпуск железобетонных изделий приблизительно в 2,3 раза.

5. Завершить строительство дерево-обделочного цеха, камерной сушилки и скорой сушилки, реконструировать лесопильню, чтобы удовлетворить потребности в изделиях из дерева.

6. Иметь в виду условия хранения материалов. Если возникнут потери по вине рабочих, применять материальную ответственность виновных.

7. Требовать повышения ответственности заводов стройматериалов за несвоевременное снабжение и недоброкачество продукции.

8. Увеличить ответственность заводов, производящих строительные машины, с целью гарантировать трудовую надежность этих машин, предъявляя претензии в связи с отсутствием запасных частей для механизмов.

9. Организовать в летний период строительства работу строительных машин в две смены - увеличить удельный вес времени основной работы за счет времени стройки.

10. Добыть машинно-прокатному отделу Стройуправления дополнительно 15 самосвалов, 2 экскаватора, отделочные установки.

11. Осуществлять работы на объектах как можно более комплексно, чтобы уменьшить потери рабочего времени при неоднократной транспортировке механизмов между объектами.

12. Для улучшения ремонта строительных машин /сокращения времени ремонта/ машинно-прокатному отделу построить мастерскую необходимых размеров.

13. Для увеличения материальной заинтересованности перевести механизаторов стройуправления на сдельную оплату.

14. Поставить премирование мастеров стройучастка в зависимость от себестоимости строительно-монтажных работ. Этим увеличится контроль за сделанной работой и использованием рабочего времени.

15. Повысить зарплату рабочим-строителям и улучшить их квартирные условия, чтобы набрать на строительство дополнительное число рабочих и уменьшить текучесть рабочей силы.

Разработка экономически обоснованных
нормативов товарных запасов в розничной торговле

Ст.научный сотрудник И.Калым

При этой теме Министерство торговли Эстонской ССР было заинтересовано расчетом товарных запасов и их оптимальной величиной в розничных торговых организациях республики.

Настоящая работа произведена на базе материалов Тартуского управления торговли, но полученные здесь выводы и результаты можно расширить на все торговые организации республики.

Советскими учеными разработана теория для расчета товарных запасов. В настоящей обстановке эту теорию полностью применять нельзя, так как она требует избытка товаров. Сейчас торговые розничные организации получают товар по фондам. Но эти фонды по всем товарам недостаточны и по ассортименту не всегда отвечают требованиям потребителей.

В связи с распределением фондов розничным торговым организациям распределяют и норматив товарного запаса, который розничная торговая организация распределяет по товарным группам и по своим подчиненным организациям.

По годовому фонду одну часть товаров получают непосредственно из производственных предприятий и меньшую часть со склада оптовой торговой организации.

Оптовая торговая организация, получив заказ товаров на следующий год от розничных торговых организаций и рассчитывая производственные мощности республики, сообщает розничным торговым организациям, какие поставщики и на какую сумму распределяют им товары. Между производственными предприятиями и розничными торговыми организациями происходит согласование ассортимента товаров, полученных по распределенным суммам. При этом розничная торговая орга-

низация может выбирать, на рассмотрение производителя, производящего ассортимент, а не по желаниям розничных торговых организаций согласно требованиям потребителей. Заказы розничных торговых организаций учитываются только соответственно производственной программе промышленности. Значит, ассортимент производственных товаров отвечает интересам производственных организаций. Из этого и исходит положение, что несмотря на согласование ассортимента между покупателем и поставщиком, ассортимент не обеспечивает выполнения требований потребителей.

Прежде чем приступить к согласованию, розничная торговая организация распределяет суммы, доставленные производителями по торговым группам, по позициям и даже по артикулам между оптовыми торговыми организациями. Согласование происходит по составленному таким образом распределительному плану. Следовательно, оптовые торговые организации имеют очень мало возможностей при выборе ассортимента товара, проданного потребителю.

Товароборот и значение промышленных товаров из года в год возрастают. В то же время норматив товарного запаса в розничной торговле уменьшается. Но закономерное изменение структуры оборота предусматривает противоположное направление.

Согласно договору с Министерством торговли Эстонской ССР, проанализированы товарные запасы по следующим группам: 1/ х/б ткани, 2/ шерстяные ткани, 3/ шелковые ткани, 4/ льняные ткани, 5/ швейные изделия, 6/ трикотаж, 7/ кожаная, текстильная и комбинированная обувь, 8/ резиновая обувь, 9/ валенки.

В работе проанализированы I, II и III кварталы 1968 года. Запас товаров за весь этот период был выше норматива, в первом квартале на I, I дня.

Трудно нормировать товарные запасы так, чтобы они были реальными и тогда, если товары получают, кроме основных фондов, и по новому добавочному фонду.

Трудно предусмотреть также величину сезонных товар-

ных запасов к концу квартала.

На величину товарных запасов к концу квартала влияет и стабильность поступления товаров. Бывают случаи, когда товары поступают в значительном количестве в конце квартала, что влияет на величину товарных запасов в конце квартала.

Первичной задачей розничных торговых организаций является максимальное удовлетворение требований покупателей. Учитывая это, возникают положения, когда надо отклоняться от нормативов, так как во время расчета нормативов не было известно положение, которое возникло позже /дополнительные фонды и т.д./ и повлияло на величину товарных запасов.

Положение, в котором розничные торговые организации должны нормировать товарные запасы, они сами изменить не могут. Очевидно, этого не может сделать и Министерство торговли Эстонской ССР. Из-за нестабильности положения нельзя выработать и новую теорию. Остается лишь пожелать, чтобы как можно скорее добились изобилия товаров, и тогда можно пользоваться теорией для расчета товарных запасов, выработанной советскими учеными.

Разработка экономически обоснованных нормативов товарных запасов в оптовой торговле

Л. Филиппс, мл. научный сотрудник

Целью настоящей работы является анализ соответствия фактических товарных запасов нормативам и их экономическая обоснованность в оптовой торговле.

Анализ товарных запасов и товарооборота имеет большое значение в ежедневном руководстве торговлей. Скорость оборота является главным характеристическим критерием в оценке всей работы торгового предприятия.

Нормативы товарных запасов должны быть экономически обоснованными и выработанными на научных основах. В данное время есть еще ряд причин, почему нормативы не соответствуют этим требованиям. Во-первых, выделенные товарные фонды ограничиваются объемом нормативов товарных запасов. Различие между фондами и оптимальными нормативами обычно довольно большое. Во-вторых, материально-техническая база многих оптовых и розничных организаций не соответствует требованиям современной торговли, и поэтому туда невозможно концентрировать товарные запасы в нужном объеме и выборе.

Размещение товарных запасов между оптовой и розничной торговлей тоже не закономерное /более 70% запасов находится в рознице/

Нет также еще единой теории для определения научно и экономически обоснованных нормативов. Действующий ныне приказ Государственного комитета Совета Министров СССР по торговле № 108 от 15 октября 1964 года уделяет оптовой торговле очень мало внимания. В рознице этот вопрос разработан подробнее.

В настоящей работе рассматриваются подробнее товар-

ные запасы в оптовых базах "Эстторгодежды", Эсттекстильторга" и "Эстобувьторга".

Сравнивая товарообороты в оптовых базах за 1965-1967 годы, можно сказать, что они непрерывно возрастали. По отдельным элементам оптового оборота данные такие: удельный вес реализованных товаров возрос в республике в "Эстторгодежде" и "Эстобувьторге", но понизился в "Эсттекстильторге", удельный вес вывоза довольно большой: в "Эсттекстильторге" - 53, в "Эстторгодежде" - 33, и в "Эстобувьторге" - 38%. Исследуя данные по товарным группам, видим, что оборот хлопчатобумажных тканей образует 57, шерстяных 27, швейных товаров 52, трикотажных 35 и кожаной обуви 86% от товарооборота оптовой базы.

Анализ соотношения транзитного и складского оборота показал, что это соотношение у нас сейчас не оптимальное - оно сложилось исходя из материально-технической базы товаропроизводителей, а также оптовой и розничной торговли.

Нормирование товарных запасов производится во всех оптовых базах на месте. Анализ объема нормативов показал, что при расчетах норм зачастую не учитываются все экономические связи между отдельными показателями в торговле /между оборотом, нормативом, фондами/. Так, необоснованно низким был норматив на х/б ткани в IV квартале, на трикотажные изделия в III и IV кварталах 1967 года, а высокий - на резиновую обувь в I квартале 1967 года.

Следовательно, нормированию товарных запасов должен предшествовать тщательный анализ показателей товарооборота в целом по предприятию и по отдельным товарным группам, надо выявить степень удовлетворения спроса населения.

Норматив на х/б ткани и резиновую обувь, разработанный по приказу 1964 года, мало расходится с нормативом, который был утвержден в оптовой базе. По х/б тканям эта разница составляла +196,0 тыс.руб. и по резиновой обуви +20,2 тыс.руб. По трикотажным изделиям разница была -651,0 тыс.руб., но в то же время товарные запасы были на базе постоянно сверхнормативные, а спрос населения - неудовлетворен по

многим изделиям. Следовательно, одной из причин сверхнормативных запасов является необоснованно низкий норматив на трикотажные изделия.

Анализ фактических товарных запасов показал, что на оптовых базах по каждой группе товаров запасы отклоняются от нормативов как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. Причинами сверхнормативных запасов в конце квартала являются сверхнормативные запасы в начале квартала, неритмичная и сверхплановая поставка товаров, а также невыполнение плана товарооборота в течение квартала. Низкие товарные запасы в начале квартала, невыполнение планов поставки и перевыполнение плана оборота в течение квартала — эти причины ниже нормативных запасов.

Отрицательно сказывается на работе оптовых и розничных торговых организаций неритмичная поставка товаров /особенно в конце месяца, квартала/. Для получения объективных данных об объеме товарных запасов при отчетах следует отдельно вынести товарную массу, полученную сверх плана поставки при неритмичной поставке. Надо решить также вопрос об учете в оптовом звене неходовых товаров. В опте их доля сейчас невелика, но в рознице их довольно много, и поэтому оптовые базы должны получать от розницы данные о неходовых товарах, а оптовая торговля должна помогать их материализации и реализации.

Больше внимания надо уделять улучшению материально-технической базы оптовых организаций. Сейчас складская площадь использована максимально. Из-за недостатка рабочей силы в 1968 году не была начата стройка новых складов для базы "Эстобуьторг". На базе "Эстторгодежды" формирование нормальных сезонных запасов невозможно ввиду недостатка складской площади.

Решение этих проблем улучшит работу оптового звена в торговле.

Разработка мероприятий по рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов и устранению непроизводительных издержек и потерь в розничной торговле

К. Парвель, С. Страж

Как дополнительные или производительные, так и чистые или непроизводительные затраты являются в нашей торговле общественно необходимыми, ибо они связаны с доведением товаров от производителей до потребителей и обеспечением культурного обслуживания покупателей.

В то же время необходимо отметить, что не все затраты торговли являются общественно необходимыми. Расходы, связанные с нерациональными перевозками, сверхнормативными потерями товаров и т. д., не представляют собой общественно необходимых издержек. Задачей наших торгующих организаций и предприятий является ликвидация общественно необходимых затрат или доведение их до минимума, снижение на этой базе уровня издержек обращения и увеличение рентабельности.

Анализ общего объема уровня и структуры издержек в системе Министерства торговли Эстонской ССР позволил сделать некоторые общие заключения.

По сравнению с 1965 г. в 1966 году уровень издержек обращения во всех розничных торговых организациях, кроме Вильяндиского торгова, повысился /в среднем на 0,07%/, а в 1967 году уровень издержек снизился в среднем на 0,06% от товарооборота. За два года в целом уровень издержек повысился на 0,01%. В то же время большой рост товарооборота в 1966-67 гг. и увеличение удельного веса промышленных товаров в товарообороте должны были снизить уровень издержек обращения на 0,33% от оборота. Это свидетельствует о том, что на повышение уровня издержек обращения повлияли многие другие объективные и субъективные факторы /увеличение заработной платы, административно-управленческих расходов и др./

Анализ динамики уровня издержек обращения за этот же

период по отдельным торгующим организациям показал, что, несмотря на более или менее равные условия, в управлениях торговли гг. Нарвы, Тарту и Кохтла-Ярве уровень издержек повысился относительно больше.

В течение двух проанализированных лет /1966-1967/ систематически снижался уровень издержек по автотранспорту /на 0,05% от оборота/, аренде помещений и амортизации /на 0,06% от оборота/. Тенденция к снижению уровня издержек либо в 1966, либо в 1967 году наблюдалась еще по расходам на содержание помещений, текущий ремонт, процент за кредит и потери товаров в пределах норматива. По всем этим статьям уровень издержек от товарооборота был в 1967 г. на 0,01% ниже, чем в 1965 году.

Незначительное увеличение уровня издержек /0,01% от товарооборота/ в 1966 г. по сравнению с 1965 годом имело место в трех статьях - износ спецодежды и малоценного инвентаря, расходы по установке и сортировке товаров и сверхнормативные потери товаров. В 1967 году в уровне этих затрат изменений уже не происходило.

С переменной тенденцией в сторону увеличения и снижения развивались затраты по заработной плате. По сравнению с 1965 годом в 1966 году уровень издержек по заработной плате увеличился на 0,07 % от товарооборота, что было обусловлено регулированием заработной платы в торговле. В 1967 году уровень издержек по заработной плате по сравнению с 1966 годом уже снизился на 0,05% от оборота, в результате чего за два года в целом уровень расходов по заработной плате увеличился всего лишь на 0,02% от товарооборота.

Непрерывный рост уровня издержек обращения за 1966-1967 гг. наблюдался в двух статьях: "прочие расходы" - на 0,04% от оборота /в 1966 г. по сравнению с 1965 г. - на 0,03 и в 1967 г. по сравнению с 1966 г. - на 0,01%/ и по административно-управленческим расходам - 0,05% от товарооборота /в 1966 г. по сравнению с 1965 г. - на 0,02% и в 1967 г. по сравнению с 1966 г. - на 0,03%/.

Анализ отдельных статей издержек и ознакомление с положением на месте в торгующих организациях позволил обобщить исследуемый вопрос и сделать некоторые предложения по рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов и ликвидации общественно необходимых затрат в розничной торговле.

Первым делом необходимо принять меры по улучшению аналитической работы по издержкам торговли во всех розничных торговых организациях.

Для этого следует взвесить

а/ целесообразность и возможность создания общественных бюро по анализу хозяйственной деятельности,

б/ целесообразность введения должности главного экономиста в Таллинских торгах и в управлениях торговли /Нарва, Тарту, Пярну, Кохтла-Ярве/,

в/ возможность на базе перфо-аналитических и электронно-вычислительных машин максимально механизировать учетно-аналитическую работу,

г/ целесообразность распределения аналитического учета статей издержек обращения, особенно статьи "прочих расходов".

Было бы целесообразно вести учет по расходам, связанным с учетом, отдельно до механизации и централизации и после ее проведения для того, чтобы оценить экономическую выгоду от этих мероприятий.

Министерство торговли ЭССР должно изыскать возможности для издания информационного бюллетня в целях сраждения и анализа показателей хозяйственной деятельности. В бюллетне наряду с общими показателями должны отражаться данные аналитического уровня издержек обращения отдельных торгующих организаций.

В розничных расходах по автотранспорту /в розничных торгующих организациях/ до 75% составляет оплата транзитным поставщикам. Эти расходы по доставке товаров фактически не зависят от качества работы торгующих организаций. Торгующие организации должны ежегодно требовать от транзитных поставщи-

ков экономически обоснованной калькуляции на транспортные тарифы по товарам, доставляемым в централизованном порядке. Вместе с плановыми калькуляциями необходимо требовать также представления калькуляции. Время от времени следует проверять состояние транзитных перевозок, целесообразность разработанных маршрутов и соблюдение этих маршрутов.

Нецентрализованные перевозки гораздо дешевле производить на машинах, оплачиваемых по тарифам за тонны-километры.

Анализ труда показал, что в Пярнуском управлении торговли и Вильяндиском торге в общей численности работников торговли очень большой удельный вес работников складов, целесообразность чего сомнительна. В вышеуказанных организациях удельный вес работников магазинов составляет всего лишь 72,8 - 77,5% от общей численности торговых работников. В то же время в Тартуском, Нарвском и Кохтла-Ярвском управлении торговли этот процент равен 85.

Прежде всего необходимо найти возможности для увеличения торговой сети и численности работников прилавка и улучшить обслуживание населения в Нарвском управлении торговли. Если по объему работы Нарвское управление торговли отличается от Тартуского управления только на 60%, то производительность труда работников прилавка в Нарвском управлении торговли выше, чем в Тартуском управлении, на 27%. При этом удельный вес продовольственных товаров, издержкоемкость торговли которыми выше, в Нарвском управлении на 9% больше, чем в Тартуском управлении.

Анализ заработной платы показал, что между производительностью труда и средней заработной платой в разделе отдельных торгующих организаций существует относительно слабая взаимосвязь. Это свидетельствует о том, что систему оплаты труда работников прилавка нужно ставить в большую зависимость от производительности труда. Следовало бы взвесить возможность совместного перехода на сдельную оплату труда по расценкам.

Уровень расходов и убытков по таре за 1965-1967 гг.

выше всего в Нарвском управлении торговли. Анализ этих расходов в Нарвском управлении торговли показал, что причин здесь много, объективным из которых является то, что в отличие от других товаров а/ Нарвское управление торговли не покрыло часть расходов полученными премиями за возврат стеклянной тары, б/ правильно отнесло расходы по таре в издержки, связанные с возвратом погрузной и разгрузной тары.

Если Нарвское управление торговли не отнесло бы эти издержки в расходы по таре, то уровень этих расходов вместо 0,12% равнялся бы 0,09% от оборота.

К объективным факторам, способствующим образованию высоких расходов по таре, можно отнести сравнительно высокие нормы амортизации.

Таким образом расходы по таре, прямо зависящие от работы управления торговли, которые можно сравнить в соответствующих расходами в других торгующих организациях, и составившие 0,07% от товарооборота, все же очень высокие.

Высокий уровень расходов по таре в Нарвском управлении торговли обусловлен рядом субъективных факторов, из которых отметим следующие:

а/ аналитический учет расходов с убытком по таре в 1967 г. отсутствует, что привело к тому, что отсутствовала возможность проверять и анализировать эти расходы и принимать меры для снижения этих расходов;

б/ состояние складского хозяйства неудовлетворительное, отсутствуют нормальные условия для хранения товаров и тары, в результате чего качество возвращаемой тары снижается больше, чем предусмотрено.

Большие расходы имелись также от деревянной тары - ящики и бочки /0,2% от товарооборота/, в то время как в других организациях деревянная тара дает прибыль. Во многих магазинах ящики хранятся открыто во дворе /в гор. Нарва/ или на улице, в результате чего склад Лесоторга принимает основную часть стандартных ящиков как деревянную массу.

Нарвскому управлению торговли необходимо обеспечить лучшую организацию обращения тары и возложить ответственность за качество возвращаемой тары и результаты учета при материальном стимулировании на работников складов и магазинов.

Не во всех торгах учет в достаточной мере механизирован и централизован /Таллинский продторг/. В управлении торговли гор. Нарвы в условиях централизованного учета в 1966 и 1967 гг. не ведено аналитического учета по статьям издержек обращения, торгового наложения и прибылей в разрезе магазинов и складов. Такое положение не позволило проверять результаты хозяйственной деятельности отдельных магазинов и ослабило хозяйственный расчет.

С 1 января 1968 года управление торговли гор. Нарвы стало вести аналитический учет по 20 крупным магазинам. В то же время по 35 магазинам по-прежнему не организовано аналитического учета. По нашему мнению, в Нарве неудачен также выбор учетных объектов. Вместо 55 магазинов и филиалов в управлении торговли гор. Нарвы можно было путем объединения создать 15-18 кустов магазинов, по которым учет вести по принципам хозяйственного расчета. В этом смысле имеется положительный опыт в управлении торговли гор. Тарту.

Министерство торговли должно улучшить методологическое руководство учетно-аналитической работой в торгующих организациях.

Одновременно надо учесть, что механизация и централизация учета увеличивают долю административно-управленческих расходов и статьи "прочие расходы". Анализ затрат по последним статьям показал, что в тех торгующих организациях, где учет механизирован, они выше, так как оплата услуг машинно-счетным станциям ЦСУ проводится за счет "прочих расходов".

Для укрепления хозрасчета в условиях механизированного учета, по нашему мнению, каждому отдельному предприятию следует сумму торгового наложения рассчитать в соответст-

вии с фактически отпущенной товарной структурой.

Анализ издержек обращения за 1967 г. в Тартуском управлении торговли показал, что в составе издержек предприятий 33% или 1/3 составляли такие расходы, которые не зависят от работников магазинов. В то же время часть расходов, связанных с работой только продовольственных магазинов /оплата транзитным поставщикам за доставку товаров, издержки по амортизации тары/, распределялась между всеми магазинами.

Распределение складских расходов по магазинам в соответствии с так называемыми плановыми процентами проводится в целях обеспечения рентабельной работы всех магазинов. Если распределение торгового наложения по средним плановым процентам и создает условия, способствующие обзору реальных результатов хозяйственной деятельности отдельных магазинов, то маневрирование складскими расходами лишь раз увеличивает создание благоприятных условий одним магазинам за счет других. Тем самым создаются неблагоприятные условия в борьбе за снижение расходов.

Учитывая вышеизложенное, в интересах укрепления хозяйства магазинов в условиях централизации учета предлагаем ввести один из следующих трех методов для выявления результатов хозяйственной деятельности магазинов:

1/ распределение складских расходов между магазинами пропорционально стоимости отпущенных им товаров;

2/ распределение складских расходов между магазинами пропорционально той части суммы торгового наложения, которая передается магазину;

3/ магазины покрывают только те расходы, которые прямо зависят от их работы, за счет части торгового наложения в соответствии с фактической структурой товаров.

По нашему мнению, эти и другие мероприятия могут создать более благоприятные условия для рационального и эффективного использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в розничной торговле.

S i s u k o r d .

E e s s õ n a	3
Введение	5
Kartuli, puu- ja köögivilja varumise, säilitamise ja hulgirealiseerimise kulude alandamise teed Tallinna linnas - O. Põder, M. Eesmaa ja A. Kangur	8
Iseteeninduskaupluste rentaabluuse tõstmise teed - S. Pauts	10
Raamatupidamise, arvestuse ja aruandluse töö mehhaniseerimisest Tartu Linna TSN TK Kaubandusvalitsuses - K. Parvel ja I. Siimon	17
Tsentraliseeritud vedude ratsionaalse organiseerimise teed ETKVL-i süsteemis - H. Metsa ja I. Kalm	28
Väikeste maakaupluste ehitamise majanduslik efektiivsus ja põhjendatus - J. Anderson	31
Kulud taarast ning võimalused taaramajanduse rentaabluuse tõstmiseks ja parandamiseks kaubanduses - I. Kalm	34
Uhiskondliku toitlustamise ettevõtete kaubakäibe mahu ja tema struktuuri muutuste mõju käibekuludele ja töömahukusele - I. Siimon	44

Tööstuse ja kaubanduse otsesidemeid ja nende parandamise võimalusi - M. Kitsatova ja V. Türk	56
Rändkaupluste majanduslik efektiivsus ja abinõud rentaabluse parandamiseks ETKVL-i süsteemis. Rändladude töö majanduslik efektiivsus - J. Anderson.	64
Transpordikulude analüüs Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemis ja teed nende vähendamiseks - I. Kalm	73
Isemajandamine kaubanduses ja abinõud selle edasiseks juurutamiseks ja tugevdamiseks Tartu Linna Kaubandusvalitsuse kaubandusettevõtteleis - K. Parvel ja L. Mägi	83
Töö organiseerimise ja tööpäeva kasutamise analüüs Tartu Kaubandusvalitsuses ja teed tööviljakuse tõstmiseks - I. Siimon	87
Kapitaalmahutuste majanduslik efektiivsus ETKVL-i süsteemis - J. Anderson.	91
Jaekaubanduse kaubavarude majanduslikult põhjendatud normatiivide väljatöötamine - I. Kalm . . .	98
Majanduslikult põhjendatud kaubavarude normatiivide väljatöötamine hulgikaubanduses - L. Philips.	104
Abinõudest materiaalse, töö ja rahaliste ressursside ratsionaalseks ja efektiivseks kasutamiseks ning mittetootlike käibekulude ja kadude likvideerimiseks jaekaubanduses - K. Parvel ja S. Straž.	109

1965

- О.Пыдер, М.Эсмаа, А.Кангур. Пути снижения накладных расходов по заготовке, хранению и оптовой реализации картофеля, овощей и фруктов в городе Таллине 118
- С.Паутс. Пути повышения рентабельности магазинов самообслуживания 119
- К.Парвель, И.Сиймон. Механизация учета и вычислительных работ в торговом Управлении города Тарту 126
- Х.Метса, И.Кальм. Пути рациональной организации централизованных перевозок в системе ЭРСЮ 137

1966

- И.Кальм. Расходы по таре и возможности повышения рентабельности и улучшения организации тарного хозяйства в торговле 140

1967

- К.Парвель, Л.Мяги. Хозяйственный расчет в торговле и мероприятия его дальнейшего внедрения и укрепления в торговых предприятиях Управления торговли города Тарту 148
- И.Сиймон. Анализ организации труда и использования рабочего дня в предприятиях Управления торговли города Тарту и пути повышения производительности труда 152

1968

- Я.Андерсон. Экономическая эффективность капитальных вложений в системе ЭРСЮ 155
- И.Кальм. Разработка экономически обоснованных нормативов товарных запасов в розничной торговле 162

Л.Филипс.	Разработка экономически обоснованных нормативов в оптовой торговле	165
К.Парвель, С.Страж.	Разработка мероприятий по рациональному и эффективному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов и устранению непроизводительных издержек и потерь в розничной торговле	168

АННОТАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
(1965-1968)

На эстонском и русском языках
Тартуский государственный университет
ЭССР, г. Тарту, ул. Вликооли, 18

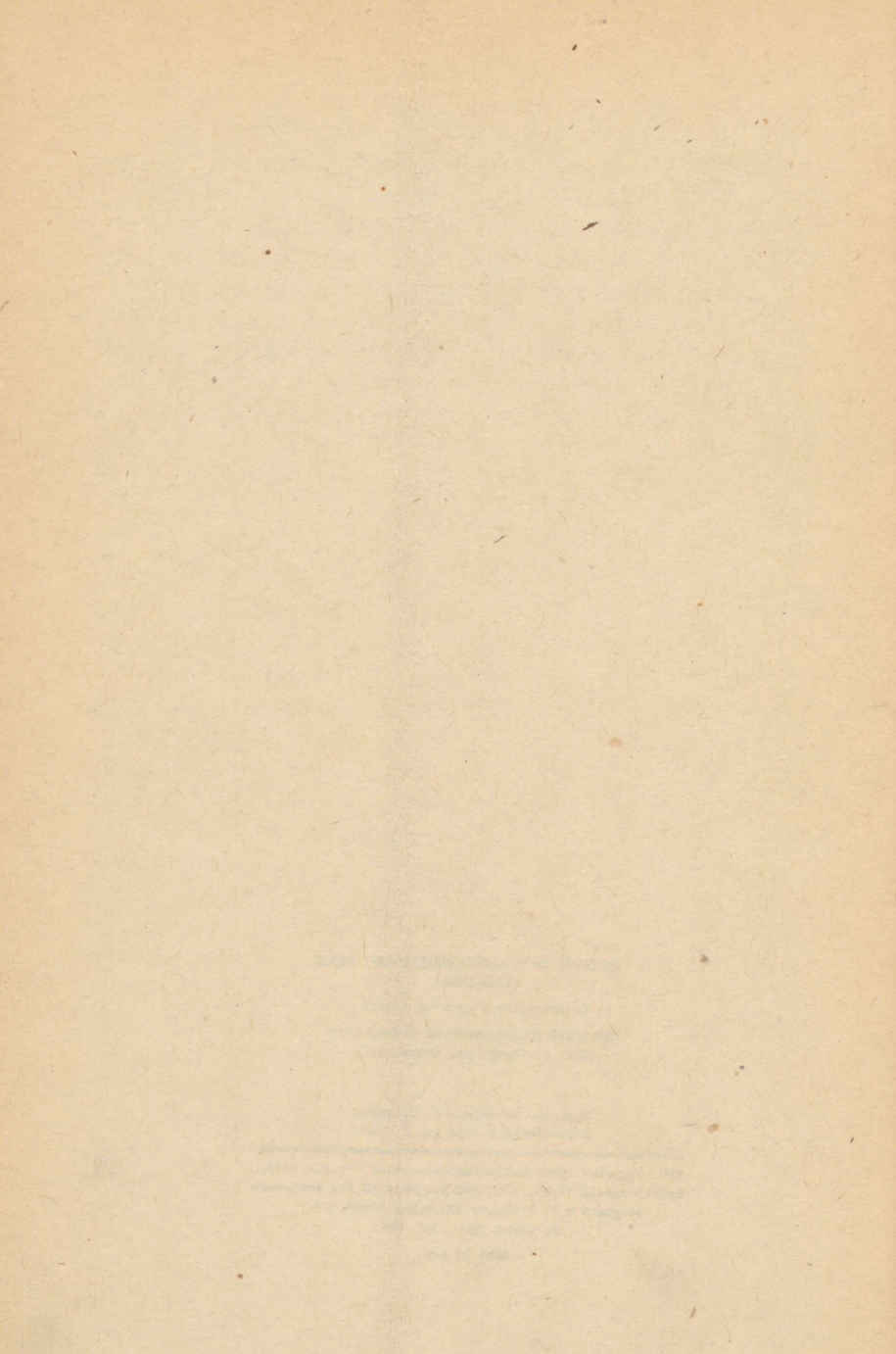
Vastutav toimetaja E. Haljaste
Korrektorid E. Oja ja J. Sarv

=====

TRU rotaprint 1969. Paljundamisele antud 11.XII 1969.
Trükipoognaid 11,13. Tingtrükipoognaid 10,34. Arvestus-
poognaid 8,7. Trükiarv 300.Paber 30x42.1/4.

MB 08028. Tell. nr. 966.

Hind 80 kop.



Hind 80 kop.

A-302

TÜ RAAMATUKOGU



1 0300 00483736 7