

- TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI
TOIMETISED
- УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ ТАРТУСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕР-
СИТЕТА
- ACTA ET COMMENTATIONES
UNIVERSITATIS TARTUENSIS

402

TARTU
1976

MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ

XXIII

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893.a. ВІСНІК 402 ВЫПУСК ОСНОВАНЫ В 1893.г.

MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ

XXIII

TARTU 1976

Redaktsioonikolleegium: E. Kaitsa, V. Krinal, M. Miljan,
I. Siimon, E. Haljaste, K. Parvel.

JAEKAUBANDUSE ARENGUTASEMEST EESTI NSV-s

P. V i i r e s

Rahvamajandusharude ökonomika kateeder

Nõukogude Liidu rahvamajanduse, sealhulgas kaubanduse taastamise ja intensiivse plaanipärase arengu algusest mõõdukus 1975. aastal 30 aastat. Sellel perioodil saavutatud edusammud on pannud aluse elanikkonna heaolu tõusule ja kogu ühiskonna kiirele sotsiaalsele progressile. Selle saavutamisse on andnud hinnatava panuse kaubandus, kelle ees seisab vastutusrikas ülesanne jätkata samu funktsioone kvantitatiivselt ja kvalitatiivselt kõrgemal tasemel.

Nii kaubanduse arengule NSV Liidus tervikuna kui ka liiduvabariigiti on iseloomulik jaekäibe pidev ja kiire kasv nii üldmahus kui ka ühe elaniku kohta. Jaekäibe kasv ja jaekäibe maht ühe elaniku kohta on kaubanduse arengutempo ja saavutatud arengutaseme kõige üldistatavamaks näitajaks. Käesoleval ajal esinevad küllaltki suured erinevused jaekäibe mahus ühe elaniku kohta nii üksikutes liiduvabariikides kui ka NSV Liidu keskmisega võrreldes (tabel 1). Kõige suurem on jaekäibe ühe elaniku kohta Läti NSV-s ja Eesti NSV-s (ületab NSV Liidu keskmist 1,43 korda). Kõige vähem müüdi kaupu 1974. aastal ühe elaniku kohta Aserbaidžaanis NSV-s (58,7 % NSV Liidu tasemest ning ainult 41,2% Eesti NSV tasemest). Esimestel sõjajärgsetel viisaastakutel oli iseloomulik erinevuste suurenemise tendents, viimastel aastatel on see asendunud erinevuste vähenemise tendentsiga. Eesti NSV-s saavutati maksimumilekaal 1968. aastal, mil jaekäibe ühe elaniku kohta oli 1,51 korda suurem kui NSV Liidus keskmiselt.

Kui analüüsida jaekäibe arengutaset eraldi linnades ja maal, tulevad jaekäibes ühe elaniku kohta ilmsiks väik-

T a b e l 1

Jaekaubakäive ühe elaniku kohta NSV Liidus ja mõningates
liiduvabariikides 1974. aastal (rublades)

Vabariik	Linnades			Maal			Kokku		
	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad
N S V L	549	463	1012	232	199	431	423	357	780
Eesti NSV	721	680	1401	297	211	508	583	528	1111
Läti NSV	727	745	1472	248	212	460	559	558	1117
Aserbaidžaaani NSV	382	356	738	83	81	164	236	222	458

T a b e l 2

Jaekaubakäive ühe elaniku kohta Eesti NSV-s 1968-1974 (rublades)

Aasta	Linnades			Maal			Kokku		
	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad	Toidu- kaubad	Tööstus- kaubad	Kõik kaubad
1968	576	529	1105	227	167	394	450	399	849
1970	638	592	1230	257	187	444	506	451	957
1974	721	680	1401	297	211	508	583	528	1111

semad erinevused. 1974. aastal ületas jaekäive ühe elaniku kohta Eesti NSV linnades sama näitajat NSV Liidu kohta tervikuna 1,38 korda, maal oli aga jaekäive ühe elaniku kohta meie vabariigis vaid 1,18 korda kõrgem. See annab alust arvata, et maal on jaekäive optimaalne tase küllaltki väike ning tegelik tase on jõudnud enamikus liiduvabariikides optimaalsele tasemele juba üpris lähedale. Seda tunnistab asjaolu, et madalamale tasemele ja maakaubanduse aktiveerimise abinõudele vaatamata (kaupluste võrgu tugevdamine, kaubafondide täiendamine jt.) ei kasva jaekäive ühe elaniku kohta maal märkimisväärselt kiiremini kui linnades. Kui Eesti NSV-s suurenes jaekäive ühe elaniku kohta 1974. aastaks 1968. aastaga võrreldes tervikuna 1,27 korda, siis maal moodustas juurdekasv samal ajavahemikul 28,9 %. Suurem juurdekasv maal ilmnis toidukaupade osas (30,8 %), tööstuskaupade müük ühe elaniku kohta suurenes 26,3 %.

Nende statistiliste näitajate taga peituvad küllaltki sügavad sotsiaalmajanduslikud põhjused, mis kujundavad tarbijate nõudluse geograafiat. Siin tuleks eelkõige arvestada ostujõu suurenemist, nõudluse kasvu kvaliteetsemate, hinnalisemate ja keerukamate kaupade ning kaupade laiemal valikul järele, elanikkonna mobiilsuse suurenemist ühiskondliku transpordi ja sõiduautode arvu järsu kasvu baasil. Nende tegurite mõju maaelanikkonna ostude geograafiale on sügavamalt uuritud Ukraina majandusteadlaste poolt. Veenvalt on tõestatud hinnalisemate kaupade ostude ülekandumine keskustesse ja linnadesse (tabel 3).

Kui rühmitada kaubad sortimendi keerukuse järgi, ilmneb sama tendents - sedakorda vastavalt sortimendi keerukuse kasvule. Valikuurimuse andmete järgi ostavad maaelanikud linnakauplustest 23 % galanteriikaupadest ja parfümeeriikaupadest, 16 % majapidamiskaupadest, kuid 43 % rõivastest ja 42 % kultuurikaupadest. Kaupu, kus erinevate nimetuste arv on alla kümne, ostavad maaelanikud linnakauplustest 13 % ulatuses ostude üldsummast. Kaupu, kus erinevate nimetuste arv sortimendis ulatub üle saja, omandavad maaelanikud linnadest 38 % ulatuses nende kaupade üldisest ostusummast.¹

¹ И.А. Бланк, Г.Н. Рогожин. Организация торговой сети в сельской местности. М., 1968, стр. 26.

T a b e l 3

Kaupade hinna mõju elanikkonna ostude geograafiale²
(protsentides ostude üldsummast)

Kaubarühmad eseme keskmise hinna järgi rbl.	Kokku	Sealhulgas		
		koha- peal	kohalikes keskustes	linnades
Kuni 0,5	100	75	13	12
0,6 - 1,0	100	56	23	21
1,1 - 5,0	100	33	34	33
5,1 - 10,0	100	30	36	34
10,1 - 25,0	100	19	39	42
Üle 25	100	12	43	45
Keskmiselt	100	43	30	27

On tõenäoline, et Eesti NSV-s, kus linnad ja alevid paiknevad tihedalt, ostab maaelanikkond kaupu linnadest tunduvalt rohkem ja tulevikus kontsentreerub maaelanikkonna nõudlus üha enam suurematesse linnadesse.

Jaekäibega ühe elaniku kohta seostuvad ka teised jae-kaubanduse arengutaset iseloomustavad kvalitatiivsed näitajad. Bilansimeetodi põhimõtte järgi seostub tihedalt jaekäibega kaubavarude juhtimine, mille tase kujundab lõppkokkuvõttes kaupade ringluskiiruse. Kaupade kiiremat ringlemist peetakse eduka kaubandusliku tegevuse tunnuseks ning tugeva finantsolukorra saavutamise eelduseks. Tuleb aga arvestada, et kaupade ringluskiirusele mõjuvad vastassuunalised faktorid: ratsionaalsemate kauba liiklusteede kujundamine ning kaubavarude oskuslik juhtimine suurendavad kaupade ringluskiirust, samas aga kaupade sortimendi pidev laiendamine, mis ühtlasi on käibe kasvu reserviks, suurendab kaubavarusid ning viib kaupade keskmise ringluskiiruse aeglustumisele. Eesti NSV jae-kaubanduses on need tendentsid püsinud tasakaalus alates 1960. aastast (tabel 4). Eriti stabiilne on olnud toidukaupade ringluskiirus, tööstuskaupadele on iseloomulikud perioodiliselt vahelduvad varude kõrg- ja madalseisud. Võrreldes

² И.А. Б л а н к, Г.Н. Р о г о ж и н. Организация торговой сети в сельской местности. М., 1968, стр. 31.

NSV Liidu keskmisega ja teiste liiduvabariikidega on kaupade ringlus Eesti NSV jaekaubanduses tunduvalt kiirem: viimastel aastatel on kaubavarud Eesti NSV jaekaubanduses püsinud rohkem kui kahekümne päeva võrra madalamatena üleliidulisest keskmisest. Tähelepanuväärne on sealjuures, et kaupade ringluskiirus meie vabariigis ületas kõigi teiste liiduvabariikide sama näitaja vähemalt 10 päeva võrra. Sellist kaupade ringlust tuleb lugeda tarbekaupade tootmise ja ringlemise intensiivse arenguastme tunnuseks. Selle baasiks on meie vabariigi kergetööstuse küllaltki mitmekülgne väljaarendamine, mis on võimaldanud juurutada laialdaselt otsesidemeid kaubandus- ja tööstusettevõtete vahel.

T a b e l 4

Kaubavarud Eesti NSV jaekaubanduses 1950 - 1974
(päevades aasta lõpuks)

	1950	1960	1965	1970	1974
Kõik kaubad	71	62	64	62	65
Toidukaubad	35	31	30	31	30
Tööstuskaubad	98	88	98	87	95

Viimaste aastate kaubanduse arendamise kogemused näitavad, et majandussuhted ja kaubanduskonjunktuur ei sõltu kaubanduse arengutasemest üksikutes liiduvabariikides ajaliselt, vaid ruumiliselt, territoriaalsete turgude lõikes. Uurimine näitab, et Eesti NSV-s teatud käibetaseme juures eksisteerinud kaubanduskonjunktuur ei kordu hiljem samale käibetasemele jõudnud liiduvabariikides. Vastupidi, kaubanduse aktiivse arengu perioodid esinevad üheaegselt enamikus liiduvabariikides. Vaadeldes majandusreformi juurutamise algusperioodi, näeme, et kaheksandale viisaastakule oli iseloomulik jaekäibe kiire kasvutempo nii üldmahus kui ka ühe elaniku kohta. Üheksandal viisaastakul on jaekäibe kasvutempo tunduvalt aeglustunud, tegelik juurdekasv on plaaniga võrreldes jäänud üksikutel aastatel väiksemaks ning toonud kaasa riikliku jaekäibeplani vaegtäitmise väga mitmesugustel tasemetel. Näiteks 1973. aastal täideti jaekäibeplaan NSV Liidu Kaubandusministeeriumi süsteemis 99,9%-liseselt, Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemis 99,5%-li-

selt. Jaekäibeplaani ei täitnud ka tarbijate kooperatsiooni süsteem ("Tsentrosojuz" 99,8 %, ETKVL 97,4 %). Kokku jäi jaekäibeplaani kaubandusministeeriumi süsteemis täitmata 7 liiduvabariigis. Ebarätmiliselt kulges riiklike jaekäibeplaanide täitmine kaupluste poolt. 1973. aastal täitis NSV Liidu Kaubandusministeeriumi süsteemis jaekäibeplaani 69,0 %, Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemis 57,6 % kauplustest. Suuresti erinev oli jaekäibeplaani täitmise tase üksikute kaupluste lõikes. Sellised tulemused jaekäibe arendamisel annavad tunnistust häiretest rahvatarbekaupade turul. Andmed viimaste aastate kohta näitavad, et

T a b e l 5

Jaekäibeplaani täitmine NSV Liidu Kaubandusministeeriumi kauplustes 1973. aastal

Vabariik	Kaupluste üldarv	Nendest täitis jaekäibeplaani			
		kuni 90 %	90,1- 99,9%	100,0- 110,0%	üle 110,0%
NSV Liit	100,0	9,0	22,0	64,3	4,7
Eesti NSV	100,0	7,3	35,1	54,8	2,8
Aserbaidžaaani NSV	100,0	19,4	21,8	43,5	15,3
Tadžiki NSV	100,0	9,9	20,2	56,3	13,6

туру элементид (nõudmine ja pakkumine) sisaldavad endas tegelikust suuremat turumahu potentsiaali. Selle realiseerumise iseärasuseks on aga see, et tarbijad nõuavad üha enam kvaliteetseid, moele vastavaid ning tehniliselt täiuslikke kaupu. Näiteks aastatel 1972 - 1974 oli mitmel meie vabariigi kergetööstusettevõtetel raskusi oma toodangu realiseerimisega, kuna see oli madala kvaliteediga ja moraalselt vananenud. Enamikus Eesti NSV kergetööstusettevõtetes võeti kasutusele abinõud tarbekaupade tootmise moderniseerimiseks. Paljud uued juurutatud tooted või endiste uuendatud mudelid on kõrgema kvaliteedi ja kaunima kaubandusliku väljumusega. See on põhjustanud ka nihkeid nende tarbekaupade turul: paljude kaupade järele on nõudmine - eriti 1975. aastal - kiiresti suurenenud, käibe juurdekasv on üldiselt kiirenenud.

Jaekaubanduse arendamise ühe tähtsa küljena on käibe

Üldise kasvu kõrval pikemat aega püsinud aktuaalsena progressiivse müügitehnoloogia juurutamine. Progressiivsete müügivormide juurutamise põhieesmärkideks on kaubandusettevõtete läbilaskevõime suurendamine, kaubanduskultuuri parandamine, käibekulude ökonoomia, tarbimiskulude alandamine - seega lõppkokkuvõttes kaubanduse efektiivsuse suurendamine.

Progressiivsete müügivormide arengutaseme ja tulemuste analüüsimiseks ja hindamiseks annab kaubandusstatistika üksikasjalikumad andmed riikliku kaubanduse kohta. Eesti NSV riiklikus kaubanduses kasutasid 1975. aasta 1. jaanuaril progressiivseid müügivorme 44,6 % kauplustest, kellele kuulus 60,2 % 1974. aasta IV kvartali käibest. Seega olid progressiivsed müügivormid meie vabariigis saavutanud selge ülekaalu. NSV Liidus tervikuna moodustasid progressiivsetel müügivormidel töötavad kauplused 31,7 % kaupluste üldarvust (48,2 % 1974. aasta IV kvartali käibest). Kõige jõudsamalt olid aga arenenud progressiivsed müügivormid Valgevene NSV-s - 45,2 % kauplustest töötasid nendel vormidel, andes 66,5 % üldisest käibest. Progressiivsete müügivormide osatähtsus kaupluste arvu ja käibe osatähtsuse järgi näitab, et riiklikus kaubanduses on need vormid levinud peamiselt suuremates kauplustes. Sealjuures liiduvabariigiti varieerub progressiivsetel müügivormidel töötavate kaupluste keskmine suurus källaltki ulatuslikult (tabel 6). Eesti NSV-s ja Läti NSV-s, kus progressiivsete müügivormide osatähtsus käibe järgi on üks suuremaid, on kauplused ise suhteliselt väikesed. Kõrvutades kaupluste keskmisi suursi ja nende vastavaid näitajaid pinna kasutamise kohta, nähtub, et kaubanduslikku pinda kasutatakse väiksemates kauplustes intensiivsemalt (Eesti NSV ja Läti NSV näidetel). Tegelikult mõjutavad siin kaubandusliku pinna kasutamise näitajaid oluliselt teised tegurid, eelkõige jaekäibe suurus ühe elaniku kohta. Ukraina majandusteadlased on formuleerinud kaubandusliku pinna koormuse elastsuse seaduse sõltuvalt jaekäibe kasvust ühe elaniku kohta: kui jaekäibe ühe elaniku kohta kahekordistub (juurdekasv 100 %), suureneb jaevõrgu koormus samal ajal keskmiselt 38 %.³ Tun-

³ Совершенствование материально-технической базы розничной торговли. М., 1972, стр. 7.

T a b e l 6

Progressiivsete müügivormidega kaupluste
mõningaid näitajaid

Vabariik	Keskmine kaubanduslik pind ühe kaupluse kohta (m ²)	Kaubakäive kaubandusliku pinna 1 m ² kohta 1974. aasta IV kvartalis (tuh. rbl.)
NSV Liit	176,0	1,37
Valgevene NSV	195,2	1,51
Läti NSV	130,4	2,01
Leedu NSV	199,0	1,74
Eesti NSV	140,5	2,07
Aserbaidžaaani NSV	163,8	0,97
Tadžiki NSV	162,6	1,21

dub, et põhimõtteliselt samasugune jaekäibe suurusest ühe elaniku kohta sõltuv elastsus on omane ka kaupade töömahukusele (kujundab kaubandustöötajate jõudluse rahalises väljenduses), teatud ulatuses kaupade kulumahukusele ja teistele näitajatele. Sellise elastsuse olemus põhineb uurimistulemustel, mille andmetel suurema käibe korral ühe elaniku kohta ostetakse suhteliselt hinnalisemaid kaupu ning keskmise ostu summa on samuti suurem. Seda asjaolu tuleb loomulikult arvestada jaekaubanduse arengutaseme hindamisel üksikutes liiduvabariikides vastavate kvalitatiivsete näitajate võrdlemise teel.

ОБ УРОВНЕ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ
В ЭСТОНСКОЙ ССР

П. Вийрес

Р е з ю м е

Основным направлением развития розничной торговли является непрерывный рост розничного товарооборота по объему и на душу населения, который характеризует интенсивность развития всей торговли. В настоящее время имеются достаточно большие отклонения в уровне товарооборота на душу населения по отдельным республикам. Товарооборот в Латвийской ССР и Эстонской ССР превышает 1,43 раза соответствующий показатель по среднему в СССР. Анализ показывает, что от уровня товарооборота на душу населения зависят разные качественные показатели торговой деятельности.

Это объясняется следующими факторами:

1. С ростом товарооборота спрос населения на товары перемещается в городскую торговую сеть.

2. В структуре товарооборота повышается удельный вес более ценных товаров и увеличивается стоимость средней покупки.

3. Активно ведется работа по внедрению прогрессивных форм торговли, совершенствуется управление и экономическая работа.

TARBEKAUPADE REALISEERIMISE PROBLEEMID

M. M i l j a n

Kaubatundmise ja kaubanduse organiseerimise
kateeder

Setsialistlikus ühiskonnas, kus tootmisvahendid on ühiskonnastatud, on tõsli vahetult ühiskondlik iseloom. See aga ei tähenda veel seda, et tõs peaks leidma juba tootmisprotsessis lõpliku ühiskondliku tunnustuse ja kaoksid igasugused toodete realiseerimise raskused.¹ Tegelikult annab ühiskondlik omandus küll kogu tootmisele ühiskondliku iseloomu, kuid seni, kuni produktid võtavad kaupade vormi ning lähevad vahetuse teel tarbimisse, on turul oma kindel osa toodetud produktidele ühiskondliku tunnustuse andmisel.² Turul selgub pakkumise-nõudluse vastavus ning tehtud töökulutuste ühiskondlik vajalikkus. Siin võib selguda, et osa kaupadest jääb realiseerimata ning nende tootmiseks tehtud kulutused ei leia ühiskondlikku tunnustust. Põhjastatud võib see olla nii objektiivsetest kui subjektiivsetest teguritest.

Kõigepealt tuleb arvestada seda, et meil ei ole küllaldaselt efektiivseid meetodeid ja vahendeid elanikkonna

¹ Tegelikuses on küll seda esinenud, kuid see oli tingimustes, kus ühiskonna vajadused ületasid tunduvalt tootmisvõimalusi. Siis realiseeriti raskusteta kõik, mis toodeti, ning näis, et plaanipäraselt on võimalik täpselt kooskõlastada töökulutusi vajadustega.

² Tegelikult saab toodetud produkt lõpliku tunnustuse tarbimisprotsessis. Siinjuures olgu märgitud, et mõnede majandusteadlaste arvates saab toodetud produkt lõpliku ühiskondliku tunnustuse kas juba tootmisplaani kinnitamisega (vt. M.C. М а л ы ш е в. Общественный труд и цена при социализме. М., 1960, стр. 34) või siis turul kauba realiseerimise aktiga (vt. Е.Д. К а ч а н о в. Социалистическое воспроизводство и рынок. М., 1963, стр.53).

kõigi vajaduste kindlaksmääramiseks. Riiklik rahvamajandus-
plaan ei hõlma ka kõiki toodangu liike, alaliike, mudeleid
jmt. Planeerimise metodoloogia ja metoodika ei ole veel nii
täiuslikud, et võimaldaksid kindlaks määrata iga toodangu-
liigi tootmist ja tarbimist vastavuses optimaalse tarbimis-
struktuuriga. Kuigi taastootmisprotsessis on määravaks toot-
mine, säilitab tarbimine siiski suhtelise iseseisvuse. Tar-
bimissfäär areneb oma immanentsete seaduste järgi, mis ei
tarvitse alati ühtida tootmise arenemise seadustega. Peale
selle ei ole tootmine tarbimisega seotud vahetult, vaid jao-
tamise ja vahetamise kaudu. Neil on aga oma spetsiifilised
arenguseadused, mis võivad teatud tingimustes modifitseeri-
da tootmise ja tarbimise vahelisi seoseid. Lõpuks tuleb ka
seda arvestada, et tootjate ja tarbijate huvid ei ole alati
kooskõlastatud: ühtedel on kasulik toota seda, mida teistel
pole kasulik tarbida, ja vastupidi. Alati ei vasta ka toode-
tud kaubad oma kvaliteedilt ja sortimendilt tarbijate nõue-
tele või ei ole arvestatud aja- ja kohategurit, s. t. too-
detud vajalik kaup ei ole nõutaval ajal õiges kohas.

Nimetatud asjaolud võivadki põhjustada kaupade reali-
seerimisel raskusi. Sellest annavad tavaliselt tunnistust
ülenormatiivsete kaubavarude tekkimine ja suurenemine. Te-
gelikkus kinnitab seda igati. Nii oli näiteks 1970. aasta
alguseks Nõukogude Liidus rahvatarbekaupade ülenormatiivse-
te varude suurus jaekaubanduses 1,67 miljardit rubla. Järg-
neva viie aasta alguseks ulatus see juba üle 3 miljardi rub-
la.³ Suurema osa ülenormatiivsetest kaubavarudest moodusta-
sid mitmesugused garderoobikaubad. Kaubavarude kasvu ja mää-
gi aeglustumist on põhjustanud peamiselt kaupade tarbimis-
omaduste ja sortimendi mittevastavus elanikkonna nõudluse-
le. Analooiline on olukord ka meie vabariigis. Viimastel
aastatel on mitmete kaupade (jalatsid, õmblus- ja trikoo-
tooted jm.) laovarud kasvanud tunduvalt kiiremini kui nen-
de jaekäive. Samal ajal ei ole veel nõudmine samaliigiliste
kaupade järele täielikult rahuldatud.

Uurimused näitavad, et suures osas on kaubanduses üle-
normatiivsed kaubavarud põhjustatud seisvate, s. t. vanane-

³ Vt. P. Д. А л и м о в а. Закон спроса и предложения
при социализме. Издательство Ленинградского университета,
1974, стр. 56; "Вопросы экономики", 1975, № 5, стр. 19.

nud tegumoe ja mudelite ning nõudlust mitteleidvate kaupade kuhjumisest. Liigsete kaubavarude säilitamisega kaasnevad kulutused, mis ulatuvad meie maal tervikuna miljoni-tesse rubladesse.⁴ Kui arvestada juurde see kahju, mis tekib seisvate kaupade tarbimisomaduste halvenemise tõttu, siis need kulud suurenevad veelgi.

Otsest kahju ülennormatiivsete kaubavarude olemasolu korral kannab ka riigieelarve: ta kaotab osa ühiskonna puhastulust, mis sisaldub seisvates kaupades käibemaksu ja kasumieraldiste näol. Formaalselt ei ole see kahju tuntav, kuna käibemaks ja kasumieraldised suunatakse riigieelarvesse, sõltumata sellest, kas kaup müüdi kohe lõplikule tarbijale või see jäi lattu seisama. Reaalselt saadakse tulu alles peale kauba lõplikku realiseerimist. Sellega ei kaasne ünsnes vahetud raskused Riigipanga kassaplaani täitmisel, vaid häiritud on kogu sotsialistlik taastootmisprotsess. Seepärast on seisvate ja liigsete tarbekaupade realiseerimine eriti terav probleem, mis vajab kiiret lahendamist.

Selle probleemi lahendamiseks on mitmeid erinevaid teid. Eelkõige tuleks piirata vähest nõudlust leidvate kaupade tootmist ja üle minna sama liiki nõutavamate kaupade tootmisele. Kahjuks on aga selline lahendus sageli takistatud vajaliku tooraine puudumise või mitmesuguste tehnoloogiliste tegurite tõttu. Pealegi ei lahenda see tee probleemi täielikult, kuna on vaja kindlustada juba varem toodetud kaupade realiseerimine.

Üheks probleemi lahendamise teeks võiks olla kaubaresursside ümberpaigutamine, kaupade suunamine suurema nõudlusega rajoonidesse. Sageli ei ole aga selline ümberpaigutamine majanduslikult otstarbekas, kuna kaupade üleviimine teise rajooni võib nõuda liialt suuri kulutusi. Selline viis ei tule üldreeglina kõne alla ka kiiresti riknevate kaupade puhul, kuna säilitamistähtajad ümberpaigutamist ei võimalda. Peale selle võib esineda kaupu, mille realiseerimine on kõikjal raskendatud.

Kaupade realiseerimise raskusi on võimalik leevendada veel sellega, et stimuleerime nõudlust elanikkonna ra-

⁴ А.И. Левин. Социалистический внутренний рынок. М., 1973, стр. 210.

haliste tulude suurendamise teel. Kuid seisvate kaupade suhtes võib eeldada, et see meetod on kõige väiksema efektiivsusega. Vähe tõenäoline on, et täiendavad tulud kulutatakse elanikkonna poolt just seisvate kaupade ostmiseks.

Ülaltoodust selgub, et märgitud viisid realiseerimisprobleemide lahendamiseks on mõningatel juhtudel täiesti kasutamiskõlbmatud või liialt väikese efektiivsusega. Tunduvalt efektiivsemaks tuleb lugeda antud probleemi lahendamisel seisvate kaupade jaehindade alandamist, sest see stimuleerib nõudlust esmajärjekorras just nendele kaupadele. Peame alati arvestama, et "... Hinnad on sotsialistliku riigi võimas majanduse juhtimise vahend ning me peame kasutama neid oskuslikult ja efektiivselt."⁵

Kaupade allahindamise tõttu väheneb küll tulude laekumine riigieelarvesse, kuid harilikult on see kahju väiksem kui kaupade mitterealiseerimisest ja vahendite kinnikülmutamisest kogu rahvamajandusele ja kogu sotsialistlikule taastootmisprotsessile tekkiv kahju.

Seisvate ja liigsete kaupade hindade alandamist ei dikteeri mitte ainult majanduslikud kaalutlused, vaid seda eeldab ka väärtusseaduse toime. K. Marx märgib selle kohta, et kui kaupa on toodetud koguses, mis ületab ühiskondliku vajaduse selle kauba järele, on osa ühiskondlikku tööaega kulutatud asjatult ja kogu kaupade mass esindab siis turul palju väiksemat ühiskondliku töö hulka kui see, mis temas tegelikult sisaldub. Seepärast tuleb need kaubad müüa nende turuväärtusest odavamalt.⁶

Ülalmainitu eeldab nii jae- kui hulgihindade paindlikku süsteemi. Kui nende kaupade hulgihindu, mille järele nõudlus on väike, alandatakse ning nende kaupade hulgihindu, mille järele nõudlus on suur, suurendatakse, siis arvatavasti ei oleks mittenõutavate kaupade tootmisest keegi huvitatud. Nõudluse muutmise vajadus eeldab jaehindade muutmist: muutes kauba hinda ühes suunas, muutub nõudmine üldreeglina vastupidises suunas.

⁵ A. K o s s õ g i n . NLKP XXIV kongressi direktiivid NSV Liidu rahvamajanduse arendamise viie aasta (1971-1975) plaani kohta. Tln., 1971, lk. 55.

⁶ K. M a r x . Kapital. III kd. Tln., 1962, lk. 176.

Meie maal on korduvalt kasutatud hindade muutmist nii pakkumise kui nõudmise reguleerimiseks. Valdavas osas on see toimunud jaehindade alandamise teel.

ENSV Kaubandusministeeriumi süsteemi ettevõtetes on viimaste aastate jooksul tarbekaupu alla hinnatud järgnevalt (nende esialgses maksumuses)⁷: 1972. aastal 5,7 miljonit rubla väärtuses, kusjuures õmblustoodete osatähtsus olutas ligi 60 %-ni; 1973. aastal 3,6 miljonit rubla väärtuses, millest jällegi suure osa moodustasid õmblustooted (üle 40 %); 1974. aastal oli allahindamisele kuulunud kaupade maksumus 7,7 miljonit rubla, mis jaotus põhiliselt kolme kaubagrupi - õmblustoodete (2,3 milj. rbl.), trikootoodete (1,9 milj. rbl.) ja nahkjaluatsite (1,3 milj. rbl.) - vahel.

Kui ilmneb vajadus reguleerida aeglaselt realiseeritavate või seisvate kaupade nõudlust, tuleb uurida spetsiaalselt hindade mõju vastavate kaupade nõudlusele. Kahjuks aga, nagu näitab tegelikkus, ei tehta seda alati küllaldase põhjalikkusega.

Üksikute kaupade ja kaubagruppide turu- ja kaubanduskonjunktuuri analüüs näitab, et vähese nõudluse ja seisvate kaupade nõudluse reguleerimiseks kasutatakse jaehindade alandamist üldiselt harva ning tihti suure hilineemisega, mis vähendab tunduvalt selle nõudlusereguleerimise viisi majanduslikku efektiivsust. Piiratud on ka praktikas kasutatavad hindade alandamise vormid. Uued hinnad on tavaliselt stabiilsed ja püsivad sageli liiga pikka aega. Ei arvestata, et turukonjunktuur võib muutuda isegi nii, et antud kauba või kaupade realiseerimine võib suurenedada ka kõrgemate hindade korral (tavaliselt on sesoonsete kaupade puhul selle võimaluse esinemine küllalt suur). Praktikas on enam levinud selliste kaupade jaehindade alandamine, mille tootmisomahind jaehinnaga võrreldes on küllalt madal. Kui aga tegemist on vajadusega alandada jaehinda toodetel, mille tootmisomahind on jaehinnaga võrreldes kõrge (eriti veel siis, kui toodetakse kahjumiga), siis tehakse seda harva. Rahvamajanduse kui terviku seisukohalt lähtudes ei tohiks seda praktikat üldjuhul õigeaks lugeda: tuleks arvestada väärtusseaduse nõuet ning ka nende toodete hindu alandada.

⁷ ENSV Kaubandusministeeriumi andmetel.

Senisest suuremat tähelepanu tuleks pöörata sesoonsete, eelkõige garderoobikaupade allahindamisele hooaja lõpul. Järgneval hooajal võivad need kaubad olla moraalselt vananenud ning mitte leida enam tarbijate poolt nõudlust, kuna tänapäeval laieneb kiiresti uute mudelite ja materjalide tootmine ning muutub sageli moejoon.

Mõnede kaupade, eriti sesoonse iseloomuga kaupade korral on otstarbekam alandada jaehindu ajutiselt. Sel juhul kehtestatakse madalamad hinnad kindlaksmääratud ajani ja pärast seda tõstetakse jälle endisele tasemele. Sellist müügi aktiveerimise teed kasutatakse edukalt mitmetes sotsialismileerimaades. Eriti efektiivseks loetakse seda neil juhtudel, kui realiseerimisraskused on ajutise iseloomuga või põhjustatud juhuslikest asjaoludest. Allahindluse tähtsajad määratakse diferentseeritult, olenevalt konkreetse kauba realiseerimise tingimustest ning kaupade ringluse kiirendamise ja liigsete kaubavarude likvideerimise vajadusest.

Seisvate ja vähe nõutavate tarbekaupade jaehindade alandamisel ei pöörata alati vajalikku tähelepanu hinnalandamise ulatusele. Selle tulemusena esineb juhtumeid, kus ka pärast hindade korrigeerimist ei saavutata allahinnatud kaupade müügi aktiveerumist. Hindade alandamise vajaliku määra kindlakstegemine eeldab nõudluse elastsuse väljaselgitamist hinna suhtes. Seda on võimalik teha analoogiliste kaupade baasil või siis eksperimendi korras.

Seisvate ja väikese nõudlusega kaupade jaehinna alandamist nende müügi aktiveerimiseks takistavad ja kitsendavad mõningal määral allahindluse finantseerimisega seotud raskused. Teatavasti hinnatakse seisvaid kaupu alla riigieelarve ja kaubandusorganisatsiooni kasumi arvel. Kuid riigieelarvet ei või lugeda kaupade allahindamise finantseerimise piiramatuks allikaks. Ei saa lugeda õigeks, et riik tasub kõigi eksiarvestuste eest tõstusettevõtetele, kes toodavad elanikkonna poolt mitterõutavaid kaupu, või kaubandusorganisatsioonidele, kes valesti määravad elanikkonnale nõudlust.

Mis puutub kaubandusorganisatsioonide omavahendite rakendamisse kaupade allahindamisel,⁸ siis ei kasutata neid

⁸ Selleks otstarbeks võivad kaubandusorganisatsioonid kasutada osa kasumist, mis moodustab 0,5 % organisatsiooni

paljudel juhtudel täielikult. Suur osa nendest vahenditest (mõnikord isegi kuni 75 %) kantakse üle riigieelarvesse. Kaubandusorganisatsioonid ei püüagi moodustada maksimaalset allahindamisfondi.

Samal ajal tööstusettevõtted, kes toodavad vähe nõutavaid kaupu, ei kannu mingisugust materiaalselt vastutust nende kaupade lõpliku realiseerimise eest. Oleks otstarbekohane sisse viia selline kord, et tootjatest tingitud (põhjustatud) allahindamisi finantseeritakse tööstusettevõtete kasumi arvel. See võimaldaks suurendada vajaduse korral allahindamiseks vajalike vahendite hulka ning sellega märgatavalt aktiveerida vähese nõudlusega kaupade müüki. Kees sellega suureneks ka tootjate materiaalne huvitatus oma toodangu realiseerimise vastu. Sellise allahindluskorralduse juures võib tekkida aga raskusi tootja stüü ulatuse kindlaksmääramisel seisvate ja aeglaselt realiseeritavate kaupade kaubandusvõrgus esinemises ning väheneda kaubandusorganisatsioonide huvi toodangu realiseerimise võimaluste leidmiseks.

Kui mõningate kaupade korral on edaspidi ette näha nende jaehinna alandamist, on mõnikord otstarbekas rakendada võimalust reguleerida hinnatäiendit tootja ja kaubandusorganisatsiooni omavahelisel kokkuleppel. Sel juhul tuleks antud kaupadele kehtestatud hinnatäiendit (kaubanduslikku mahahindlust) teatud määral suurendada. Tootjad loovutaksid küll osa oma tuludest, kuid vabaneksid vastutusest ja kuludest, mida nad kannaksid kaupade kaubandusvõrku seismajäämisel. Samal ajal tõuseks kaubandusorganisatsioonide huvi nende kaupade müügi suurendamise ja kiirendamise vastu.

Seisvate ja aeglaselt realiseeritavate kaupade kogunemine kaubandusvõrku ning nende allahindamine tõstab päevakorda nende kaupade müügi organiseerimise. Eesti NSV-s müüakse allahinnatud kaupu peamiselt erikauplustes. 1. jaanuaril 1975 oli Eesti NSV Kaubandusministeeriumi süsteemis organiseeritud allahinnatud kaupade müüki kokku 43 kauplu-

jaekõibest. Peale selle on lubatud teostada allahindlust ka kaubandusorganisatsiooni üleplaaniilise kasumi arvel.

ses ja selleks eraldatud osakonnas. Spetsiaalseid kauplusi oli selleks otstarbeks Tallinnas 5, Kohtla-Järvel 4, Pärnus, Narvas ja Viljandis 2 ning Tartus ja Rakveres 1.⁹ Peale selle praktiseeritakse vahetult pärast suuremaid allahindlusi ka mõnedes teistes kauplustes spetsiaalsete allahinnatud kaupade müügi osakondade või lettide avamist.

Allahinnatud kaupade müügi organiseerimise analüüs meie vabariigis näitab, et enamasti on selleks otstarbeks eraldatud ruumid liiga väikesed, asuvad vanades majades ning ei ole varustatud vajaliku kaubandustehnikaga. Sellest tulenevalt ei ole võimalik sageli kaupu selnevalt müügiks ette valmistada, kasutada progressiivseid müügiverme ning võimaldada ostjatel kaupade proovimist.

Puudusi esineb ka allahinnatud kaupade varustamisel korralike hinnasedelitega. Sageli ei suuda ostjad enam jõul hinnasedelilt kehtivat hinda leida, kuna hinnalipikul on tehtud pärast antud kauba korduvat allahindamist mitmeid parandusi. Samuti esineb rebenenud, määrdund ja kulunud hinnasedelitega kaupu.

Ebarahuldav on allahinnatud kaupade reklaam. Kaupluses endas on reklaam tavaliselt väikese mõjujõuga või puudub üldse. Teiste reklaamiliikide ja -vahendite kasutamine on väga piiratud.

Tagasihoidlikult praktiseeritakse täiendavate kaupluste ja osakondade avamist ning spetsiaalsete laatade organiseerimist pärast ulatuslikke kaupade allahindlusi. Allahinnatud kaupade müügi efektiivsuse tõstmiseks tuleks kaaluda võimalust organiseerida mõnede allahinnatud tööstuskaupade müük paralleelselt samades kauplustes ja osakondades, kus toimub antud liiki täisväärtuslike kaupade müük. See oleks vajalik eriti selliste kaupade korral, mille ostmisel vajatakse asjatundja abi (mitmed kultuurikaubad, elektrikaubad jmt.): tavaliselt ei oska allahinnatud kaupluste müüjad anda alati piisavaid seletusi allahinnatud kaupade puuduste ja nende kõrvaldamise võimaluste kohta. Paralleelset müüki tuleks rakendada ka allahinnatud suveniiride müümisel, sest sageli ei leia need nõudlust liiga kõrge hinna tõttu. Alandades aga hinda ja jättes alla-

⁹ Eesti NSV Kaubandusministeeriumi andmetel.

hinnatud suvenirid müügile samasse kauplusse realiseeritakse need kindlasti kiiremini kui üleviimisel spetsiaalsesse, allahinnatud kaupade kauplusesse.

Lähtudes sotsialistliku taastootmisprotsessi kui terviku vajadustest, tuleb kokkuvõtteks märkida, et mõnede tarbekaupade realiseerimisega seoses olevate probleemide lahendamise vajab senisest tunduvalt suuremat tähelepanu ning eeldab põhjalikke uurimusi selles valdkonnas.

О ПРОБЛЕМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

М. Мильян

Р е з ю м е

Несмотря на планомерный характер производства, произведенная и предложенная продукция может быть вовремя не реализована. Это повлечет серьезные затруднения. Для решения данной проблемы необходимо использовать два пути:

- 1) сократить или прекратить производство слабореализуемых изделий;
- 2) стимулировать реализацию неходовых товаров.

Наиболее эффективным средством решения последней проблемы признается снижение розничных цен на слабореализуемые товары. Однако возможности этого экономического рычага используются еще недостаточно. Необходимы поиски более эффективных методов активизации процесса реализации с помощью механизма цен.

Возможности уценки слабореализуемых товаров задерживаются в значительной мере вследствие затруднений финансового характера. Было бы целесообразно для формирования денежных средств уценки использовать гибкий механизм торговых скидок или непосредственно прибыль промышленных предприятий, если неходовые товары скапливаются в торговле по их явной вине.

Реализацию уцененных неходовых товаров необходимо организовать в современных магазинах при тщательной подготовке товаров к продаже с использованием прогрессивных форм торговли.

**LEIVA-SAIJA TARBIMISE, TOOTMISE JA KVALITEEDI
PROBLEEMIDEST EESTI NSV-s**

I. S i i m o n

Kaubatundmise ja kaubanduse organiseerimise
kateeder

Leiba ja saia loetakse õigustatult meie põhitoiduaineks. Läbi aegade on leib olnud erinevatele rahvastele toidu sümboliks. NSV Liidu Meditsiiniakadeemia Toitlustusinstituudi andmeil katavad käesoleval ajal inimesed leiva-saiaga üle 60 % süsivesikute ja keskmiselt 30 % valkude üldvajadusest, sealhulgas 80 - 90 % taimsete valkude vajadusest, ning ligi 40 % fosfori, raua ja teiste mineraalainete vajadusest.¹ B-rühma vitamiinide vajadus kaetakse põhiliselt just leibade-saiadega.

Leivad ja saiad kujutavad endast toiduainete kaubagrüppi, mille tarbimist iseloomustab tunduvalt langustendents. Nimetatud tendents on seaduspärane ja positiivne, sest samal ajal kasvab liha, kala, piima ning aed- ja juurviljade tarbimine. Teraviljasaaduste tarbimise dünaamikat 1965 - 1972 NSV Liidus tervikuna ja meie vabariigis kajastavad tabelis 1 toodud andmed.

T a b e l 1

Teraviljasaaduste tarbimine 1965. - 1972. a. 1 elaniku
kohta (kg) NSV Liidus ja Eesti NSV-s ning selle
dünaamika²

	1965		1970		1972	
	tarbi- mine (kg)	dünaa- mika (%)	tarbi- mine (kg)	dünaa- mika (%)	tarbi- mine (kg)	dünaa- mika (%)
NSVL	156	100,0	149	95,5	145	93,0
ENSV	129	100,0	112	86,8	103	79,8

¹ В.В. Щ е р б а щ е н к о и др. Повышение биологической ценности хлеба. М., 1971, стр. 5.

² Народное хозяйство СССР в 1972-ом году. М., 1973, стр. 579.

Meie uurimuste andmeil tarbiti 1974. aastal meie vabariigi suuremates keskustes - Tallinnas ja Tartus - leibu ja saia vastavalt 96 ning 93 kg 1 elaniku kohta. Olgu märgitud, et kodanlikus Eestis tarbiti 1938. a. iga elaniku kohta aastas 137,5 kg rukkileiba ja 45 kg nisuleiba.³ Paralleelselt leiva-saia tarbimise füüsiliste koguste vähenemisega alaneb pidevalt ka nimetatud kaubagrupi osatähtsus toiduainete jaekäibes. Kui 1960. a. moodustas Eesti NSV-s leiva-saia osatähtsus toiduainete jaekäibest veel 9,3 %, siis 1972. a. oli see vaid 5,7 %.⁴ Seega peame rõhutama, et leiva-saia tarbimise kahanemise protsessis peegeldub otseselt nõukogude rahva elatustaseme järjepidev tõus.

Leib-sai kujutab endast kaubagruppi, mille järele tarbijaskonna nõudlus on juba pikemat aega koguseliselt täielikult rahuldatud. Järelikult moodustavad nimetatud kaubagrupi põhiprobleematika leiva-saia kvaliteedi, sortimendi ja realiseerimisega seoses olevad probleemid.

Elanikkonna tervisliku toitumise seisukohalt on küllaltki oluline, missuguses proportsioonis toimub nisu- (e. laiemalt saia) ja rukkijahutoodete (leiva) tarbimine ning missugune on leibade-saiade sortimendi sisemine struktuur. Olgu märgitud, et toiduainete toiteväärtuse hindamisel on tähtsamateks näitajateks neis sisalduvate valkude aminohappeline koostis. Leivas-saias sisalduvate valkude toiteväärtus on otseses sõltuvuses valkude aminohappelisest koostisest. Looduslikud valgud sisaldavad 20 aminohapet, neist 8 on asendamatud. Leiva ja saia toiteväärtust hinnatakse 3 kõige defitsiitsema aminohappe - trüptofaani, lüsiini ja metioniini - sisalduse alusel.

Tabeli 2 andmetest ilmneb rukkivalkude parem aminohappeline koostis. Teraviljades sisalduvate valkude koostise üksikasjalikud uuringud näitavad, et 1,7 g rukkivalku vastab bioloogiliselt 2,25 g nisuvalgule.⁵ Meie vabariigi

³ H. J ä n e s . Meie igapäevane leib. - "Horisont", 1973, nr. 3, lk. 30.

⁴ Eesti NSV rahvamajandus 1972. a. Statistiline aastaraamat. Tln., 1973, lk. 242.

⁵ E. P õ l d , E. M a a s i n g . Pagaritoodete tehnoloogia, Tln., 1971, lk. 128.

T a b e l 2

Rukki- ja nisujahus sisalduvate valkude
aminohappeline koostis⁶

Aminohappe nimetus	Sisaldus (%)	
	nisujahus	rukkijahus
Trüptofaan	1,24	1,06
Lüsiin	2,70	3,74
Metioniin	1,27	1,30

elanikkonna tervisliku toitumise seisukohalt tuleb positiivselt hinnata seda, et vabariigi suuremates keskustes - Tallinnas ja Tartus -, samuti ka Haapsalu linnas ning rajoonis moodustas 1972. - 1974. a. leivatõstustate leiva- ja saia- toodangust valdava osa leib (tabel 3).

T a b e l 3

Leiva osatähtsus Tallinna, Tartu ja Haapsalu leiva-
tõstustate leiva-saia toodangus 1972. - 1974. a.

Leivatõstustate nimetus	Leiva osatähtsus (%)		
	1972	1973	1974
Tallinna Leivakombinaat	59,2	61,0	59,5
Tartu Leivakombinaat	61,7	67,4	64,7
Haapsalu Leivatehas	75,6	73,9	76,4

Esitatud tabeli andmetest ilmneb, et vabariigi elanikkonna leiva- ja saiatarbimise struktuuris domineerivad tooted rukkijahust. Rukkijahutoodete struktuuris valdava enamiku moodustavad aga tooted kroov- ja püülijahust; viimased näitavad kasvutendentsi.

Kroov- ja püülijahust tooted on oma organoleptilistelt omadustelt tarbijaskonnale kõige vastuvõetavamad, kuid nad on siiski rafineeritud toiduained. Olgu märgitud, et liht- rukkijahu sisaldab valku 1/3 ja mineraalaineid kuni 1/2 võr- ra rohkem kui vastav püülijahu.⁷

⁶ Л. Я. А у э р м а н. Технология хлебопекарного произ- водства. М., 1972, стр. 439.

⁷ E. P õ l d , E. M a a s i n g . Pagaritoodete teh- noloogia. Tln., 1971, lk. 14.

Tabel 4

Tallinna Leivakombinaadi rukkijahutoodete struktuur
ja keskmine toodete arv 1971. - 1974. a.⁸

Jahusort	1971	1972	1973	1974	Keskmine toodete arv 1971-1974
Lihtjahu	19,9	19,7	18,8	16,2	5
Kroov- ja püülijahu	68,6	65,2	67,7	71,0	9
Segajahu	11,5	15,1	13,5	12,8	4

Analoogiliselt rukkijahutoodete struktuurile valitsevad ka nisu jahutoodetes domineerivalt tooted esimese ja kõrgema sordi jahust (tabel 5). Peab aga märkima, et nisu sordijahud kujutavad endast enam rafineeritud toiduaineid kui rukkijahud. Nii sisaldab näiteks kõrgema sordi nisujaahu 1/4 võrra vähem valku ja kuni 3 korda vähem mineraalaineid kui lihtnisujahu.⁹

Tabel 5

Tallinna Leivakombinaadis valmistatud nisujaahu-
toodete struktuur ja keskmine nisujaahutoodete
arv 1971. - 1974. a.¹⁰

Jahusort	1971	1972	1973	1974	Keskmine toodete arv 1971-1974
Liht- ja II sordi jahu	6,4	7,5	7,4	6,7	2
I sordi jahu	35,6	35,3	37,5	42,1	11
Kõrgema sordi jahu	58,0	57,2	55,1	51,2	14

⁸ Analoogiline oli ka meie poolt uuritud Tartu Leivakombinaadi ja Haapsalu Leivatehase leibade toodangu struktuur. 1974. a. moodustasid lihtjahust leibade osatähtsused seal vastavalt 20,2 % ja 13,8 %.

⁹ E. P õ l d , E. M a s i n n g . Pagaritoodete tehnoloogia. Tln., 1971, lk. 14.

¹⁰ Analoogiline oli meie poolt uuritud Tartu Leivakombinaadis ja Haapsalu Leivatehases nisujaahust valmistatud toodete struktuur. 1974. a. moodustas liht- ja II sordiniisujaahust toodete osakaal vastavalt 3,4 % ja 3,2 % nisujaahutoodete koguhulgast.

Meie vabariigis käesoleval ajal toodetavate leibade-saiade struktuuri põgusast analüüsiist järeldub, et tootjate põhitähelepanu peaks olema pööratud just kõrgema toiteväärtusega lihtjahust toodete mahu ja sortimendi laiendamisele.

Leivad-saiad kujutavad endast kaubagruppi, mille nõudluse kvantitatiivne maht on tööstusettevõtete poolt täielikult kaetud. Käesoleva aja teravamaks probleemiks jääb aga nimetatud toodete sortimendi rikastamine ning nende kvaliteedi tõstmine.

Leibade-saiade kvaliteedi tõstmise esmaseks ülesandeks peab kujunema toodete toiteväärtuse tõstmine nende toidukomponentidega, mis lähevad kaduma teraviljajasaaduste rafineerimisel, s. o. sordijahu valmistamisel. Eesti NSV suuromates leivatööstustes (Tallinn, Tartu) rikastatakse käesoleval ajal kuni 40 % saiatoodangust piimavalkudega (lõss, vadak, kohupiim); vähemal määral rikastatakse ka leiba. Leibade-saiade piimavalkudega rikastamise kogemusi tuleks lähemas tulevikus ja võimalikult kiiresti jagada ka teiste leivatööstusettevõtetega. Olgu märgitud, et meie vabariigi elanikkonna valgudefitsiiti seostatakse otseselt teraviljajasaaduste tarbimise järsu vähenemisega. Paralleelselt leibade-saiade valgusisalduse tõstmisega tuleks vabariigi leivatööstustel tõsiselt kaaluda nimetatud toodete rikastamist B-rühma vitamiinidega ning mineraalainetega.

Tarbija seisukohalt on tähtis, et leivad-saiad oleksid visuaalselt kvaliteetsed - s. o. vastaksid nõutavatele organoleptilistele omadustele. Üldtuntud on fakt, et Eesti NSV leivatööstus vastab üldjoontes aja nõuetele, järelikult peaks tema toodang rahuldama ka tarbijaskonda. Nagu aga uurimused näitavad, tagastatakse jaekaubandusettevõtete poolt tööstusele siiski küllalt suured kogused leibusaiu. Nii tagastasid Tallinna kauplused Tallinna Leivakombinaadile 1973. a. 10,8 %, 1974. a. aga 11,4 % toodangust. Nagu näitavad Tartu Leivakombinaadi poolt 1974. aastal hantitud jahude analüüsi tulemused, olid kuni 40 % jahudest (olenevalt jahusordist 19,8 % - 52,8 %) halbade küpsetusomadustega. 1975. a. kevadel käesoleva artikli autori juhendamisel Haapsalu Tarbijate Kooperatiivi teeninduspiirkonnas teostatud leibade-saiade nõudluse uurimuse andmetest

ilmneb¹¹, et nimetatud tarbijate kooperatiivi teeninduspiirkonnas küsitletud elanikest ei olnud rahul leiva maitsega 14,9 % ja saia maitsega 19,2 %. Leiva ja saia välimuse üle avaldas rahulolematust vastavalt 30,7 % ja 17,8 % küsitletutest. Grupeerides sama ankeetuurimuse vastused leibade-saiade kvaliteedile esitatud pretensioonide järgi, ilmneb, et 56,5 % leiva ja 61,4 % saia kvaliteedivigadest tuleneb tehnoloogilise režiimi rikkumisest või hooletusest leivatööstuses. Küllaltki kaaluka osa moodustavad ka vead, mis on põhjustatud jahu halvast kvaliteedist (vt. tabel 6).

T a b e l 6

Haapsalu Tarbijate Kooperatiivi teeninduspiirkonna
ostjate pretensioonid leiva-saia kvaliteedile

Leibade-saiade kvaliteedivead	Leib		Sai	
	Arv	%	Arv	%
I. Tehnoloogilised vead				
Halb küpsetus	65	35,0	48	32,4
Kõrbenud koorik	14	7,5	7	4,7
Deformeerunud, määrdunud	19	10,2	15	10,1
Maitsevead (kuiv, soolane, mäge)	7	3,8	21	14,2
K o k k u (I)	105	56,5	91	61,4
II. Toorainest tulenevad vead				
Lahtine koorik	48	25,8	-	-
Lõhenenud koorik	3	1,6	3	2,0
Hapu	9	4,8	18	12,2
Vananeb kiiresti	21	11,3	36	24,4
K o k k u (II)	81	43,5	57	38,6
K o k k u (I, II)	186	100,0	148	100,0

Ülaltoodust järeldub, et leiva ja saia kvaliteedi parandamise esmane raskuspunkt peab asuma nii leivatööstuses - tehnoloogilise protsessi nõuete täpses täitmisel - kui ka jahu kvaliteedi tõstmises.

¹¹ Ankeetuurimisega uuriti 4 linna- ja 2 maakauplust. Väljastati 370 ankeeti, millest tagastati 208 (56,2 %).

Leibade-saiade sortimendi laiuse küsimus on üheks komplitseeritumaks probleemiks. Üldreeglina püüavad leivatööstused kaubandusettevõtete nõudlusega arvestada. Nagu näitavad ka vaatavad uurimused (korraldatud 1974. a. Tartu Kaubandusvalitsuses), ühtib elanikkonna leibade-saiade nõudluse struktuur enam-vähem vastava leivatööstuse toodangu struktuuriga. Uurimuste andmetel esines 1971.-1974. aastal uuritud leivatööstustes kaheksa leibade-saiade sortiment: 1) leib ja sai, mida toodetakse massiliselt, kuid väikeses sortimendis (näit. 1974. a. moodustas Tartu Leivakombinaadis vadakusai 63,2 % I sordi nisujahu toodetest, lõikebatoon 59,4 % kõrgema sordi nisujahu toodetest jne.); 2) leib ja sai, mida toodetakse vähe, kuid laias sortimendis. Viimati nimetatud leibade-saiade järele ei puudu nõudlus. Nende piiratud tootmist tingib vastavate toorainete puudumine (näit. rosinasaiad), laialdase käsitöö rakendamise vajadus (näit. tarbijaskonna poolt väga nõutavad punutud saiad, väikesaiad) või ka nende tootmise mitterentaablus (näit. sarvesaiad jt.). Seega võime järeldada, et leibade-saiade osas on tegemist veel siiski suurel määral näilise sortimendirikkusega ja leibade-saiade sortimendi laiendamise valdkonnas on veel küllaltki palju ära teha. Siinjuures olgu märgitud, et ülalviidatud ankeetuurimuse andmetel soovivad tarbijad, et kauplustes oleks pidevalt müügil 3,0 - 3,3 nimetust leibu ja 3,5 - 4,7 nimetust saiu.

Peale ülalkäsitletud leibade-saiade kvaliteedi ja sortimendi probleemide vajaksid lahendamist veel järgmised küsimused:

1) leibade-saiade müügi korraldus. Nimetatud kaubagrupp on toiduainetest ainuke, millele on vaba juurdepääs igal ostjal. Oleme seisukohal, et vitriinidesse väljapanud leivad-saiad peavad olema pakitud kilepakendisse. Teiseks, konservatiivsemaks lahenduseks on leibade-saiade letimüügi taastamine;

2) tarbijate ja tootjate huvid leibade suuruse küsimuses on erinevad. Viimastel aastatel püüavad tööstusettevõtted väljastada suurema kaaluga tooteid, mida tuleb kauplustes tükeldata. Tarbijaskond soovib üldreeglina väiksema kaaluga tooteid;

3) leibade-saiade jaoks suurendamiseks kauplustes ei rakendata praegu kaupluste sisetajate materiaalsel stimuleerimisel.

О ПРОБЛЕМАХ ПРОИЗВОДСТВА, ПОТРЕБЛЕНИЯ И
КАЧЕСТВА ХЛЕБО-БУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ В
ЭСТОНСКОЙ ССР

И. С и й м о н

Р е з ю м е

Хлебо-булочные изделия являются товарной группой, потребление которых характеризуется тенденцией снижения. Если в 1965 г. в республике на душу населения потреблялось 129 кг хлебо-булочных изделий, то в 1973 г. - 103 кг. положительным является тот факт, что в структуре потребления хлебо-булочных изделий подавляющую часть составляют изделия из ржаной муки (хлеб). С точки зрения рационального питания это очень важно, так как белки ржи являются более полноценными, нежели белки пшеницы.

Анализ хлебо-булочных изделий в республике показывает, что подавляющая часть из них изготавливается из муки высших сортов, которые являются рафинированными продуктами. Отсюда возникает острая потребность в обогащении хлебо-булочных изделий белками молока, витаминами группы В и минеральными веществами.

С качеством хлебо-булочных изделий в республике не все обстоит благополучно. Розничные торговые предприятия возвращают промышленным предприятиям ежегодно 10-11% их продукции. Как показывают данные наших анкетных исследований, до 30% потребителей имеют различные претензии к качеству хлебо-булочных изделий.

Претензии потребителей к качеству хлебо-булочных изделий показали, что большинство из них (для хлеба 56,5%, для булки 61,4%) относятся к нарушениям технологии производства хлебо-булочных изделий. Остальные претензии вытекают из качества муки.

KAUBANDUSE ORGANISEERIMISE JA JUHTIMISE TÄIUSTAMISE AKTUAALSEID PROBLEEME

A. A a m e r

Kaubatundmise ja kaubanduse organiseerimise
kateeder

Viimastel aastatel on aktiveerunud kaubanduse organiseerimise ja juhtimise alal tehtav uurimistöö ja selle tulemuste rakendamine praktikasse. IX viisaastaku ülesannete realiseerimise tulemused ja NLKP XXV kongress seadsid rahvamajanduse, sealhulgas ka kaubanduse ette uued kommunistlikehitamise suunad ja ülesanded meie maal. Reas suundades vajab organiseerimis- ja juhtimisalane töö sügavamat teaduslikku põhjendamist; täiendamist ja edasiarendamist vajavad teoreetiline baas, uurimismetoodika ja normatiivsed alused. Käesoleval ajal jäävad kaubanduses organiseerimise ja juhtimise alased uurimused sageli maha praktika vajadustest.

Teoreetilist uurimist ja üldistamist vajab kaubanduse kui ringlussfääri ühe osa majanduslik funktsioon ja tähtsus rahvamajanduses tervikuna. Tõsisemat tähelepanu nõuavad muudatused üksikute rahvamajandusharude tootlike jõudude kasvutempodes, tootmise mastaabid ja nende mõju ringlussfäärile. Täiendamist ja edasiarendamist vajavad samuti kaubanduse organisatsioonilised vormid ja meetodid, kaubanduse organisatsiooniline struktuur ning vastavalt rahvamajanduses saavutatud arengutasemele materiaal-tehniline baas. Eesmärgiks peab olema ja jääma kogu rahvamajanduse seisukohalt paindliku juhtimissüsteemi loomine. Rahvamajandusharude proportsioonides toimuvad killalt tõsised ja ulatuslikud muutused. Ehkki tootmise arendamisele jääb määramat osa, suureneb järsult jaotuse, vahetuse ja kontrolli tagasimõju tootmise arendamisele.

Nende muutuste ja arengutendentside taustal peavad toimuma vastavad muudatused ka kaubanduse kui rahvamajandusharu sees. Alljärgnevalt on püütud problemaatiliselt vaadelda selle kompleksse küsimuse mõnda aspekti, peamiselt juhtimise organiseerimise täiustamise seisukohalt.

1. Kaubanduse juhtimise täiustamine

Kaubanduses on ajalooliselt kujunenud küllalt keerukas ja mitmelüüline juhtimissüsteem. Õigem on isegi öelda, et eksisteerib mitu süsteemi. Keerukas on juhtimine ka süsteemide sees, eriti riiklikus kaubanduses. Riikliku kaubanduse organisatsioonilise ülesehituse vaatlisel - näiteks Eesti NSV-s - torkab silma tõsiasi, et hulgikaubandus on praktiliselt jaekaubandusest isoleeritud. Jaekaubandus allub peamiselt linnade täitevkomiteede kaubandusvalitsustele ja alles seejärel kaubandusministeeriumile. Vabariiklikud hulgibaasid aga alluvad otse kaubandusministeeriumile. Paralleelselt kaubandusministeeriumi ja tarbijate kooperatiivide jaekaubandusega funktsioneerib mitmeid teisi süsteeme ja organisatsioone. Nimetagem siin tööstusvabrikute osakonna jaekaubandust. TVO on formaalselt allutatud raudteele, tegelikult funktsioneerib aga iseseisva kaubandusorganisatsioonina. Samal ajal ei avalda need organisatsioonid meie vabariigis ja mujalgi märkimisväärset mõju linnade kaubanduse ja toitlustamise arengule. Vähem tähtis riikliku kaubanduse seisukohalt on teiste ministeeriumide ja ametkondade jaekaubandus, kuigi ka nende tegevuses on sageli tunda koordineerimatust. Linnade kaubandusvalitsused tegutsevad peamiselt jaekaubandusorganisatsioonidena, nende osa kaubanduse administratiivorganina on paljuski formaalne.

Toodud andmetest piisab, et näha praeguses kaubanduses mitmelüülist juhtimist. Osa lülidest on loomulikult paratamatud, liigsed lülid muudavad aga kaubanduse üldise suunamise väheefektiivseks. Eelkõige käib see TVO-de kohta, küsitav on aga ka näiteks raamatukaubanduse senise korralduse otstarbekus riiklikus jaekaubanduses. ETKVL-i tarbijate kooperatiivid kauplevad raamatutega rahuldavalt. Vabariigi linnade raamatukaubanduse olukord aga ei rahulda tänapäeva vajadusi.

Viimasel aastakümnel on kaubanduses arenenud koondised, firmad ja ühendatud kauplused. 1971. a. lõpul oli riiklikus kaubanduses 127 koondist ja 5000 ühendatud kauplust, koondiste arvele langes 9,3 % Moskva jaekäibest, 13,7 % Lenigradi ja 5,8 % Ukraina NSV jaekäibest.¹ Meie vabariigis on eluõiguse võitnud ühendatud kauplused, ehkki nende majandusliku efektiivsuse ja töökorralduse seisukohalt, nagu on näidanud TRÜ kaubanduse laboratooriumi viimaste aastate uurimused, on mitmed probleemid lahendamata.

Käesoleva viisaastaku raamesse mahub tõsine töö kaubandusettevõtete ja -organisatsioonide ühendamisel ja ülesehituse parandamisel: ühendatud kaupluste suurendamine, tootlustustrustide organiseerimine vabariikliku alluvusega linnades, kaubastute rekonstrueerimine Tallinnas, tarbijate kooperatiivide ühendamine jne.

Nimetatud uuenduste ja muudatuste kavandatud efekt vajab analüüsi ja üldistamist kogu meie vabariigi kaubanduse huvides. Ka teiste vabariikide sellelaadsed uurimused kinditavad segakaubastute otstarbekust linnades elanikega kuni 100 000 inimest ja vajadust eraldada tootlustustrustid jae-kaubandusorganisatsioonidest.

Kaubanduse juhtimise täiustamisel on omad iseärasused, seetõttu tuleb kavandatud või kavandatavaid ümberkorraldusi ja nende efektiivsust hinnata kahest seisukohast:

- 1) kogu rahvamajanduse juhtimise täiustamise osana ja
- 2) kaubanduse efektiivsuse tõstmise abinõudena.

Kaubanduse kui rahvamajandusharu efektiivsuse hindamisel tuleb võrdselt silmas pidada mõlemaid suundi.

Eesti NSV kaubanduse organisatsioonilise struktuuri analüüsimisel võib ilma laiahaardelisele analüüsile pretendeerimata tuua esile järgmised kitsaskohad.

1. Üheaegselt kaubakäibe pideva kasvuga toimuvad märgatavad struktuurinihked käibes endas. Kasvab keerukate tehniliste kaupade ja kestva kaupade osatähtsus käibes. Nende kaupade turumahu määramine ja tellimine on aga laialipillutatud mitme kaubandussüsteemi vahel. Eriti iseloomulik on selline olukord Viljandile, Rakverele ja Tartule.

¹ Л. Самсонов. Объединения и управление торговых. - "Вопросы экономики", 1973, № 9, стр. 43.

2. Konkreetse olukorras puudub täpne õiguste ja kohustuste ning vastutuse jaotus erinevate süsteemide hulgi-kaubandusettevõtete vahel.

3. Eeltoodud puudused juhtimisstruktuuris on sageli põhjuseks vigadele üksikute tooteliikide vajaliku tootmismahu määramisel või toodete tellimisel. Iga kaubandusorganisatsioon tellib üldreeglina kaupa oma vajadusi ja ülesandeid arvestades, nõudluse ja konjunktuuri pealiskaudne tundmine põhjustab kaubavarude kuhjumist. Eri süsteemide kaubandusorganisatsioonide kaubavarudega manööverdamise võimalused on olnud seni üsna piiratud ning sageli ka majanduslikult põhjendamatud.

4. Teatavasti on jaekaubanduse organiseerimise ülemaailmselt tunnustatud suunaks nn. tarbimiskomplekside loomine kaubamajade ja kaubanduskeskuste (sealhulgas universaamide) baasil. Seni võib tarbimiskomplekside rajamist vaadelda kui kaubasortimendi grupeerimise meetodit. Raskused tekivad sageli universaamide ja selvekaupluste vajalikus sortimendis igapäevatööstuskaupadega kindlustamisel. Põhjendus on üldtuntud: hankimine toimub teistest ühendatud kauplustest, vahel ka teistest kaubandusorganisatsioonidest.

Nähtavasti on otstarbekas organiseerida edaspidi tööstuse eeskujul nende kitsaskohtade lahendamiseks senisest rohkem ja suuremaid kaubanduskoondisi (jae-hulgikoondised). Mõningaid kogemusi selleks leidub nii kodu- kui välismaises praktikas (nn. Klaipeda eksperiment, kaubanduskoondised Moskvas, Leningradis ja mujal). Need koondised peaksid oma mõjusfääri lülitama ka tarbijate kooperatiivide kaubandustegevuse. Omandivormi küsimus ei peaks olema tõsiseks takistuseks, sellesuunalisi kogemusi on teistel sotsialismimaadel.

Koondiste rajamine kaubanduses võib toimuda kahes põhisuunas:

- 1) nn. kaubanduskoondistena - jae-hulgikoondistena;
- 2) nn. kooperatiivsete ühendustena, kus koondisesse kuuluvad kaubandusorganisatsioonide kõrval ka tootmisettevõtted.

Mõlemal suunal on rida kaalukaid pooltargumente:

- nõudmise komplekskuse idee tunduvalt parem realiseerimine,

- administratiivkulude kokkuhoid,

- kaubavarudega manööverdamise võimaluste suurendamine ja sellega seotud majandusliku huvitatuse kasv;

- perspektiivselt on võimalik koondistes vähendada tootmise jätkamisega seotud tegevuse osatähtsust ja pöörata suuremat tähelepanu kaubandustegevuse planeerimisele ja kaubandusvõrgu väljaarendamisele.

Koondisi võib rajada kas vabariiklike või majandusrajoonilistena. Meie vabariigi mastape arvestades on nähtavasti otstarbekas vabariiklike koondiste organiseerimine.

Huvipakkuvad on koondiste organiseerimise alased kogemused Euroopa teistes sotsialismimaades.

Saksa DV-s loodud koondis "Rõivad" on omamoodi majandusliit. Koos tootjatega kuuluvad sinna jaekoondised "Centrum" ja "Konsument". Koondise tegevus baseerub kooperatiivsele kokkuleppele, peaesmärgiks koondise tegevuses on turu uurimine ja nõudluse prognoosimine. Kooperatiivse koondise tegevus on väga oluline kaubasortimendi kujundamise seisukohalt ka tarbimiskomplekside loomisel. Kui varem üleminekut müügile tarbimiskompleksidest ("Kõik lastele", "Laste maailm" jne.) vaadeldi kui sortimendi reguleerimise meetodit kauplustes ja kaubamajas, siis nüüd on astunud edasi pikk samm sortimendi kujundamiseks kompleksides: s o r t i m e n d i k u j u n d a m i n e a l g a b t ö ö s t u s e s t. Nüüdised sortimendimudelid kannavad nimetusi "Moodsad rõivad noortele", "Lasterõivad", "Naisterõivad" jne., samuti "Puhkepäevarõivad", "Spordirõivad", "Matkarõivad" jms.

Kooperatiivset koondist juhib kõrgema organina direktorite nõukogu, operatiivne üldjuhtimine on peadirektori ülesandeks. Sageli on sellel ametikohal hulgiettevõtete direktor.

Koondise peaülesanded on järgmised:

- tegevuse üldsuundade (eesmärkide, sortimendi üld-

mahu ja struktuuri jms.) väljatöötamine prognooside alusel;

- ühtsete nõuete kehtestamine materjalidele, mudelitele, toonidele ja kvaliteedile;

- konkreetsete soovitude väljatöötamine tootmise jaoks hindade, väljalaskeaja jms. suhtes;

- ratsionaalsete pakkimis- ja transpordiviiside väljatöötamine.

Jugoslaavia FSV kaubanduses võib kohata mõlemaid koondiste tüüpe. Allakirjutanut oli 5 kuu jooksul võimalik tutvuda selle maa kaubanduse organiseerimise ja juhtimise probleemidega ja mitme koondise tööga. Kuigi Jugoslaavia FSV-s praktiseeritav nn. turusotsialistlik majandusmudel erineb mitmeti meie omast, on huvipakkuvad konkreetsed saavutused kaubanduse organiseerimisel ja juhtimisel.

Jaakoondis "Nama" on vabariiklik koondis Sloveenia SV-s ja ühendab 6 kaubamaja, mis tegutsesid majanduslikult iseseisvatena ühise üldjuhtimise all. Koondis kaupleb kõikide tööstuskaupadega, igal kaubamajal on oma toidukaupade supermarket, ühe kaubamaja koosseisus on ka restoran. Koondise kõrgemaks täidesaatvaks organiks on direktorite nõukogu ehk nn. suur kolleegium peadirektori eesistumisel. Suurde kolleegiumi kuuluvad veel koondise keskuse sektorite (osakondade) juhatajad. Kolleegium lahendab kaubandusliku tegevuse perspektiivseid küsimusi: töötab välja sortimendi ja hinnapolitika peasuunad, kaubandusvõrgu arengusuunad jt. kaalukad koondise tegevust puudutavad otsused. Koondise kaubamajad on otsesidemetes tootjatega, koondise kesklaos on ainult abistav (rea kaubagruppide sortimendi koondamine). Koondis tegeleb nii jae- kui hulgimüügiga. Keskaparaat koosneb 4 sektorist: kommerts-, finantsmajanduse, üldteenistuse ja kantseleisektorist.

Kommertssektori tööd suunab peadirektori asetäitja, kelle kompetentsi kuulub kogu kaubanduslik tegevus; peaaegu pandud turu uurimisele ja hankeküsimustele. Hanke- ja müügiprobleemid lahendatakse nn. väikesel kolleegiumil, kust võtavad osa kaubamajade direktorid või nende asetäitjad kaubanduse alal. Kommertsdirektorile on allutatud ka kesklaos.

Finantsmajanduse sektorisse on koondatud tsentraliseeritud arvestus, analüüsi- ja plaaniteenistus, finants- ja

kontrollteenistused. Koondisel on oma arvutuskeskus ja raal. Üldsektori tegevussfääri kuuluvad koondise arengu ja kaadrialase töö suunamine, tööalaste suhete küsimused. Juuriidiline töö on allutatud kantseleisektorile.

Tänu heale turustruktuuri uurimisele ja otsesidemetele tootjatega on koondisel tootmise jätkamisega seotud kulude osa käibekuludes üsna tagasihoidlik. Juhtimisstruktuur on lihtne ja paindlik. Koondisesse kuulub üle 1000 töötaja, müügipersonal moodustab kogu koosseisust 70 %, administratiivpersonali osa ei ületa 10 %. Koondise majanduslik tegevus on aastaid olnud edukas: brutokasum oli 1974. a. 12,75 % käibest, töötasude tase samal ajal 7,37 %.² Baasikulude tagasihoidlik osa võimaldab müüa kaupu ca 10 % madalamate hindadega kui teised kaubamajad, töötajate keskmine töötasu ületab märgatavalt Sloveenia SV keskmise. Töödisteipliin ja teeninduskultuur kaubamajades on laitmatud.

Kooperatiivse ühenduse teise näitena võib tuua koondise "Emona". Tegevuse ühiseks koordineerimiseks on kooperatiivsesse ühendusse koondunud 25 iseseisvat majandusorganisatsiooni: põllumajanduslikud farmid, toiduainete töötlemise tehased, kaubamajad ja supermarket'id, mitmed teenindusettevõtted ja hotellid. "Emona" puhtkaubandusliku profiiliga ettevõtetest olgu nimetatud moodne kaubanduskeskus "Maximarket" Ljubljanas (kogupind 24 000 m², sellest kaubanduslikku pinda 14 000 m²), mitu 1000 m² kaubandusliku pinnaga supermarket'it ja hulgikaubanduskeskus (kogupind 34 000 m²). Koondisel on ka omad väliskaubanduslikud lülid.

Koondise tootmisettevõtteid varustavad kaupadega kogu oma süsteemi kaubandusvõrku (ka hotellirestorane) ja ka süsteemiväliseid ostjaid. Enamiku kaupadest pakivad koondise tootmisettevõtteid, ülejäänud osa (puu- ja aedviljad, juurvili, liha ja lihasaadused osaliselt, kohv) jaendatakse koondise hulgikeskuses. Tänu sellele pakkijate koosseis koondise selvekauplustes praktiliselt puudub, projektijärgsed müügiks ettevalmistamise ruumid vanematüübilistes selvekauplustes on viidud aktiivsete müügipindade alla.

² Jugoslaavias on käibekulude struktuur, samuti hinnalisandi arvestamine erinev meie omast. Näiteks töötasud arvestatakse brutokasumi ühe osana. Ka kasumi jaotus on täiesti erinev.

Koondise direktorite nõukogu töötab välja koordineeritud arenguüldsuunad ja kehtestab kokkuleppeliselt tootmis- ja kaubandusorganisatsioonidele jooksvad ja perspektiivsed ülesanded. Koondisel on ühtne arengu planeerimise keskus, andmetöötluse ja konjunktuuri uurimise teenistused, ühtne masinapark ja sidesüsteem. Positiivseid kogemusi võib leida ka juhtimisaparaadi ülesehituses, nii koondises tervikuna kui ka sellesse koondunud kaubandusorganisatsioonides.

Koondiste rajamise kodumaiseid kogemusi on seni kahjuks kaubanduse kui rahvamajandusharu seisukohalt vähe üldistatud. Ees seisab põhjalik uurimistöö ja eksperimenterimine, mille käigus osutuvad kasulikeks ka teiste sotsialismimaade sellesuunalised kogemused.

2. Hulgikaubanduse tsentraliseerimine

Kaubanduse juhtimise ja organisatsiooniliste vormide täiustamine on võimatu ilma hulgilülide täiustamiseta. Kontsentreerimisprotsessidele tööstuses ja suurte tootmiskoondiste loomisele peaksid kaasnema muutatused kaubanduses, eelkõige hulgikaubanduses.

Hulgikaubandus on ühiskondliku tööjaotuse seisukohalt seatud olema partneriks tootmiskoondistele ja koos nendega komplekselt lahendama tootmise (ka pakkimise) ja hankimise küsimusi. Hulgikaubandus peab muutuma tootmise ja kaubanduse vaheliste sidemete organiseerijaks selle sõna otseses tähenduses. Seni on hulgikaubanduses domineerinud siiski vahendav funktsioon.

Kaubanduse praktilise juhtimisstruktuuri ümberkorraldamist tuleb nähtavasti alustada hulgikaubanduse põhjalikust reorganiseerimisest ja majanduslike vahetõrgete muutmise hulgikaubanduse vahel. Ei saa kuidagi pidada normaalseks, et hulgikaubandus ületab plaane, samal ajal kui jaekaubandusorganisatsioonidel on raskusi käibeplaanide täitmisega.³

³ Eesti NSV riiklik hulgikaubandus täitis käibeplaanid 1972. a. 103,4 %, 1973. a. 104,5 %, 1974. a. 100,6 %. Jaekaubanduse vastavate aastate näitajad olid 100,1 %, 99,5 % ja 100,1 %.

Kuni 1958. a., mil tähtsamate rahvatarbekaupade hulgikaubandus koondus NSV Liidu Kaubandusministeeriumi kätte, ei olnud sisuliselt hulgikaubandust: toodete jaotamist korraldasid tööstuslike ministeeriumide väljebaasid ja turustusorganid. Seetõttu hulgikaubanduse andmine liiduvabariikide kaubandusministeeriumide alluvusse ja kaugjuhtimise likvideerimine olid omal ajal õiged. Mitmes liiduvabariigis, sealhulgas ka Eesti NSV-s, on igapäevaste toidukaupade tootmisega tegelevatel tööstuslikel ministeeriumidel ka käesoleval ajal oma turustuslülid. Selline suund tootmiskoondiste olemasolu korral võib teatud tingimustel jätkuda.

Käesoleval ajal võib hulgikaubanduse ühe tõsise puudusena nimetada paralleelsi hulgiorganisatsioonide tegevuses. Nii teenindab meie vabariigi riiklikku jaekaubandust 6 spetsialiseeritud tööstuskaupade vabariiklikku hulgibaasi ja üks toidukaupade vabariiklik hulgikontor. EFKVL-i kaubandusorganisatsioonide varustamisega tegelevad nendega paralleelselt rajoonidevahelised kaubabaasid. Teiste süsteemide hulgilülid on tagasihoidlikum, kuid ka siin esineb dubleerimist. Selleks kohandatud riikliku kaubanduse hulgibaasid on ja peavad olema võimelised varustama teisi kaubandussüsteeme enamiku kaupadega, v. a. iga päev ja sageli nõutavad rahvatarbekaubad. Nimetatud väite kasuks meie vabariigis räägivad ka suhteliselt väike territoorium ja head autoteed. Hästikorraldatud tsentraliseeritud veod koos rütmilise ja plaanipärase kaubavarustuse süsteemi loomisega annaksid märkimisväärset majanduslikku efekti ja võimaldaksid pingelises tööajusituatsioonis paremini kasutada transpordivahendeid ja tööjõudu. Tsentraliseeritud hulgikaubanduse kasuks meie vabariigis räägib samuti tendents nõudmise struktuuri ühtsustamisele riiklikus ja kooperatiivses kaubanduses. Omal ajal aitas kooperatiivne kaubandus Nõukogudemaal lahendada küsimust "kes - keda?", tänapäeval aga suudab vaevalt keegi veenvalt tõestada paralleelsete kaubandussüsteemide vajalikkust.

Hulgikaubanduse tsentraliseerimisel ja edasisel täiustamisel on rida kaalukaid eeliseid senise korralduse ees.

1. Olles teadlik kogu nomenklatuursest nõudmisest vabariigis või regioonis ja nõudmise arengutendentsidest, määrab tsentraliseeritud hulgiorganisatsioon täpsemini nõudluse mahu ning tellib paremini kaupu tootjailt.

2. Tugevnevad vabariikidevahelised kaubandussidemed ja rikastub kaubassortiment. See loob eelduse kaubakäibe edasiseks kasvuks.

3. Märgatavalt paraneb nõudluse uurimine ja selle rahuldamise aste. Nõudluse rahuldamise tulemused kajastuvad ja peavadki kajastuma ka hulgiorganisatsioonide tegevuse tulemustes.

4. Tsentraliseeritud hulgiorganisatsioonid suudavad efektiivsemalt mõjutada tootjaid, kaubassortimenti ja kaupade kvaliteeti.

5. Tsentraliseeritud hulgiaparatuur suudab paremini analüüsida kaubakäibe dünaamikat ja struktuuri kogu vabariigis või regioonis ning vajaduse korral manööverdada kaubavarudega üksikute teeninduspiirkondade vahel. Kõik see loob eeldused kaubaringluse kiirenemiseks ja varude vähenemiseks jaekaubanduses. Kaubavarude ringlusaja lühenemine on lõppkokkuvõttes laiendatud taastootmise väga tähtis tegur. Eeliseid võiks tuua teisi, näiteks põhifondide kasutamise efektiivsuse tõus jms.

Hulgikaubanduse tsentraliseerimine toob paratamatult kaasa funktsioonide ümberjaotamise riikliku ja kooperatiivse kaubanduse vahel. Nähtavasti on keeruka sortimendiga ja kestvuskaupade varud otstarbekas kontsentreerida riikliku kaubanduse hulgilülidesse ja likvideerida vastavad lülid kooperatiivses kaubanduses. Viimase hulgilülide ülesandeks jääks toidukaupade ja sageli nõutavate tööstuskaupade hulgikaubandus vajalikus ja otstarbekas ulatuses. Loomulikult vajab kaubassortimendi jaotamine hulgilülide vahel põhjalikke uurimusi ja kaalukaid põhjendusi.

Need on mõned kaubanduse kui rahvamajandusharu ees seisvad suured probleemid organiseerimise ja juhtimise edasisel täiustamisel. Eeltoodud seisukohtade põhjendamine ja realiseerimine nõuab põhjalikke uurimistöid mitte ainult kaubanduse, vaid ka kogu rahvamajanduse seisukohalt. Uurimistulemuste praktikasse rakendamine eeldab praktilisi sam-

me valitsusorganite tasemel. Loomulikult on kaubanduse mitmeastmelist juhtimissüsteemi raske viia tootmise juhtimise tasemeni. Põhjalikumalt tuleb analüüsida ka olemasolevaid võimalusi. Juhtimissüsteemi täiustamise alguseks peab saama kaubanduse kui rahvamajandusharu arengu üldsuundade väljatöötamine teaduslikel alustel ja juhtimise organisatsioonilise struktuuri ümberkorraldamine. Siin on hädavajalik mitte ainult kodumaiste kogemuste analüüs ja üldistamine, vaid ka teiste sotsialismimaade sellelaadsete eesrindlike kogemuste uurimine ja kasutamine.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ

А. Ламер

Р е з ю м е

Вопросы управления различными отраслями народного хозяйства, в том числе и торговлей, стали в настоящее время особенно актуальными, что объясняется ростом масштабов и качественными сдвигами в развитии советской торговли. Однако в некоторых направлениях отсутствуют научное обоснование и теоретическая база. Экономическая функция торговли и ее значение в народном хозяйстве требуют исследования и обобщения в обстановке изменения темпов роста отдельных отраслей народного хозяйства. Усовершенствования и дальнейшего развития требует организационная структура торговли.

Учитывая полезный опыт производства целесообразно внедрять и в торговле более высокими темпами торговые объединения. Объединения могут быть двух типов: оптово-розничные и межотраслевые, с участием производственных предприятий. В этих целях необходимо проанализировать и обобщить накопленный отечественный опыт и соответствующие достижения братских социалистических стран.

Усовершенствование организационных форм торговли невозможно без совершенствования оптовой торговли. Централизация оптовой торговли важная и актуальная проблема. Развитие торговли требует ликвидации многоведомственности в управлении оптовой торговлей и перераспределения функций между государственными и кооперативными звеньями опта.

**MAJANDUSMATEMAATILISTE MEETODITE KASUTAMISESI
JAEKÄIBE MÕJURITE ANALÜÜSIMISEL**

T. P a a s

Majandusküberneetika ja statistika
kateeder

Jaekäive on rahvamajanduse arendamise, rahva elujärje ja kultuuritaseme edasise tõstmise plaani tähtis sünteetiline näitaja, milles kajastuvad tootmisvahendite ja tarbeesemete toodangu, tarbimis- ja akumulatsioonifondi, isiklike ja ühiskondlike tarbimisfondide vahelised proportsioonid. Jaekaubandusel on seejuures tähta tähtis sotsiaalmajanduslik ülesanne: elanikkonna ostuvõimelise nõudmise võimalikult täielikum rahuldamine minimaalsete ajakuludega kauba muretsemiseks. Arvestuste kohaselt kulub Nõukogude Liidus keskmiselt 30 miljardit inimtundi ostude tegemisele jaekaubandusvõrgust ning 45 miljardit inimtundi toidu valmistamisele. Sellest ligi 30 % kasutatakse ebaratsionaalselt - põhjuseks on järjekorrad, vajalike kaupade defitsiitsus jne.

Suured reservid peituvad seega jaekaubanduse paremas organiseerimises ning planeerimise täiustamises. Nende abinõude tulemusena pikeneb töötajate vaba aeg, luuakse võimalused selle sisustamiseks ühiskondlikult kasuliku tegevusega. Kokku võttes tagab see täielikumalt ja kvaliteetselt tööjõu laiendatud taastootmise. Täpsete ning objektiivselt põhjendatud plaanide koostamine eeldab jaekäibe arengut mõjutavate tegurite põhjalikku kvalitatiivset ja kvantitatiivset analüüsi majandusmatemaatiliste meetodite ning elektronarvutite kaasabil.

¹ А. В. Орлов. Экономико-математические модели в розничной торговле. М., 1972, стр. 18.

Perioodil 1950 - 1974 on jaekäive² Eesti NSV-s kasvanud 6-kordseks, sealjuures riiklikus kaubanduses 5,7 korda ning ETKVL-i süsteemis 6,5 korda. Viimastel aastatel võib täheldada riikliku ja kooperatiivse kaubanduse jaekäibe kasvutempode ühtlustumist. Maal on tulude kasv küll mõnevõrra kiirem, kuid samal ajal toimub maaelanikkonna arvu pidev vähenemine. On toimunud rahva elatustaseme märgatav ühtlustumine ning erinevuste vähenemine maa- ja linnaelanikkonna tarbimises. Ühele elanikule osanevate käibesummade territoriaalne varieeruvus on vähenenud 15,6 %-lt 1964. a. 12,6 %-ni 1974. a.

Jaekäibe arengut mõjutavad tegurid võib üldistavalt jagada kolme rühma:

1) ostuvõimelise nõudmisega seotud jaekäibemõjurid: elanikkonna ostufond, raha migratsioon, hoiuste jääkide muutumine jne.;

2) pakkumisega seotud mõjurid: rahvatarbekaupade tootmise arengutase ning sellest tulenevalt kaubaressursside suurus;

3) kaubanduse kui rahvamajandusharu tegevusega seotud tegurid: varustatus kaubandusliku pinna ja tööjõuga ning nende kasutamise efektiivsus, tarbijate nõudluse ulatus ning esitatavate kaubateellimuste põhjendatus, reklaamitöö tase jne.

Jaekäibe mõjurite analüüsi meetoditena on käesolevas töös kasutatud korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi, mis on nähtustevaheliste seoste uurimise levinumad meetodid. Kuna vastav analüüs ei avasta seoseid ega nende esinemise põhjusi, vaid määrab kindlaks seose tugevuse ja vormi, siis eeldab korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi rakendamine nähtustevaheliste seoste uurimisel tööhüpoteeside olemasolu, millede tõestamiseks või ümberlükkamiseks teatud tõenäosusega annavad kvantitatiivse aluse vastavad statistikud. Korrelatiivse seose tugevuse mõõtmiseks kasutatakse

² Antud töös on kasutatud jaekäibe mõistet selle kitsamas tähenduses, s. t. ainult jaekaubandusettevõtete kaubakäibe tähenduses; välja on jäetud toitlustusettevõtete kaubakäive.

korrelatsioonikordajat ja -suhet. Korrelatsioonikordaja ja -suhte usaldusväarsuse kontrollimiseks kasutatavatest meetoditest on levinum dispersioonanalüüs: ülddispersiooni ja jääkdispersiooni suhte (F) võrdlemine Fischeri F -kriteeriumi teoreetilise väärtusega F_t .

Jaekäibe ja mõjurite vaheliste paariseseoste uurimiseks Eesti NSV-s on kasutatud kuut regressioonivõrrandi tüüpi:

- | | | |
|----|---------------------------------|--------------------------|
| 1) | $y = a_0 + a_1 x$ | lineaarne, |
| 2) | $y = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$ | ruutparabool, |
| 3) | $y = a_0 + \frac{a_1}{x}$ | hüperbool, |
| 4) | $y = e^{a_0 + a_1 x}$ | } eksponentfunktsioonid, |
| 5) | $y = e^{a_0 + a_1 x + a_2 x^2}$ | |
| 6) | $y = a_0 x^{a_1}$ | astmefunktsioon. |

Paariseseoste uurimise algoritm on järgmine: püstitatakse nullhüpootees, millega väidetakse, et seos kahe nähtuse y ja x vahel puudub. Hüpooteesi kontrollimiseks leitakse ülddispersiooni ja jääkdispersiooni suhe F_{emp} , mida võrreldakse Fischeri kriteeriumi teoreetilise väärtusega F_t . Kui $F_{emp} > F_t$, siis loobutakse teatud tõenäosusega nullhüpooteesist ning võetakse vastu alternatiivne otsus, et uuritavate nähtuste vahel seos eksisteerib. Järgnevalt uuritakse, millisel kujul esitatud funktsiooni tüüpidest seos avaldub. Seose vorm, mille puhul F_{emp} on maksimaalne, iseloomustab kontrollitavatest seosetüüpidest kõige paremini nähtustevahelist sõltuvust.

Jaekäibe ja mõjurite vaheliste seoste uurimisel kasutatud andmekogumid võime jaotada staatilisteks ja dünaamilisteks. Staatilistes andmekogumites on resultaatanähtuseks võetud keskmine jaekäibe ühe elaniku kohta Eesti NSV rajoonides 1974. a. ning teguriteks järgmised jaekäibe mõjurid (ühe elaniku kohta rajoonis):³

³ Kauba sissetulek, kaubanduslik pind ja letitöötajate arv hõlmavad kaubandusvalitsuste, kaubastute ja tarbijate kooperatiivide vastavaid näitajaid rajoonis.

- x_1 - ostufond (rbl.)⁴,
- x_2 - kauba sissetulek (rbl.)⁵,
- x_3 - kaubanduslik pind (m²),
- x_4 - letitöötajate arv (1000 elaniku kohta),
- x_5 - hoiuste juurdekasv aasta alguse seisuga (rbl.)⁶,
- x_6 - raha migratsioon (rbl.)⁷,
- x_7 - jaekäibe nn. gravitatsiooninäitaja (rajooni kohta tervikuna)⁸.

Viimane näitaja (x_7) omab tugevat korrelatiivset seost raha migratsiooniga rajoonis: $r_{x_6 x_7} = 0,830$, mis kinnitab asukoha suurt mõju ostufondi mobiilsusele.

Kõige tugevam seos on jaekäibel (y) kauba sissetulekuga (x_2). Korrelatsioonisuhe 1974. a. andmetel on 0,989, seose analüütiline kuju

$$y = 2,080 \cdot x_2^{0,891}$$

ning $F = 43,32$, mis annab seose usaldatavuseks 99 %. Võib järeldada, et uuritavate nähtuste vaheline seos on peaaegu funktsionaalne. Mõnevõrra võib nii tugevat korrelatsiooni põhjendada asjaoluga, et kauba sissetulek ja käive on mahuliselt lähedased suurused kaubavarude suhtelise stabiilsuse tõttu. Näiteks 1974. a. oli kaubandusvõrgu käive ühe elaniku kohta Tartu rajoonis 894 rbl. ning kauba sissetulek 933 rbl., Võru rajoonis vastavalt 799 ja 801 rbl.

Kauba sissetulekul on tugev korrelatsioon ka raha migratsiooniga (x_6): $r_{x_2 x_6} = 0,826$ ning seose kuju

$$x_2 = 771,728 + 0,647x_6 + 0,004x_6^2,$$

⁴ NSVL Riigipanga Eesti Vabariikliku Kontori andmetel.

⁵ Vorm-3 (kaubandus) andmetel. Lahutatud on ühiskondliku toitlustamise ettevõtetele ning oma tööstusettevõtetele ümbertöötamiseks üleantavate kaupade maksumus ning muu dokumenteeritud väljaminek, mis ei lähe jaekäibesse.

⁶ NSVL Riigipanga Eesti Vabariikliku Kontori andmetel.

⁷ Raha migratsioon rajooni on arvatud järgmiselt: müük elanikkonnale kõikidest süsteemidest miinus ostufond.

⁸ Gravitatsiooninäitaja abil on püütud iseloomustada asukoha mõju rajooni jaekäibele, arvestades sealjuures rajooni ostufondi, elanike arvu ning suuremate asustatud punktide vahekaugustega.

mis kinnitab asjaolu, et kauba suurema sissetuleku korral on suurem ka sissetõitnute osa selle kauba realiseerimisel.

Raha migratsiooni (x_6) mõju jaekäibele on olulisem kui rajooni ostufondil (x_1). Korrelatsioonikordajad on vastavalt $r_{yx_6} = 0,810$ ja $r_{yx_1} = 0,568$. Seoste analüütilised kujud:

$$y = 783,707 + 0,592x_6 + 0,003x_6^2;$$

$$y = 190,358 + 0,618x_1.$$

1974. aastal oli näiteks ostufond ühe elaniku kohta nii Põlva kui ka Tartu rajoonis enam-vähem võrdne, sealjuures jaekäive oli Põlva rajoonis ühe elaniku kohta 696rbl ning Tartu rajoonis 894 rbl. Põlva rajoonis oli samal aastal oluline negatiivne ning Tartu rajoonis oluline positiivne raha migratsioon. Analoogiline olukord ilmneb ka Pärnu ja Paide rajooni vastavate näitajate võrdlemisel. Raha migratsioon rajoonis sõltub väga paljudest teguritest: rajooni majanduslik ja sotsiaalne areng, asukoht, ühenduste, kaubandusorganisatsioonide tegevus jt.

Rajooni varustatus kaubandusliku pinnaga (x_3) ei oma positiivset korrelatsiooni ei jaekäibega ($r_{yx_3} = -0,743$, ruutparabool) ega ka raha migratsiooniga ($r_{x_3x_6} = -0,845$, ruutparabool), mis kinnitab teiste tegurite domineerivat mõju jaekäibe arengule. Kõige paremini on kaubandusliku pinnaga varustatud Kingissepa rajoon: 1974. a. $0,194 \text{ m}^2$ ühe elaniku kohta. Jaekäive oli samal aastal 772 rbl. ühe elaniku kohta. Seevastu Harju rajoonis, kus kaubandusliku pinnaga varustatus on vabariigis madalaim - $0,110 \text{ m}^2$ ühe elaniku kohta -, oli käive 1,3 korda suurem kui Kingissepa rajoonis. Selline olukord on põhjendatav rajoonide majandusliku arengu ning asukoha erinevustega.

Hoiuste juurdekasvu (x_5) ning jaekäibe vahel olulist korrelatiivset seost täheldada ei saa ($r_{yx_5} = -0,214$, hüperbool). Negatiivne korrelatsioonisuhe viitab hoiuste mõnevõrra kiiremale kasvule nendes rajoonides, kus käive ühe elaniku kohta on väiksem (näiteks Põlva).

Jaekäibe ja mõjurite dünaamilised andmekogumid on koos-

tatud kaubandussüsteemide ning rajoonide 1964. - 1974. a. andmetel, kusjuures nii resultaatinähtus (kaubandusvõrgu käive võrreldavates hindades) kui ka tegurid (elanike arv, ostufond, raha migratsioon, kaubanduslik pind jt.) on toodud absoluutsummas.

Kuna tegemist on aegridadega, siis korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi meetodi kasutamine on raskendatud aegridade iseärasuste tõttu. Aegread sisaldavad tavaliselt kindlasuunalist arengutendentsi, s. t. aegrea liikmed sõltuvad mitte ainult juhuslikest kõikumistest, vaid ka mingist kindlast determineeritud osast, mida sageli tähistatakse terminiga "trend". Analüüsi läbiviimiseks tuleb aegridade iseärasustega arvestada ning ridu vastavalt töödelda, kusjuures olulisemaks momendiks aegridade töötlemisel on trendi kõrvaldamine.

Käesolevas töös on analüüsi läbiviimisel eraldatud põhiliselt lineaarne, mõningatel juhtudel ka teise astme trend. Siinjuures olgu märgitud, et trendi eraldamisel aegridadest ei ole soovitatav kasutada kõrget järku polünoome (mitte üle kolmanda järgu)⁹, kuna

1) tulemusi on kõrgemat järku polünoomide korral raske tõlgendada ning majanduslikult põhjendada,

2) trend võib sellisel juhul sisaldada juhuslikku komponenti.

Trendi eemaldamiseks on esialgsetele, s. o. töötlemata aegridade baasil leitud korrelatsioonimaatriksitele arvutatud osakorrelatsioonid lineaarse ja teise astme trendi suhtes.

Osakorrelatsioonikordaja kirjeldab kahe tunnuse vahelise seose tugevust, kui on elimineeritud kolmanda tunnuse mõju.

$$r_{yx/t} = \frac{r_{yx} - r_{yx} \cdot r_{yt}}{(1 - r_{xt}^2)(1 - r_{yt}^2)},$$

kus r_{yx} , r_{xt} , r_{yt} - paariskorrelatsioonikordajad, seal-

⁹ J. V a i n u, V. V e n s e l. Uut majanduslikus analüüsis. Tln., 1974, lk. 17.

juures r_{yx} - käibe ja mõjurite vaheline korrelatsioonikordaja,

r_{yt} - käibe ja trendi vaheline korrelatsioonikordaja,

r_{xt} - mõjurite ja trendi vaheline korrelatsioonikordaja.

Dünaamilistel andmetekogumikel põhinevatest korrelatsioonimaatriksitest saame kiinitust järgmistele hüpoteesidele jaekäibe ja mõjurite vaheliste seoste kohta:

1) kauba sissetulekul on nii riiklikus kui ka kooperatiivses kaubanduses tugev seos jaekäibega;

2) ostufondi mõju kooperatiivkaubanduse jaekäibele on mõnevõrra tugevam kui riiklikus kaubanduses (korrelatsioonikordajad 0,903 ja 0,837), mis on seletatav maaelanikkonna tulude kiirema kasvu ning vastavalt ka kooperatiivkaubanduse arenguga;

3) raha migratsioonil on suurem mõju riikliku kaubanduse jaekäibele (0,843 ja 0,643), kuna riiklik kaubandus domineerib põhiliselt vabariikliku alluvusega linnades, kus peatub suurem osa väljastpoolt vabariiki sissesõitnutest (suvitajad, komanderingul olijad, turistid jt.) ning kuhu on koondunud vabariigi keskeamad asutused (kõrgemad ja keskeriõppeasutused, keskasutused jm), millest on tingitud ka vabariigi elanikkonna sihtotstarbelised sõidud vastavatesse keskustesse;

4) teenindatava elanikkonna arvu muutumine perioodil 1964 - 1974 jaekäibe arengut oluliselt ei mõjutanud. Vaadeldaval perioodil on vabariigi elanikkond kasvanud umbes 11 % ning käibe enam kui kaks korda, sealjuures kooperatiivse kaubanduse teeninduspiirkonnas on elanike arv isegi vähenenud;

5) kaubandusliku pinna ja jaekäibe juurdekasv ei toimu proportsionaalselt (negatiivne korrelatsioonikordaja). Lahedamad müügitingimused ei stimuleeri alati veel kaubakäibe juurdekasvu, sealjuures sama kaubandusliku pinna juures võib käibe oluliselt kasvada teiste tegurite mõjul. Näiteks kasvas Mustvee Tarbijate Kooperatiivi käibe 1969. aastal 5,8 %, pind aga ainult 1,9 %, 1973. a. oli käibe kasv 0,6 %, pind kasvas 5,9 %. Tugevam on seos tööstus- ja uni-

versaalkaupluste pinna ning jaekäibe kasvu vahel. Toidu- ja segakauplustes, kus tehakse igapäevased ostud, ei etenda kaubandusliku pinna suurus olulist osa. Perioodiliste ostude tegemisel on kaubanduslikul pinnal ning sellega kaasneval mitmekülgsel kaubavalikul suurem tähtsus.

Korrelatsioon- ja regressioonanalüüsi kasutamine jaekäibe ja selle mõjurite analüüsimisel võimaldab hinnata eksisteerivaid seoseid ning majanduslikul analüüsil põhinevaid hüpoteese kaubandusvõrgu käibe arengu sisemiste seaduspärasuste kohta. Nende seaduspärasuste majanduslik tõlgendamine ja üldistamine võimaldab paremini mõista analüüsitava süsteemi omapära ning teha järeldusi jaekäibe planeerimise täiustamiseks.

О ПРИМЕНЕНИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
ПРИ АНАЛИЗЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ
РОЗНИЧНОГО ТОВАРОБОРОТА

Т. Паас

Резюме

Факторы, влияющие на развитие розничного товарооборота, возможно распределить на три группы:

1) факторы, связанные с платежеспособным спросом (покупательные фонды, миграция денег и др.);

2) факторы, связанные с предложением (объем производства товаров народного потребления и соответствие выпускаемого ассортимента спросу);

3) факторы, связанные с уровнем материальной базы и организацией торговли (торговая площадь, рабочая сила, уровень механизации торговых процессов, формы обслуживания, реклама и др.).

Наиболее распространенным методом анализа факторов вышеназванных групп является корреляционный и регрессионный анализ, при помощи которого возможно доказать или опровергнуть гипотезы о взаимосвязи экономических явлений.

Наиболее существенна связь между розничным товарооборотом и следующими факторами: поступление товаров, межрайонная миграция денег, оснащенность продавцами и покупательные фонды населения.

О ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В
РЕСПУБЛИКЕ

Т. П а с, Ю. С е п

Кафедра экономической кибернетики и статистики

В экономической политике КПСС важное место отводится совершенствованию планирования и управления народным хозяйством, в том числе и торговлей, на основе широкого применения экономико-математических методов и использования электронно-вычислительной техники.

Совершенствование планирования розничного товарооборота требует правильного сочетания разработки отраслевых планов с планированием в территориальном разрезе. Объем и структура розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли по продаже товаров населению должны соответствовать покупательным фондам и структуре платежеспособного спроса населения республики. Нарушение этого условия и отставание роста розничного товарооборота от покупательных фондов означает неполное удовлетворение потребностей населения в товарах и такое оседание денег у населения, которое отрицательно влияет на денежное обращение страны.

Соблюдение соотношения между розничным товарооборотом и покупательными фондами населения необходимо не только по республике в целом, но и по её территориальным единицам (районам, сельсоветам, торговым организациям).

Пропорциональность между этими покупателями в территориальном разрезе имеет свою специфику. В отдельных районах объем розничного товарооборота в той или иной степени может отклониться от покупательных фондов населения.

Показатели охвата покупательных фондов розничным товарооборотом для районов республики можно рассчитать по данным Госбанка СССР следующим образом (см. таблица I):

$$h_k = \frac{K_k}{O_k},$$

где

K_k - розничный товароборот всех торговых систем к-го района,

O_k - покупательные фонды населения к-го района.

Величина показателя охвата покупательных фондов розничным товарооборотом зависит, главным образом, от межрайонной миграции денег. В крупных административных и промышленных центрах, в курортных местностях объем розничного товарооборота значительно превышает покупательные фонды населения (например, по следующим районам: Харьку, Кохтла-Ярве, Пярну, Тарту и др.). В ряде сельских районов розничный товароборот ниже покупательных фондов населения в связи с тем, что часть необходимых товаров население приобретает в городах соседних районов (например, в Рапла, Пылва, Хийумаа и др.).

Одним из возможных подходов к изучению межрайонной миграции денег можно считать использование модификации так называемого закона гравитации^I розничной торговли, установленного американским экономистом У. Рейли. Рейли на основе изучения большого эмпирического материала проследил следующую закономерность: B_i и B_j - силы действия монопольных (единственных) розничных торговых предприятий небольших городов (i, j) на жителей промежуточного или соседнего города прямо пропорционально количеству населения этих городов P_i и P_j и обратно пропорционально квадратам расстояний от них до промежуточного города S R_{is}^2 и R_{js}^2 .

В общей форме это может быть выражено так:

$$\frac{B_i}{B_j} = \frac{P_i}{P_j} \times \frac{R_{js}^2}{R_{is}^2}$$

Опираясь на закон гравитации в торговле, можно рассчитать следующие показатели (т.н. показатели гравитации):

$$G_k = \frac{1}{F_k} \left(\sum_{\substack{i=1 \\ i \neq k}}^M \frac{P_{ki} F_i - P_{ik} F_k}{c R_{ki}^n} + F_k \right),$$

где

$$P_{ki} = \frac{P_k}{P_k + P_i} \quad P_{ik} = \frac{P_i}{P_k + P_i}$$

G_k - показатель гравитации к-ого района

^I А.В. Орлов. Экономико-математические модели в розничной торговле. М., "Экономика", 1972, стр. 112.

- $F_k F_i$ - соответственно покупательные фонды населения k -ого и i -ого района;
 $P_k P_i$ - количество городского населения соответственно в k -ом и в i -ом районе;
 R_{ki} - расстояние между районами k и i ;
 M - количество районов в республике;
 n - показатель, характеризующий влияние расстояний между районами;
 c - постоянная величина, включенная в расчеты для достижения близости h_k и G_k .

Индекс корреляции между показателями охвата покупательных фондов розничным товарооборотом (h_k) и покупателями гравитации (G_k) (соответствующие показатели в таблице I) оказался наивысшим при $n = 1,6$ ($\eta = 0,88$). Регрессионное управление показателей h_k и G_k следующее:

$$h_k := 21,111 - 43,746 G_k + 23,611 G_k^2$$

Т а б л и ц а I

Показатели гравитации и охвата покупательных фондов розничным товарооборотом в районах ЭССР в 1973 г.

Районы	Показатели гравитации	Показатели охвата покупательных фондов розничным товарооборотом
Хаапсалу	0,986	0,860
Харью	1,006	1,130
Хийумаа	0,979	0,884
Йыгева	0,924	0,884
Кингиссепя	0,988	0,943
Кохтла-Ярве	1,014	1,031
Пайде	0,994	0,886
Пылва	0,891	0,855
Пярну	1,016	1,086
Раквере	0,976	0,870
Рапла	0,951	0,871
Тарту	1,031	1,178
Валга	1,017	0,975
Вильянди	0,992	0,967
Выру	1,005	1,025

Базируясь на проведенный анализ, можно сделать вывод, что существенное влияние на межрайонную миграцию денег имеют два фактора: 1) относительные величины городов в данном районе, 2) расстояния до других районов республики.

На формирование объема розничного товарооборота торговой организации в районе влияют не только межрайонные связи, но и факторы, определяющие распределение платежеспособного спроса внутри района. Здесь, на наш взгляд, основную роль играют относительные мощности торговых предприятий данной торговой организации и количество местного обслуживаемого населения. Как показали проведенные нами расчеты, различия в объеме товарооборота на душу обслуживаемого населения у торговых организаций, действующих в пределах одного района, связаны главным образом с относительными мощностями универсальных и промтоварных магазинов, т.е. с мощностями предприятий, в которых производятся покупки товаров периодического спроса. Эту связь можно, например в Ингеваском районе, характеризовать регрессионным уравнением:

$$Y = 1,024 (x_1)^{0,317}, \text{ где}$$

$$y = \frac{K}{R} \quad \text{и} \quad x_1 = \frac{S}{\bar{S}}$$

K - объем товарооборота торговой организации на душу обслуживаемого населения;

R - объем товарооборота на душу населения в среднем в районе;

S - торговая площадь универсальных и промтоварных магазинов торговой организации на душу обслуживаемого населения;

\bar{S} - торговая площадь универсальных и промтоварных магазинов на душу населения в районе в среднем.

Индекс корреляции ($\eta = 0,76$) является существенным по F - критерию более чем с 95 %-ной вероятностью.

Что касается покупок товаров повседневного спроса, то на их объем торговая площадь магазинов существенного влияния не имеет ($\eta = -0,15$) и это определяется главным образом количеством обслуживаемого населения.

Изложенная методика требует информации о количестве обслуживаемого населения отдельными торговыми организациями.

Так как в ряде районов ЭССР точное определение этой величины не является возможным из-за переплетения обслуживаемых территорий торговых организаций, то надо искать другие методы для решения этой проблемы.

Основой может здесь служить алгоритм, предложенный А.И. Гребневым, для размещения заданного объема розничного товарооборота по территориальным единицам и торговым системам республики². Алгоритм сводится к размещению заданного объема товарооборота по структурным единицам таким образом, чтобы прогнозируемые величины объемов товарооборота были в наилучшем соответствии с тенденциями их развития за прошлые годы. Такое решение задачи достигается при помощи метода неопределенных множителей Лагранжа.

Предполагается, что тенденция изменения динамических рядов объемов розничного товарооборота имеет вид многочлена:

$$\hat{y}_{t,k} = a_{0k} + a_{1k}T_t + a_{2k}T_t^2 + \dots + a_{rk}T_t^r,$$

где $\hat{y}_{t,k}$ - расчетное значение объема товарооборота к-ой структурной единицы в t-ом году;

T_t - общий объем товарооборота в t-ом году;

a_{0k}, \dots, a_{rk} - параметры уравнения.

Требуется найти такие значения коэффициентов a_{0k}, \dots, a_{rk} , при которых

$$\sum_{k=1}^n \sum_{t=1}^m (Y_{tk} - \hat{Y}_{tk})^2 = \min$$

при соблюдении ограничения

$$\sum_{k=1}^n \hat{Y}_{m+1,k} = T_{m+1}.$$

Для этого составляется функция Лагранжа:

$$F(a_{ik}, \lambda) = \sum_{k=1}^n \sum_{t=1}^m (Y_{tk} - \hat{Y}_{tk})^2 + \lambda \left(\sum_{k=1}^n Y_{m+1,k} - T_{m+1} \right)$$

Затем берутся частные производные от функции $F(a_{ik}, \lambda)$ по a_{ik} и λ и приравниваются к нулю

$$\frac{\partial F(a_{ik}, \lambda)}{\partial a_{ik}} = 0; \quad \frac{\partial F(a_{ik}, \lambda)}{\partial \lambda} = 0$$

В результате получим систему линейных алгебраических уравнений. Решение полученной системы дает нам необходимые

² А.И. Г р е б н е в. Автоматизированная система планирования розничного товарооборота. М., "Экономика", 1972, стр. 91.

значения параметров a_{ik} ($i = 0, 1, \dots, r$; $k = 1, 2, \dots, n$) и λ .

В настоящей работе были сделаны некоторые дополнения к этому алгоритму и подготовлена программа для реализации его на ЭВМ "Минск - 32(22)".

Прогнозирование происходило от общего к частному, от республики в целом к отдельным торговым организациям в пяти этапах при $r = 2$ (см. рис. 1). Прогнозировались объемы розничных товарооборотов на пятилетний период (1976-1980), причем также поэтапно. Результаты каждого этапа были приняты за основу на следующем этапе.

Сводные показатели прогнозов розничного товарооборота по торговым системам (сумма розничных товарооборотов торговых организаций ЭРСПО и Министерства торговли) представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Прогнозные объемы розничного товарооборота³ в Эстонской ССР в 1976-1980 г. (в ценах 1964 гг., млн.руб.)

	1976	1977	1978	1979	1980	1980 г. в %-ах к 1974-ому году
1. Розничный товарооборот ЭРСПО	518,6	533,3	546,9	559,7	573,3	118,4
2. Розничный товарооборот Министерства торговли ЭССР	807,5	835,6	862,3	888,4	918,1	121,3

Кооперативная торговля обслуживает главным образом сельские районы. Число сельского населения постепенно уменьшается (в период 1964-1974 г. на 5%). Этим обстоятельством можно объяснить заниженные прогнозные темпы роста розничного товарооборота кооперативной торговли.

³ Розничный товарооборот рассчитан без товарооборота предприятий общественного питания.

JAEKÄIBE PLANEERIMINE KOOPERATIIVKAUBANDUSES JA SELLE EDASISE TÄIUSTAMISE TEEDE

J. A n d e r s o n
TRÜ kaubanduse laboratoorium

Käesoleva viisaastaku peamise sotsiaal-majandusliku ülesande - rahva elatustaseme tunduva tõstmise - edukas lahendamine nõuab ka teenindussfääri, sealhulgas jaekaubanduse planeerimise täiustamist. Elanikkonna vajaduste võimalikult igakülgne rahuldamine, normaalse raharingluse tagamine ning kaubandusorganisatsioonide töö tulemused sõltuvad suurel määral kaubandusvõrgu jaekäibe ajalisest ja territoriaalsest jaotamisest. V.I. Moskvini nimetab jaekäibeplani riigi majandusliku arengu baromeetrikaks.¹

Liiga suur (nn. lootusetu) plaan ei stimuleeri kaubandustöötajaid seda täitma. Väikeste plaaniga tullaakse aga toime suhtelise alapingega, mis võib väljenduda nõutava kaubasortimendi mittetäielikus müügilolekus ning kaubandusvõrgu alakoormatuses. Kokku võttes põhjustab aga väike jaekäibeplaan elanikkonnale täiendavaid ajakulusid seoses kauba ostmisega mujalt, mis avaldab negatiivset tagasimõju töövõimele.

Nõuet täpsemalt planeerida jaekäivet on suurendanud ka tarbijate kooperatsiooni tegevuse mastaapide laienemine. Kui veel 1960. aastal tähendas meie vabariigi kooperatiivide põhikaubanduses² üks plaaniprotsent ca 2,0 milj. rubl. jaekäivet, siis 1975. aastal oli see arv juba 4,96 milj.

¹ В.И. Москвин. Розничный товарооборот СССР и его планирование. М., 1968, стр. 46.

² Põhikaubanduse jaekäibe all mõistetakse ETKVL-i süsteemi aruandluses müüki kaubandusvõrgust elanikkonnale ja asutustele ning ettevõtetele (turuhindadega põllumajandussaaduste komisjonikäibeta).

Seega muutus mainitud ajavahemikul iga protsent jaekäivet mahult ca 2,5 korda suuremaks.

Põhikaubanduse jaekäibe planeerimine ETKVL-i süsteemis algab plaaniprojektide väljatöötamisega kooperatiivides ökonomistide ning kaubandusinsstruktorite poolt. Kahjuks ei osale selles kaupluste juhatajad, kes teavad müügivõimalusi üksikettevõtete teeninduspiirkondades.

Plaaniprojektide koostamisel kooperatiivides ei teata aga midagi isegi rajooni elanikkonna põhiliste rahaliste tulude (palgad tööstus- ja põllumajandusettevõtetest, tulud varumisest ja kokkuostust) muutumise tempost planeeritaval aastal, ostufondist rääkimata.

Eeloleva aasta käibeplaan määratakse kooperatiivides toetudes kolme aasta käibe (jooksva aasta loodetav ja sellele eelneva kahe aasta käibe) ahelindeksitele ning eksperthinnangutele.

Müügivõimaluste objektiivse hindamise alusel koostatud plaaniprojektid on ETKVL-i plaaniosakonnale tänuväärseks orientiiriks süsteemi üldplaani jaotamisel kooperatiivide kaupa. Plaaniprojektide korrigeerimisel ETKVL-is lähtutakse tarbijate kooperatsiooni poolt teenindatava elanikkonna tulude ja kulude bilansist vabariigis tervikuna ja elanikkonna põhilistest loodetavatest tuludest rajoonide lõikes plaanieelsel aastal, samuti riikliku kaubanduse jaekäibest. Kooperatiivide plaaniprojektide täpsustamist alustatakse jooksva aasta loodetava plaanitõetamise taseme väljatoomisest. Planeeritava aasta käibe dünaamika viimasesuhtes määratakse kooperatiividele, pidades silmas ETKVL-i süsteemile kinnitatud kasvutempot ning iga kooperatiivi käibe ahelindekseid kolmel plaanieelsel aastal.

Elanikkonnale osaneva käibe mahu arvutamisel tuuakse jooksva aasta kohta rajoonide lõikes välja ühele elanikule osanevad loodetavad põhilised rahalised tulud ja käibe kõikides kaubandussüsteemides. Vastavad näitajad leitakse ka protsentides vabariigi keskmise suhtes. Rajoonidele, kus keskmised tulud ühe elaniku kohta on vastava jaekäibega võrreldes suuremad, antakse ka suurem jaekäibe juurdekasv, et haarata käibesse rohkem elanikkonna rahalisi vahendeid. Kooperatiividele, kes mitterahuldava kaubandusliku tegevuse tõttu jooksva aastal plaani ei täida, määratakse samu-

ti kõrgem jaekäibe kasvutempo, et tõsta nende tähelepanu seatud ülesannete realiseerimise vastu.

Korrigeerimise tulemusena on ETKVL-i plaaniosakond kooperatiivide plaanikavandeid alati suurendanud: näiteks 1972. aastal kokku 12,8 milj. rbl. e. 2,9 %, 1973. vastavalt 11,1 ja 2,4, 1974. 5,8 ja 1,2 ning 1975. 16,8 ja 3,4.

Kui plaanidena oleksid kinnitatud plaaniprojektid, olnuksid tinglikud³ plaanitäitmised kooperatiivides kokku järgmised: 1971. aastal 102,6 % (tegelik 100,2), 1972. aastal 100,8 % (98,1), 1973. aastal 99,6 % (97,2) ja 1974. aastal 102,7 % (101,5).

Väiksemad plaaniprojektid tulenevad nii puudulikust ülevaatest käibe arendamise võimaluste kohta kui ka soovist plaani kergemini täita ja rohkem ületada. Viimasest sõltub töötajate materiaalne stimuleerimine.

Jaekäibeplaanide täitmine oleneb mitmetest teguritest, nagu:

1) kaubafondide üldmahu ja struktuuri vastavusest nõudlusele;

2) kaubandustöötajate huvist käibeülesande täitmise vastu;

3) plaanide reaalsusest, mille tagavad ülevaade elanikkonna ostufondist ja raha liikumisest teeninduspiirkondade vahel.

Soodsa turukonjunktuuriga aastatel mõjutasid plaanide realiseerimist peamiselt kaks viimati nimetatud tegurit.

Käibeplaanide täitmist mõjutavate põhjuste üksikasjalikumaks selgitamiseks võrdleme kahte viisaastakut (1964-1968 ja 1969-1973). Osutub, et mainitud ajavahemikud erinevad tunduvalt mitte üksnes jaekäibe mahu (oli 1969-1973 sellele eelneva viisaastakuga võrreldes 1,5 korda suurem), vaid ka plaanitäitmise taseme poolest (tabel 1).

³ Tinglikud sellepärast, et alaplaneerimise korral oleksid kooperatiivid töötanud väiksema pingega, mistõttu ka käibe maht oleks jäänud tegelikust tagasihoidlikumaks.

Põhikaubanduse jaekäibe plaani täitmine kooperatiivides
kokku aastail 1964 - 1974

Aastad	Keskmine täitmine %	Kooperatiivide arv plaanitäitmise protsendi järgi		
		Saavutati keskmine tase või enam	Täideti Koopera- tiive kokku	keskmisest vähem Sealjuures ei täitnud plaani
1964-1968	104,2	17	15	-
1969-1973	99,6	17	16	21
1964-1973	101,3	15	18	2
1974	101,5	13	18	1

Tunduv plaani ületamine perioodil 1964 - 1968 tulenes soodsa konjunktuuri kõrval ka teatud alaplaneerimisest. Viimasele osutab näiteks märgatav ületamine 1966. ja 1967. aastal (kooperatiivide keskmised vastavalt 7,5 ja 7,1 %). Siinjuures ületasid plaani 1966. aastal Tartu (13,2 %), Põlva (11,1 %), Keila (9,9 %) ja Harju (9,8 %) ning 1967. aastal Otepää (13,4 %), Harju (10,0 %) ja Tartu (9,9 %).

Ajavahemikule 1969 - 1973 on iseloomulik aga vaegtäitmise vaheldumine täitmisega (näit. 1970. ja 1971. a.). Kooperatiivide keskmine põhikaubanduse jaekäibe plaani täitmise tase oli 1971. aastal 100,2 %, 1973. aga vaid 97,2 % (riiklikus kaubanduses vastavalt 101,1 % ja 99,5 %). Seega võime käibeülesandega mittetoimetuleku põhjusena 1973. aastal märkida vabariigi ebarahuldavat varustamist kaupadega. Käibe keskmine kasvutempo langes kooperatiivides tunduvalt: 110,6 protsendilt (1964-1968) 105,1-le (1969-1973), mis osutab ka varustamise suhtelisele halvenemisele.⁴

Käibeplaanide ebaühtlane täitmine ning plaanilise ja tegeliku käibe kasvutempo erinevus kooperatiivide lõikes osutab kõrvuti erineva suhtumisega käibeülesandesse ka va-

⁴ Käibe kasvutempo vähenemine ajavahemikul 1969-1973 sellele eelneva perioodiga võrreldes on osalt tingitud ka käibe suurenemisest (suurema käibemahu korral vastab igale protsendile ka suurem käibe).

Jakajämistele plaanide väljatöötamisel. Olulisema puudusena tuleb nimetada siinjuures eelkõige ebapiisavat läh-teinformatsiooni. Käibe jaotamisel kooperatiivide vahel teatakse vaid rajoonide elanikkonna loodetavaid põhilisi rahalisi tulusid aruandeaastal (hõlmavad tuludest ca 75-80 %). Täpsemate plaanide saamiseks peaks olema võimalik kasutada andmeid elanikkonna loodetavate ostufondide kohta rajoonides aruandeaastal ning nende juurdekasvu prot-senti plaaniperioodil, kuna ostufond on jaekäibega tihe-damalt seotud kui tulud. Käesoleval ajal on võimalik saa-da ülevaadet nii plaanieelse aasta loodetavatest ostufon-didest kui ka ostufondi juurdekasvust rajoonides alles plaaniperioodil (planeeritava aasta märtsis).

Planeerimisel ei arvestata niisuguseid tähtsaid jae-käibe mõjureid nagu letitöötajate arv ja kaupluste kau-banduslik pind.

Plaanide väljatöötamise ajal puudub ülevaade kauba-fondide struktuurist (süsteemile on teatatud vaid toidu-ja tööstuskaupade käibe kasvutempod). Lisaks hilinemisele tehakse kaubakatte arvutused mitte üksikute kaupade (mik-rostruktuuri) järgi, nagu nõuab täpse plaani koostamise eeskiri, vaid kaubarühmade (makrostruktuuri) põhjal. See on aga üheks olulisemaks põhjuseks, miks pakkumine ei vas-ta nõudmisele. Viimasest lähtub omakorda jaekäibepaanide korrigeerimise vajadus.

Käibe plaanilise juurdekasvu määramiseks kasutatav 3-aastane aruandeperiood on ilmselt liiga lühike, kuna ju-huslike tegurite mõju jääb suureks. Objektiveama ülevaa-te käibe arendamise võimalustest saaksime, kui arvutuste aluseks võtta pikem ajavahemik (näit. 5 - 7 aastat). Sel-line lähenemine tõstab aga ökonomistide koormust, mis praegu niigi on suur, - arvestades plaanide väljatöötamist li-hikese aja jooksul ning toetumist traditsioonilistele ar-vutusmeetoditele.

Kuna ei kasutata kaasaegset arvutustehnikat, suude-takse käesoleval ajal välja arvutada vaid üks plaaniva-riant, rääkimata mitme variandi leidmisest ja nendest op-timaalse valikust. Kehtiv plaanide liikumise skeem "ko-operatiiv-ETKVL-kooperatiiv" ei võimalda kindlalt jaotada ka planeerimise funktsioone süsteemisiselt. Tulemuseks

on paralleelism, korduvad kooskõlastamised ning dokumentatsiooni paisumine.

Tänapäeval nõuab täpsete jaekäibeplaanide koostamine paljude omavahel keerukates seostes olevate tegurite arvestamist. Realisatsiooni üldmahu määramisel tuleb lähtuda kolmest omavaheliste tagasisidemetega mõjurite rühmast:

- 1) ostuvõimeline nõudmine,
- 2) pakkumine,
- 3) kaubandusvõrgu arengutase ning võimalused.

Jaekäibe territoriaalset planeerimist tuleb alustada ostuvõimelise nõudmise uurimisest lähtudes elanikkonna ostufondist või tuludest ja kuludest. L.P. Stolmov ja V.P. Rakitskih jaotavad nõudmist mõjutavad faktorid viide gruppi: majanduslikud, sotsiaalsed, ideoloogilised, looduslikud, ajaloolised ning rahvuslikud.⁵ Mõnevõrra erinev klassifikatsioon on toodud L. Kuuma töös.⁶ Ei tohi unustada ka transiit- ja kollektiivtarbijaid. Seejärel tehakse arvutused pakkumise poole ja kaubandusvõrgu kohta ning kooskõlastatakse need omavahel.

Oluliste jaekäibe mõjurite hulka tuleb lülitada ka jaehindade tase. Kui ostufondi (või tulude) ja käibe muutumine on omavahel päriproportsionaalses, siis hindade ja käibe muutumine on pöördproportsionaalses seoses. Hindade mõju elimineerimiseks on otstarbekas kõik rahalised näitajad väljendada ühesugustes (nn. baasiperioodi) hindades.

Käibeplaani arvutamine kooperatiividele on veel keerukam kui rajoonidele, kuna viimastes töötab meie oludes keskmiselt 2 kooperatiivi. Kooperatiivkaubanduse jaekäibe territoriaalsel planeerimisel tuleb arvestada ka riikliku kaubanduse käibe dünaamikat ning perspektiive. Eriti tugev on nende kaubanduskanalite vastastikune mõju suuremates linnades ja nende läheduses (näit. Tallinnas, Tartus, Kohtla-Järvel, Pärnus ja Viljandis).

Paljude oluliste tegurite, nagu ostufond, teenindatava elanikkonna arv, transiit- ja kollektiivtarbijad jt., täpne määramine on vastavate lähteandmete puudumise ning rajoonisiseste ja

⁵ А.Ф. Столмов, В.П. Ракитских. Изучение потребительского спроса в потребительской кооперации. М., 1967, стр. 7.

⁶ L. K u u m . Turg ja konjunktuur. Tln., 1972, lk. 31.

-väliste faktorite keeruka põimumise tõttu võimatu. See tõttu tuleks meie arvates jaekäibeplaani arvutamisel kooperatiividele võtta aluseks elanikkonna ostufondid rajoonis, kauba sissetulek jaekaubandusvõrku ning kaupluste kaubanduslik pind või letitöötajate arv kooperatiivis.

Plaanide täpsusastme tõstmiseks on tarvis saada õigeaegselt usaldusväärsed andmed aruandeaasta ja planeeritava aasta ostufondide, raha migratsiooni, kaubakäivete jms. kohta rajoonides ning kooperatiivide teeninduspiirkondades.

Kuna jaekäibe mahus ja struktuuris toimuvad kiired muudatused, tuleb viia informatsioon õigeaegselt ka vastavatesse lülidesse. Jaekäibe planeerimiseks on vaja edaspidi luua planeerimise automatiseeritud süsteem.⁷ Viimane kujutab endast inimeste ja masinate integreeritud tööd, kus kasutatakse majandusmatemaatilisi meetodeid ja mudeleid, elaktronarvutustehnikat ning kaasaegseid tehnilisi vahendeid informatsiooni kogumiseks, edasiandmiseks ja säilitamiseks ning plaaniprojektide koostamiseks ja plaanitaitmise kontrollimiseks.

ПЛАНИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО ТОВАРОБОРОТА В КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛЕ И ПУТИ ЕГО ДАЛЬНЕЙШЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Я. Андерсон

Р е з ю м е

Степень удовлетворения потребностей населения, обеспечение нормального денежного обращения и результаты хозяйственной деятельности торговых организаций зависят во многом от распределения плана розничного товарооборота во времени и по территории.

К сожалению, при планировании розничного товарооборота в потребительских обществах не известны даже темпы роста основных видов доходов населения на планируемый год.

⁷ Automatiseeritud juhtimissüsteemide loomisega kaubanduses tegeldakse Ukraina NSV Ministrite Nõukogu Riiklikus Plaanikomitees (vt. А.И. Г р е б н е в. Автоматизированная система планирования розничного товарооборота. М., 1972).

При выработке планов розничного товарооборота не учитывают количества работников прилавка, торговой площади магазинов, миграции денег из района и т.д. Планы утверждают, не зная структуры товарных фондов.

Для более точных планов необходимы данные о предполагаемых покупательских фондах населения по районам в отчётном году и о темпе прироста этих фондов в планируемом году.

Устранению многих недостатков в планировании розничного товарооборота способствует обеспечение плановиков достаточной информацией и создание на этой базе автоматизированной системы планирования, при которой можно учесть многие сложные связи между товарооборотом и его факторами и быстрые сдвиги в объёме и в структуре товарооборота.

Автоматизированная система представляет собой интегрированную работу человека и машины, включающую экономико-математические методы и модели, электронно-вычислительную технику и технические приборы для накопления, переработки, хранения и передачи информации.

KÄIBEVAHENDITE KASUTAMISE EFEKTIIVSUSEST JAEKAUBANDUSES

A. S i i m o n

Rahvamajandusharude ökonomika kateeder

Ühiskondliku tootmise efektiivsuse tõstmine oli üheksanda viisaastaku üks tähtsamaid majanduslikke ja poliitilisi ülesandeid, mis jääb majandusliku arengu põhisuunaks nii lähematel aastatel kui ka kaugperspektiivis. Kõrvuti majanduslike võimaluste avardumisega (kaubaressurside, elanikkonna rahaliste tulude, kaubanduse põhi- ja käibefondide kasvuga) suurenevad ka nõudmised, mida ühiskond esitab kaubandusele. Esile on kerkinud kaubandustöö taseme tõstmise ja kaubanduse efektiivsuse suurendamise vajadus.

Vastavalt prof. V.I. Ivanitski definitsioonile mõistetakse kaubanduse efektiivsuse all "elanikkonna üha kasvava maksevõimelise nõudmise rahuldamist ja teenindamise kvaliteedi pidevat parandamist käibekulude ja tarbimiskulude vähendamise juures"¹. Meie arvates vajaks see definitsioon mõningat täpsustust seoses sellega, et - esiteks - ühiskondlikel kulutustel on kaubanduses kaubatootmisest ja -ringlusest tingituna kahesugune iseloom. Nad kujutavad endast ühelt poolt avansseeritud, ühiskondlike kulutusi, mis esinevad kaubanduse fondide vormis, teiselt poolt kaubanduse kui rahvamajanduse jooksvaid ühiskondlike kulutusi, mis ilmnevad käibekulude vormis.² See

¹ В.И. И в а н и ц к и й. Эффективность использования основных фондов торговли. М., изд. "Экономика", 1974, стр. 6.

² В.К. З а д о р о ж н ы й. Эффективность советской торговли. М., изд. "Знание", 1974, стр. II.

ga peaks efektiivsuse mõistes kajastuma ka ühiskondlike kulutuste mõlemad pooled. Teiseks on kaubanduses väga suur osatähtsus elavtöö, mistõttu efektiivsuse mõistes peaks kajastuma ka tööjõuressursside kasutamise efektiivsus.

Defineerides kaubanduse efektiivsust kui elanikkonna üha kasvava nõudluse rahuldamist ja teeninduskultuuri pidevat parandamist ratsionaalsete ühiskondlike kulutuste, tööjõuressursside ja tarbimiskulude juures, määratleme me ühtlasi ka kaubanduse käibevahendite kasutamise efektiivsuse kohta kaubanduse efektiivsuse üldprobleemis.

Käibevahendite uurimise tähtsust kaubanduses võib kokkuvõtlikult rõhutada järgmistest aspektidest:

1) rahvamajanduslikust aspektist. Seoses kaubakäibe kasvuga, tööstuskaupade turu mahu eeliskasvuga, kaubanduse ainelise baasi arenguga ja elanikkonna kaubandusliku teenindamise parandamisega mobiliseeritakse kaubandusse suuri finantsressursse, millest põhiosa (umbes 82 %) ³ moodustavad käibevahendid. Kaubanduse käibevahendite formeerimiseks eraldab riik tohutud ressursid, mis moodustavad üle 30 % aasta jaekäibe mahust. ⁴

Käesoleval ajal on kaubanduses käibevahendeid üle 63 miljardi rbl., mis moodustab ligi 24 % kõigist rahvamajanduses funktsioneerivatest käibevahenditest. ⁵ Kuna kaubandusse avansseeritud vahendid kujutavad endast ühiskonna kulutusi ühiskondliku produkti vastava osa realiseerimiseks, siis on ühiskond huvitatud kaubandusse avansseeritud vahendite katkematust ja kiirest ringlusest ning efektiivsest kasutamisest. Kaubanduse käibevahendite efektiivsuse suurendamise ülesanne tähendabki pidevalt suureneva kaubamassi viimist tootjalt tarbijani suhteliselt väikesete kulude ja parema teeninduskultuuri juures. Käibevahendite efektiivne kasutamine on sotsialistliku taastootmisprotsessi optimeerimise vajalikuks tingimuseks: vabastab

³ Хозяйственный расчет в торговле (экономические основы). М., изд. "Экономика", 1973, стр. 138.

⁴ Там же, стр. II6.

⁵ В.Н. Морозов. Эффективность использования оборотных средств в розничной торговле. - Обзорная информация. Серия "Торговля". Выпуск I. М., 1975, стр. 3.

vahendid taastootmistempo kiirendamiseks ja töötajate heaolu parandamiseks;

2) kaubanduse kui ühe rahvamajandusharu aspektist. Käibevahenditel on kaubanduses kaks põhilist funktsiooni: a) kaubakäibe teenindamine ja normaalse finantsseisundi kindlustamine, b) kaupade kulgemisprotsessi kontrollimine.⁶ Sellest tulenevalt on käibevahenditel suur tähtsus kaubandustegevuses. Ühelt poolt avaldavad käibevahendid mõju kaubandustegevuse eri külgedele, on kaubandustegevuse toimimiseks vajalik eeltingimus; teiselt poolt - käibevahendite seisund on majanduslikuks instrumendiks, mis kajastab muutusi turukonjunktuuris, kaubanduse organiseerimises, hank- ja finantskohustuste täitmisel ning iseloomustab lõppkokkuvõttes kaubandusettevõtte finantsseisundit. Käibevahendite efektiivne kasutamine aitab kaasa kaubandusettevõtete finantsseisundi tugevdamisele ja teeb võimalikuks kaubandustegevuse plaanide täitmise väikseimate käibevahenditega. Käibevahendite kasutamise efektiivsuse tõstmine on üks peamisi suundi kaubanduse kui terviku efektiivsuse suurendamisel. Käibevahendite efektiivsem kasutamine aitab kaasa käibekulude taseme alanemisele, kasumi tõusule ning loob soodsad tingimused kaubandustegevuse laiendamiseks.

Käibevahendite kasutamise efektiivsuse hindamiseks on soovitatav kasutada kahesuguseid näitajaid: a) üldisi, sünteetilisi näitajaid, mis iseloomustavad käibevahendite üldkogumi kasutamise efektiivsust, ja b) lokaalseid näitajaid, mis iseloomustavad käibevahendite üksikute elementide (näiteks kaubavarude, rahaliste vahendite jne.) kasutamise efektiivsust. Käibevahendite kasutamise lõppresultaati võimaldavad majanduslikult õigesti hinnata esimesed.

Käibevahendite kasutamise efektiivsuse üldised näitajad võib jagada omakorda tinglikult kolme gruppi olenevalt sellest, missuguse kaubanduse majandusliku tegevuse näitajaga on käibevahendid seostatud.

1. Näitajad, mis seostavad käibevahendeid kasumiga. Kasumil põhinevad näitajad on kõige täiuslikumad, kuna ka-

⁶ В.Н. Морозов. Указ. раб., стр. 4.

sum vastab kõige paremini efektiivsuse kriteeriumile esitatavatele nõuetele,⁷ s. t. 1) on kasutatav kõigi samasse süsteemi kuuluvate lülide (jae- ja hulgikaubandus) tegevuse hindamiseks, 2) säilitab tiheda seose kaubanduse ja teiste rahvamajandusharude töö hindamise kriteeriumide vahel, 3) on sünteetiliseks näitajaks, mis peegeldab kõiki kaubandustegevuse külgi.

Kasumil põhinevaks efektiivsuse näitajaks on kasumi suhe käibe vahendite keskmisega jääki kasu vahetu suhtena või protentsuhtena. Esimene kujutab endast kasumi summat rublades käibevahendi iga rubla kohta, teine kujutab endast renttaabluse taset käibevahendite suhtes, ehk ka kasumit kopikates käibevahendi iga rubla kohta. "Nimetatud näitaja võimaldab ühismõeldustada väärtuse ja tarbimisväärtuse liikumisega seotud vahendite kulud majandusliku tegevuse lõpptulemusega kaubanduses."⁸

Erinevates jaeorganisatsioonides on kasum käibevahendi ühe rubla kohta oluliselt kõikum ja ka muutumistendentsid ning tempod erinevad (vt. tabel 1).

2. Näitajad, mis seostavad käibevahendeid kaubakäibega. Käibevahendite kasutamise efektiivsust kaubakäibe seisukohalt iseloomustavad 1) käibekiiruse näitajad, s. o. käibevälde ja käibesagedus; 2) käibevahendite ja kaubakäibe vahetu suhe - käibevahendite koormuse pöördkoefitsient ($\frac{V}{M}$) või jaekäive käibevahendite ühe rubla kohta ($\frac{M}{V}$);⁹ 3) käibevahendite ja kaubakäibe kasvutempo vaheline proportsioon. Kõik need näitajad on omavahel seotud, mistõttu puudub vajadus kõigi nende üheaegseks väljaarvutamiseks.

Käibekiiruse näitajal ei loeta eelmisse gruppi kuuluvate näitajatega samatäiuslikeks, kuna 1) kaubakäive ei vasta kõigile efektiivsuse kriteeriumile esitatavatele nõue-

⁷ А.И. Левин, А.П. Яркин. Экономические проблемы функционирования внутренней торговли. М., изд. "Наука", 1973, стр. 124-127.

⁸ Ф.Я. Обловацкий, В.Н. Морозов. О повышении эффективности оборотных средств в розничной торговле. - Проблемы хозяйственной реформы в торговле. Научные труды по экономике торговли. Выпуск I. М., МИНХ, 1973, стр. 28.

⁹ M - jaekäive, V - uuritava perioodi keskmine käibevahendite jääk. M ä r k u s . Viimast nimetatakse ka käibevahendite kasutamise intensiivsuse näitajaks.

Kasum iga avansseeritud käibevahendi rubla kohta
 mõningates Eesti NSV riiklikes jaekaubandusorga-
 nisatsioonides aastail 1970 - 1973 (kop.)¹⁰

Kaubandus- organisat- sioon	1970	1971	1972	1973	Dünaamika %	
					1970-1973	1971-1973
Tallinna Kaubamaja	23,05	21,59 (23,28)	19,20	17,96 (21,56)	77,9 x	83,2 92,6
Tallinna Tööstus- kaubastu	17,85	18,30 (18,73)	16,52	15,54 (17,66)	87,1 x	84,9 94,3
Kohtla- Järve Kau- bandusva- litsus	6,45	6,75 (7,01)	7,69	7,69 (7,77)	119,2 x	113,9 110,8
Viljandi Kaubastu	7,99	7,42 (7,78)	8,25	8,07 (8,31)	101,0 x	108,8 106,8
NSV Liidu KM-i jae- võrgus keskmiselt ¹¹	10,5	11,4		12,8	121,9	112,3

¹⁰ Siin ja edaspidi on käibevahendite kasutamise efektiivsuse näitajate arvutamisel kasutatud kahesugust käibevahendite keskmist jääki: 1) on võetud käibevahendite aasta keskmine jääk bilansist (lk. 12, rida 1990), 2) on leitud aasta bilansside andmetel võrreldav käibevahendi olem aasta alguse ja aasta lõpu seisuga ning keskmine nende aritmeetilise keskmisena.

Võrreldava käibevahendite olemi väljaarvutamisel on välja jäetud (viidatud õppevahendi soovitude kohaselt) normeerimata käibevahenditest, võlgumüügist tulenev elanikkonna võlgnevus (käibest eemaldatud elanikkonna kultuurse teenindamise eesmärgil) ja kapitaalremondiks tehtud kulud (eritstarbelised kulud). Välja on jäetud ka vastastikku kattuvad kirjed ja reguleerivad kirjed. Vt. K. P a r v e i, P. P e e t s. Majandusliku tegevuse analüüs kaubanduses, II. Tartu, TRÜ rotaprint, 1974, lk. 159.

M ä r k u s. Võrreldava käibevahendite keskmise olemi alusel leitud näitajad on asetatud sulgudesse.

¹¹ B.H. М о р з о в. Указ. раб., стр. 36.

tele,¹² 2) käibekiiruse näitajates kajastub ka jaehinna mõju, 3) suur käibekiirus võib tuleneda nii vahendite ratsionaalsest kasutamisest kui ka vahendite puudusest, kaubavarude vähesusest. "Käibekiiruse näitajaga võib jälgida käibe kiirenemist või aeglustumist, võrreldes erinevaid ettevõtteid, organisatsioone, kuid selle näitaja põhjal ei saa välja selgitada, millal kasutatakse käibevahendeid kõige täielikumalt, kus on nende tasuvus kõige suurem."¹³

Samad puudused on omased ka jaekäibele käibevahendite ühe rubla kohta, kusjuures täiendavaks puuduseks loetakse veel seda, et jaekäive sisaldab ka kogutulu sumrust, samal ajal kui käibevahendite suurus käibeprotsessis ei kasva.¹⁴

Meie arvates on aga, vaatamata esitatud puudustele, kaubakäibel põhinevatel efektiivsuse näitajatel oluline tähtsus ning nendest ei tohi loobuda, kuna a) kaubakäive on kasumi kõrval teine kaubandustegevuse põhinäitaja, mis iseloomustab ühtlasi kaubandustegevuse mahtu, rahuldatud nõudlust. Käibevahendite uurimine kaubakäibega seostatult võimaldab kõige paremini hinnata kaubanduse põhiülesande täitmist, temale ühiskonna poolt antud funktsiooni täitmist, b) ka kasumi näitajal on mõningad puudused: ühelt poolt väljendub kasumis mitte ainult kaubandustegevuse maht ja kvaliteet, vaid ka kaubandustegevusest sõltumatu tegur, s. o. hinnategur, teiselt poolt ei saa kasumi järgi hinnata kaubanduse kõige madalama lüli tööd, sest kehtiva arvestussüsteemi juures ei tooda kasumit välja kõigi kaupluste, samuti osakondade kohta.

Käibekiiruse ja käibevahendite kasutamise intensiivsusest ning selle muutumisest annab ülevaate tabel 2.

3. Näitajad, mis seostavad käibevahendeid käibekuludega. Käibekulusid võib kasutada efektiivsuse kriteeriumina.

¹² А.И. Левин, А.П. Яркин, указ. раб., стр. 126-127.

¹³ Ф.Я. Облодовцкий, В.Н. Морозов, указ. раб., стр. 28.

¹⁴ Там же.

T a b e l 2

Käibevälde ja jaekäive käibevahendite ühe rubla kohta
mõningates Eesti NSV riiklikes jaekaubandus-
organisatsioonides aastail 1970 - 1973

Kaubandus- organisat- sioon	1970	1971	1972	1973	Dünaamika %	
					1970-1973	1971-1973
Käibevälde (käibepäevades) ¹⁵						
Tallinna Kaubamaja	48,3	50,9 (50,6)	53,3	54,4 (48,1)	112,6 x	106,9 (95,1)
Tallinna Tööstus- kaubastu	57,7	56,4 (58,9)	61,9	67,1 (62,6)	116,3 x	119,0 (106,4)
Kohtla- Järve Kau- bandusva- litsus	77,2	82,8 (87,5)	77,6	77,7 (84,1)	100,6 x	93,8 (96,1)
Viljandi Kaubastu	82,1	84,3 (92,7)	82,3	80,3 (85,8)	97,8 x	95,3 (92,6)
Jaekäive käibevahendite ühe rubla kohta (rbl.)						
Tallinna Kaubamaja	7,45	7,07 (7,63)	6,76	6,61 (7,93)	88,7 x	93,5 103,9
Tallinna Tööstus- kaubastu	6,30	6,56 (6,71)	5,81	5,32 (6,05)	84,4 x	81,1 90,2
Kohtla- Järve Kau- bandusva- litsus	4,67	4,35 (4,51)	4,64	4,63 (4,68)	99,1 x	106,4 103,8
Viljandi Kaubastu	4,38	4,28 (4,49)	4,37	4,48 (4,62)	102,3 x	104,7 102,9

¹⁵ Majandusteaduslikus kirjanduses on erinevat kajas-
tamist leidnud käibekiiruse arvutamise meetoodika. Ühed soo-
vitavad aluseks võtta nii kaubavarud kui ka jaekäive jae-
hindades (vt. K. P a r v e l , P. P e e t s , osund-
teos, lk. 163), teised jaekäive ostuhinnas, s. t. maha la-
hutada realiseeritud hinnatäiendi (vt. М о р о з о в Б.Н.,
указ. паг., стр. 9). Meie kasutasime antud töös kahesugu-
seid käibekiiruse näitajaid: 1) käibekiiruse näitajad, mis
kajastuvad kaubandusorganisatsioonide bilanssides (lk. 12,
rida 2010); 2) käibekiirus, arvutatuna võrreldava käibeva-
hendite keskmise olemi ja ostuhinda ümberarvutatud jaekäive
alusel (viimane tulemus on asetatud sulgudesse).

riumina, kuna terve rida käibekulusid on otseselt seotud käibevahendite kasutamise astmega. Käibevahendite kasutamise efektiivsuse hindamiseks käibekulude seisukohalt võib kasutada käibekulusid kopikates käibevahendite ühe rubla kohta (on käibekulude tase käibevahenditesse), kusjuures arvesse võetakse ainult käibevahendite kasutamisega seotud käibekulud.¹⁶

T a b e l 3

Käibekulud kopikates käibevahendite ühe rubla kohta
1971. a. ja 1973. a.

Näitaja	Tallinna Tööstus- kaubastu	Viljandi Kaubastu	NSV Liidu Kau- bandusminis- teeriumi jae- kaubanduses ¹⁷
1971. Käibevahenditega seotud käibekulud	8,32 (8,52)	20,09 (21,08)	15,3
s.h. otseselt seotud	2,94 (3,01)	7,27 (7,63)	
1973. Käibevahenditega seotud käibekulud	8,07 (9,16)	19,92 (20,53)	15,4
s.h. otseselt seotud	3,05 (3,46)	7,39 (7,61)	
1971-1973. Dünaamika, %			
käibevahenditega seotud	97,0	99,2	100,7
käibekulud	(107,5)	(97,3)	
s.h. otseselt seo- tud käibekulud	103,7 (115,0)	101,7 (99,7)	

Eeltoodut üldistades võib rõhutada kolme momenti.

1. Käibevahendite efektiivsema kasutamise tähtsust võib hinnata nii rahvamajanduslikust kui ka kaubanduse kui rah-

¹⁶ Käibevahenditega otseselt seotud käibekuludeks loetakse transpordikulud, eririietuse kulumine, kaupade säilitamis-, töötlemis-, pakkimiskulud, külmseadmete hooldamiskulud, reklaamikulud, krediidi protsendid, kaod normi piires, taarakulud ja kahjud.

Põhivahenditega otseselt seotud kuludeks on üür ja amortisatsioonikulud, hoonete ja seadmete hooldamiskulud, jooksva remondi kulud. Ülejäänud käibekulud tuleb jaotada proportsionaalselt nendele summadele. Vt. B.H.M o p p o z o v, указ. паб., стр. 12.

¹⁷ B.H.M o p p o z o v, указ. паб., стр. 37.

vamajandusharu aspektist, kusjuures käibevahendite kasutamise efektiivsus moodustab olulise osa kaubanduse efektiivsuse üldprobleemist.

2. Käibevahendite kasutamise efektiivsuse hindamiseks ja õigete järelduste tegemiseks on otstarbekas a) kasutada näitajate süsteemi, mis sisaldaks erinevaid efektiivsuse kriteeriume (igast näitajate grupist kas ühe või kaks näitajat), nagu on toodud tabelis 4, b) kõrvuti efektiivsuse taseme näitajatega arvutada ka efektiivsuse dünaamika näitajaid, mis võimaldavad paremini otsustada olemasolevate reservide ja nende kasutamise üle, c) näitajate väljaarvutamisel kasutada käibevahendite võrreldavat aasta keskmist olemit.

3. Käibevahendite kasutamise efektiivsust mõjustab rida tegureid, millest olulisemad on

a) kaubandusettevõtete, -organisatsioonide spetsialiseeritus. Toitlustuses on käibevahendite kasutamise efektiivsus jaevõrguga võrreldes suurem (vt. tabel 4, veerud 5 ja 6). Toidukauplustes on kasum käibevahendite iga rubla kohta keskmiselt 35 - 40 % kõrgem.¹⁸ Tallinna Toidukaubastu ja Tööstuskaubastu vaheline erinevus oli 1973. a. tunduvalt suurem, umbes 68 % (vt. tabel 4, veerud 2 ja 3). Seoses sellega tuleb segakaubandusorganisatsiooni vastavate näitajate võrdlemisel arvesse võtta kaubakäibe struktuuri erinevusi ning vastavate näitajate dünaamika hindamisel kaubakäibe struktuuri paranemist, s. t. tööstuskaupade osa suurenemise tendentsi;

b) ainelise baasi seisund ja töö organiseerimise tase. Kaasaegsetes suuremates kauplustes kasutatakse eesrindlikku tehnoloogiat, uusi teenindusvorme ja lahendatakse üheaegselt finantsressursside efektiivsema kasutamise ülesanne. Ainelise baasi ja töö organiseerimise taseme mõju käibevahendite kasutamise efektiivsusele ilmneb Tallinna Kaubamaja ja Tallinna Tööstuskaubastu efektiivsuse näitajate võrdlemisel. Tallinna Kaubamaja näitajad on tunduvalt pa-

¹⁸ В.Н. Морозов, указ. раб., стр. 35.

T a b e l 4

Käibevahendite kasutamise efektiivsuse ja kaubandustegevuse põhilised näitajad
mõnedes Eesti NSV riiklikes jaekaubandusorganisatsioonides 1973. a.

Näitajad	Tallinna Kaubamaja	Tallinna Tööstus- kaubastu	Tallinna Toidukau- bastu	Tartu KV jaevõrk	Tartu Toitlus- tustrust	Kohtla- Järve KV	Rakvere Kaubastu	Viljandi Kaubastu
<u>Käibevahendite kasutamise efektiivsuse näitajad:</u> ¹⁹								
Kasum käibevahendi 1 rubla kohta (kop.)	21,56	17,75	30,06	9,55	30,93	7,77	10,62	8,31
Käibevälde (käibepäe- vades) ²⁰	48,1	62,6	23,4	74,6	43,5	84,1	74,7	85,8
Jaekäive käibevahendi- te 1 rubla kohta (rbl.)	7,93	6,10	16,59	5,06	11,06	4,68	5,24	4,62
Käibekulud käibevahen- dite 1 rubla kohta (kop.)	15,19 ²¹	9,16	58,76	14,51	129,6	20,39 ²¹	19,35	20,53
<u>Kaubandustegevuse põhinäitajad:</u>								
Kaubakäive	78961,6	123763,6	155121,0	82800,5	13073,2	81358,7	21498,4	22747,5
Kasum	2145,7	3613,1	2811,2	1562,7	365,8	1351,0	435,9	409,8
Rentaabluse tase, %	2,72	2,92	1,81	1,89	2,73	1,66	2,02	1,80
Toitlustuskäibe osa- tähtsus jaekäibes, %	-	-	-	-	100,0	-	8,1	14,0
Toidukaupluste osatäht- sus kaupluste jaekäibes, %	-	-	100,0	53,9	-	-	-	54,6

¹⁹ Arvutatud käibevahendite aasta keskmise võrreldava olemi alusel.

²⁰ Arvutamisel on kasutatud müüdüd kaupade maksumust ostuhinnas.

²¹ 1971. a. andmetel.

remad, välja arvatud käibekulud käibevahendite ühe rubla kohta (vt. tabel 4)²²;

c) kaubandustegevuse maht. Mida suurem on kaubandusorganisatsioon (tema kaubakäive), seda paremini kasutatakse käibevahendeid muude enam-vähem võrdsete tingimuste juures. Seda kinnitab kaubandusvalitsuste ja kaubastute omavaheline võrdlemine (vt. tabel 4, veerud 4 - 8).

Lõppkokkuvõttes võime öelda, et mida väiksemad on ringlusprotsessis funktsioneeriv käibevahendite olem ja tehtavad käibekulud ning mida suurem on müüdud kaupade maht ja saadud kasum, seda kõrgem on käibevahendite kasutamise efektiivsus.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

А. Сиймон

Р е з ю м е

В последние годы возросло внимание к вопросам эффективности торговли. Изучение и повышение эффективности использования оборотных средств имеет большое значение как с точки зрения народного хозяйства в целом, так и с точки зрения торговли как отрасли народного хозяйства.

Эффективность оборотных средств выражается многими показателями. Для более глубокого изучения оборотных средств целесообразно употреблять систему показателей эффективности использования оборотных средств. В этой единой системе можно показатели условно распределить по сфере их использования на общие, характеризующие эффективность использования оборотных средств в целом, и на локальные, характеризующие

²² Kõrgemad käibekulud kaubamajas on tingitud mõningate käibevahenditega otseselt seotud käibekulude (nagu töötasude, kaupade ettevalmistus- ja pakkimiskulude, reklaamikulude, normatiivsete kaubavarude) kõrgemast tasemest. Selline erinevus tuleneb kaubamaja töö spetsiifikast. Parema teenindamise huvides täiendavate vahendite kasutamist ja kulutuste tegemist tuleb lugeda õigustatuks.

использование отдельных элементов материальных ресурсов. Общие показатели эффективности использования оборотных средств целесообразно распределить на показатели, в которых оборотные средства связаны: 1) с прибылью, 2) с товарооборотом, 3) с издержками обращения. В статье дана критическая оценка всем названным показателям. Наряду с показателями уровня эффективности необходимо использовать и показатели динамики эффективности.

Расчёты по данным некоторых государственных розничных торговых организаций ЭССР показывают, что на эффективность использования оборотных средств в торговой организации оказывают самое большое влияние следующие факторы: 1) профиль торговой организации (структура розничного товарооборота), 2) состояние материально-технической базы и уровень организации труда, 3) объём торговой деятельности.

Знание этих факторов даёт возможность для более полного использования потенциала эффективности оборотных средств.

KAUBANDUSE OPERATIIVSE ANALÜÜSI TÄIUSTAMISE VÕIMALUSI

P. P e e t s

Raamatupidamise kateeder

Rahvamajanduse arengu käesoleval etapil omab üha suuremat tähtsust juhtimise täiustamine ettevõtete majandusliku tegevuse efektiivsuse tõstmise eesmärgil. See seisukoht kehtib täielikult ka kaubanduse kui riigi majanduse ühe tähtsama osa kohta.

Realiseeritud kaupade koguse suurenemine, nende sortimendi laienemine, uute tööjõuressursside rakendamine ning materiaal-tehnilise baasi pidev kasv on põhjustanud kaubanduses informatsioonimahu suurenemise, mistõttu võib esineda häireid informatsiooni töötlemises. Viimane avaldab omakorda mõju kaubanduse majandusliku tegevuse analüüsi ja planeerimise kvaliteedile.

Eespool nimetatud tegurid koos mõnede teistega (näiteks kaupade defitsiitsus) võivad kutsuda esile häireid elanikkonna teenindamisel, mis on lubamatu.

Ebasoovitavate nähtuste vältimiseks on vaja juhtimisüsteemi täiustada, eriti majandusliku juhtimise ühe vahendi, majandustegevuse osas, sest majandusliku tegevuse analüüs on planeerimise algstaadiumiks; samaaegselt on ta arvestuse lõppstaadiumiks. Peale selle kasutatakse analüütilist informatsiooni ettevõtete tegevuse hindamisel (esmajärjekorras majanduslike protsesside intensiivistamise ja nende efektiivsuse tõstmise seisukohalt), sotsialistliku võistluse tulemuste kindlaksmääramisel, eesrindlike kogemuste levitamisel ja juhtimisotsuste vastuvõtul.¹

¹ М.Б. С м о р о д и н. Экономический анализ деятельности торговых предприятий в АСУ. - "Бухгалтерский учет", 1975, № I, стр. 48.

Analüüsi reaalne kasulikkus seisneb peamiselt ettevõtte või organisatsiooni tegevuse planeerimise ja juhtimise kõigil aladel avastamata reservide ja võimaluste väljaselgitamises.

Majandustegevuse analüüsi vajalikkus tuleneb ka asjaolust, et kaubastud, täites jaekäibe plaani ning ületades seda tervikuna, ei kindlusta plaani täitmist all-ettevõtete poolt. Viimast ei saa lugeda ainult ebaõige jaekäibemahu ja kaubakatte planeerimise süüks, vaid see näitab ka operatiivse analüüsi puudumist kaubastu ja tema allettevõtete kohta tervikuna. Analüüs, mis on läbi viidud kvartali või aasta aruandluse alusel, ei kindlusta õigeaegselt kasutamata reservide väljatoomist ning kaubaringle operatiivset reguleerimist.

Operatiivsete andmete puudumine mõjutab negatiivselt analüüsi efektiivsust, sest rakendada abinõusid väljaselgitatud puuduste kõrvaldamiseks saame alles analüüsile järgneva perioodi jooksul. Samal ajal võivad tekkida uued puudused, mis on esile kutsutud teistest põhjustest, mis võivad jääda märkamatuks veelgi pikemaks ajaks, mistõttu võivad halveneda ettevõtte majanduslikud näitajad.

Järelikult on majandusliku analüüsi efektiivsuse tõstmise üheks peamiseks suunaks arvestuse ja analüüsi operatiivsuse ning informatsioonibaasi täiustamine. Mis puutub operatiivsesse arvestusse, siis käesoleval ajal ei ole see vajalikul tasemel ning ei rahulda täielikul määral operatiivjuhtimist. Põhipuudustena võiks märkida süsteemitust, dokumenteerimatust, mistõttu tuleb korduvalt pöörduda esmasdokumentide poole. Kuna puudub vastastikune side raamatupidamise ja statistilise arvestuse vahel, töeldatakse ühtesid ja samu esmasdokumente korduvalt. Vaja oleks viia sisse süstematiseeritud, reglementeeritud operatiivarvestuse kord rangelt dokumenteeritud korras.² See peab täiel määral täitma nõudmisi esmasdokumentide ühe-

² Pikemalt vt. operatiivarvestuse täiustamise kohta Я.А. Гончарук, С.В. Куряк. Механизация обработки экономической информации в кооперативной торговле. М., 1972, стр. 134-135.

kordse läbitöötamise, töötlemise kiiruse, andmete täpsuse ja õigsuse osas.

Vaadeldes operatiivse analüüsiga seotud küsimusi peab märkima, et antud küsimustega on tegelenud tuntud majandusteadlased (prof. Poklad, prof. Šeremet jt.), kes on uurinud operatiivanalüüsi mitte ainult üldteoreetilises plaanis, vaid ka seoses kaasaegse arvutustehnika rakendamisega.

Operatiivse analüüsi terviklik süsteem on välja töötatud tööstuse jaoks, mida ei saa aga ütelda kaubanduse kohta, olgugi et nende küsimustega on kaubanduses tegeldud (prof. M.I. Bakanov, R.N. Ustinova, L.S. Kaplunova jt.).

Diskussiooniline on küsimus operatiivse analüüsi perioodi kohta. Mõned majandusteadlased (I.I. Karakos jt.) peavad operatiivseks analüüsiks ka ühe kuu andmetel teostatavat analüüsi, samal ajal kui enamik peab operatiivseks igapäevast, viispäevakute, dekaadi analüüsi kasvavas kokkuvõttes kuu jooksul. Autori arvates sõltub analüüsi perioodilisus suures osas plaani- ja arvutustööde mehhaniseerimise ja automatiseerimise tasemest, olenedes sellest, kas me kasutame klahv- või perfoarvutite komplekti, kas need asuvad masinarvutusbüroos või -jaamas, või on loodud arvutuskeskus, kus elektronarvuti olemasolu võimaldab tunduvalt tõsta esmase ja teise informatsiooni töötlemise kiirust ning vähendada töömahukust.

Suured perspektiivid töömahukuse vähendamiseks ja operatiivse analüüsi tõstmiseks avanevad seoses automatiseeritud juhtimissüsteemide juurutamisega kaubanduses, kus operatiivset analüüsi vaadeldakse kui omaette eksisteerivat allsüsteemi, mis loob võimalused koos teiste allsüsteemidega ruttu ja täpselt vastu võtta optimaalseid otsuseid plaaniülesannete täitmiseks.

Peab aga märkima, et arvutustööde mehhaniseerimine on seni kahjuks nõrgalt mõjutanud majandusliku analüüsi praktilist paremustamist kaubanduses. Dots. M.B. Smorodini arvates on see tingitud järgmistest asjaoludest:³

³ М.Б. С м о р о д и н. Экономический анализ деятельности торговых предприятий в АСУ. - "Бухгалтерский учет", 1975, № 1, стр. 49.

1) analüüsi metodoloogia ei ole muutunud,

2) kaupluste tegevuse tulemuste tsentraliseeritud arvestus töö sisemise isemajandamise olukorras kaasa analüütilise arvestustöö mahu tõusu, mistõttu paljusid teaduse poolt soovitatud analüüsielemente praktikas ei kasutata.

AJS-i loomine kaubanduses võimaldab püstitada ja lahendada mitmeid uusi ülesandeid, mis, tingituna suurest töömahust informatsiooni töötlemisel, varem käsitlemist ei leidnud.

Operatiivse analüüsi efektiivsus oleneb suuresti ka selle õigest organiseerimisest. Tähtsamatest nõuetest tuleks märkida, et analüüs peab toimuma pidevalt, iga päev, kindla vormi alusel, olema arusaadav ja ülevaatlik kõigile töötajatele, selle läbiviimine peab võtma vähe aega. Samal ajal peab analüüs sisaldama andmeid nii iga sektsiooni, osakonna, kaupluse kui ka kogu kaubastu kohta.

Operatiivse analüüsi praktiline teostamine sõltub suurel määral näitajate koosseisust, kusjuures analüüsivate ringi määramisel tuleks arvestada sellega, et näitajate arv peaks ühelt poolt olema piiratud, teiselt poolt aga võimaldama ka küllaltki detailset ülevaadet, et kindlustada ammendavat iseloomustust plaani täitmisest iga päev kuu jooksul.

Operatiivse analüüsi uurimused praktikas näitavad, et analüüs ei vasta veel täies ulatuses esitatud nõuetele. Paljudel juhtudel piirub see erilaenukontole laekumise kontrollimisega või siis, paremal juhul, plaanhälbe väljatoomisega. Siinkohal tuleb märkida, et näitajate süsteemi väljatöötamisel kaubanduse jaoks ei tohiks piirduda ainult ettevõtte või organisatsiooni majandustegevuse mõne üksiku küljega (näiteks kaubakäive, kasum), vaid analüüs peaks haarama kogu majanduslikku tegevust kõigil tema erinevatel tasemetel (sektsioon, osakond, kauplus, kaubastu). Ei tohi unustada ka seda, et operatiivse analüüsi kasutamine majanduslikus juhtimises tugevdab ettevõtte isemajandamist. Asi on nimelt selles, et operatiivne analüüs võimaldab pidevalt näha nii isemajandavate allüksuste töötulemusi kui ka õigeaegselt kõrvaldada puudusi. Viimane omakorda võimaldab vastavatel kollektiividel kuu jooksul aktiivselt mõjustada üksikute isemajandamise näitajate kujunemist ja en-

ne raamatupidamisandmete saamist omada üldjoontes ülevaadet vastavate näitajate täitmisest. Sellisel juhul võtab iga töötaja otseselt osa juhtimisest ja reservide leidmisest kaubanduse efektiivsuse suurendamiseks.

Vajadus operatiivse analüüsi täiustamise järele tuleneb ka nõuetest, mis on pandud kaubanduse ette seoses nõudluse maksimaalse rahuldamisega ja rahva teenindamise parandamisega.

Nõudluse kui keerulise kaubandusliku kategooria isoleerimise määravad ära ka tema tundmaõppimise meetodid. Kahtlemata ei saa kasutada mingit üht universaalset meetodit. Sellepärast on praktikas rakendatud mitmesuguseid meetodeid; osa neist on juurutatud, teised läbivad eksperimentaalset kontrolli, kolmandad on teadusliku väljatöötamise staadiumis. Sellele vaatamata ei vasta nõudluse uurimise organisatsioon ikka veel probleemi tähtsusele. Seepärast on nõudluse uurimise ürituste analüüs üksikutes jaettevõtetes tähtis positiivsete kogemuste üldistamine, üleüldise levitamise mõttes.

Paljudes jaettevõtetes uuritakse tarbimisenõudlust mitmesugustes vormides: rahuldamata nõudluse operatiivne arvestus, ostjate ankeetküsitlused, näitusmüükide organiseerimine, konverentside läbiviimine, ostjate kohtumised hankijatega, ostjaskonna koosseisu, nende hinnangute, märkuste ja soovide arvestus.⁴

Nii aitab näiteks rahuldamata nõudluse operatiivne arvestus, kui teda peetakse vajalikke nõudeid silmas pidades, iga päev välja selgitada, millised kaubad, mida on küllaldaselt, puuduvad müügilt (defitsiitsete kaupade sortiment on tavaliselt teada ilma täiendavate uurimusteta). Tööpäeva lõpul annab iga müüja sektsiooni juhatajale üle ühtses vormis andmed müügilt puudunud kaupade kohta. Osakondade ja sektsioonide juhatajad, analüüsides saadud andmeid, organiseerivad kiiresti puuduvate kaupade toimetamise müügisaalidesse, või kui kaubad puuduvad ka kaupluste ladudes, teatavad kommertsdirektorile vajadusest neid osta.

⁴ М.И. Баканов. Экономический анализ в торговле. М., 1974, стр. 166-167.

Peale iga päev müüjatelt saadavate andmete müügilt puuduvate kaupade kohta viiakse kauplustes iga kuu 15. kuupäeval sektsiooniti läbi üheaegne rahuldamata nõudluse arvestus. Ühekordsete ja igapäevaste rahuldamata nõudluse andmete analüüs võimaldab koostada põhjendatud tellimusi kaupadele (ära näidates kõik vajalikud tunnused: suurus, värv, tegumood, viimistlus jne.). Rahuldamata nõudluse operatiivse arvestuse andmete üldistamine pikema perioodi jooksul (kvartal, poolaasta, aasta) võimaldab esitada tööstusele teaduslikul alusel nõudmisi mõningate kaupade väljalaske suurendamiseks, nende sortimendi laiendamiseks, kvaliteedi parandamiseks jne.

Huvitavat materjali analüüsiks võivad anda ankeetküsitlused. Neid korratakse episoodiliselt eesmärgiga selgitada ostjate suhtumist üksikutesse kaupadesse ja ostmisest keeldumise põhjusi, aga ka perspektiivnõudlust.

Ankeetandmete analüütiline töötlus võimaldab (kui küsitletavate arv on representatiivne) kindlaks teha müügilt puudunud kaubad ja ostust keeldumise põhjused: nõutava mõõduga ja tegumoega kaupade puudumine, materjali, värvi, kvaliteedi, hinna sobimatus. Kõik see on väga tähtis tellimuste täpsustamiseks hankijatele ja kauba tootjatele.

Näitusmüükide, konverentside, ostjate ja hankijate kohtumiste organiseerimisel ei ole mitte ainult iseendest, vaid ka varem saadud andmete põhjal tehtud ettepanekute realiseerimise seisukohalt suur tähtsus (tingituna tarbimisnõudluse operatiiv- ja ankeetarvestusest).

Konverentsid ja nõupidamised näitusmüükide kokkuvõtete põhjal võtavad harilikult vastu konstruktiivseid otsuseid sortimendi täiustamise ja toodete kvaliteedi parandamise kohta.

Avarad võimalused tarbimisnõudluse tundmaõppimiseks ja selle õiglaseks juhtimiseks peituvad elektronarvutustehnika kasutamises ning sobiva esmase informatsiooni kandja väljatöötamises. Viimase loomiseks on majandusteadlase L.Š. Kaplunova arvates 3 teed:

- perfolipikud, mis kindlustavad informatsiooni paljude tööstuskaupade realiseerimise kohta;
- andmete kandmine informatsioonikandjatele teh-

noloogilise protsessi kaigus (magnet- või perfo-
seadmega varustatud kassaaparaadid);

- perfokaarddokumentide kasutamine (magnetkaardid,
duallkaardid).

Autori arvates kuulub kaubanduse operatiivse analüüsi seisukohalt eriline koht automaatsetele kassaaparaatidele,⁵ mis võimaldavad kaupade müügiandmeid sisendada otsest raalidesse. Nii on võimalik täielikult mehhaniseerida kaubanduslike operatsioonide arvestust ja sellega tunduvalt tõsta operatiivse analüüsi kvaliteeti.

Lõpetuseks tuleks märkida, et operatiivne analüüs on perioodilise analüüsiga võrreldes mõnevõrra ebatäpsem, kuna viimane viiakse läbi raamatupidamisandmete alusel kuu, kvartali ja aasta kohta. Kuid selline ebatäpsus on lubatav, sest operatiivse analüüsi esmaseks ülesandeks on juhtida tähelepanu põhjustele, mis takistavad plaaniülesannete edukat täitmist.

Operatiivse analüüsi teiste eriomadustena⁶ võiks märkida järgmisi:

- eraldatakse peamised ja teisejärgulised faktorid, mis tingivad hälbeid plaanist, ja selgitatakse välja nende tekkimise põhjused;
- operatiivset analüüsi teostatakse majanduslike operatsioonide toimumise järel ühe kuu jooksul;
- hälbed plaanist põhinäitajate osas arvestatakse absoluutsuurustes ja protsentides;
- operatiivkorras võetakse vastu vajalikud abinõud negatiivset mõju avaldanud puuduste kõrvaldamiseks ja positiivsete tulemuste levitamiseks;
- operatiivse analüüsi tulemusi kasutatakse ettevõtete tööst kokkuvõtete tegemisel eesmärgiga kontrollida varem vastuvõetud otsuste efektiivsust ning vajaduse korral välja töötada uued abinõud.

⁵ Pikemalt vt. automaatsete kassaaparaatide kasutamist В.И. Исаков, П.Я. Розенберг. Машинная обработка экономической информации и расчетов в торговле. М., 1974, стр. 120-127.

⁶ Р.Н. Устинов а. Оперативный анализ работы торгога и магазина. М., 1973, стр. 8.

ВОЗМОЖНОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА В ТОРГОВЛЕ

П. Пэте

Р е з ю м е

Увеличение объема реализации товаров, расширение их ассортимента, рост материально-технической базы и трудовых ресурсов в торговле вызывают рост объема информации и поэтому возникают трудности её обработки, что влияет на качество планирования и экономического анализа в торговле.

Особую важность приобретает оперативность анализа и изыскание новых источников информации.

Для обеспечения оперативности анализа необходимо внедрить в практику торгующих организаций механизированную обработку исходной информации, кассовые аппараты со специальными приспособлениями.

Широкие возможности повышения оперативности анализа заключаются во внедрении автоматизированных систем управления. В статье излагаются особенности оперативного анализа.

ХОЗРАСЧЕТ НИЗОВЫХ И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
ЗВЕНЬЕВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
И ЗАДАЧИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В. Я р в е
Кафедра бухгалтерского учета

В кооперативной торговле, как и в других отраслях экономики, хозяйственная деятельность осуществляется на началах хозрасчета. Хозрасчет охватывает все звенья потребительской кооперации — потребительские общества и потребительские союзы, в которых сложилась в основном форма полного хозрасчета. Считается, что на полном хозрасчете находятся все уставные кооперативные организации — потребительские общества, районные, областные, республиканские потребсоюзы и даже Центральный Союз Потребительских Обществ. Кооперативные организации на полном хозрасчете снабжены **основными и оборотными средствами, имеют законченный бухгалтерский учет** и отчетность, в Госбанке — расчетные и специальные счета. Они имеют широкую хозяйственно-оперативную самостоятельность и пользуются правами юридических лиц, что позволяет им в пределах данных прав выбирать наилучшие экономические варианты деятельности для повышения рентабельности.

На полном хозрасчете находятся также уставные предприятия потребсоюзов, которые пользуются правами юридических лиц (заготовительные конторы, строительные управления, производственные предприятия и т.д.). Однако их хозяйственно-оперативная самостоятельность по сравнению с кооперативными организациями ограничена.

На началах полного хозрасчета осуществляют свою деятельность и некоторые крупные неуставные предприятия кооперативных организаций: оптовые торговые базы, магазины, некоторые производственные предприятия и т.д. Но в отличие от уставных предприятий они менее самостоятельны. Данные предприятия не платят подоходного налога и не распределяют свою прибыль.

Вместе с тем, на наш взгляд, некоторые теоретические положения по вопросам хозрасчета устарели, опровергаются практикой и требуют уточнений и дополнений.

Нам представляется, в частности, что принцип деления предприятий на уставные и неуставные является экономически необоснованным и неоправданным. Практика показывает, что все предприятия собственного хозяйства потребсоюзов, находящиеся на полном хозрасчете, являются экономически обособленными хозяйствами, ведут законченную бухгалтерскую отчетность, имеют счета в банке, несут материальную ответственность за выполнение планов и обязательств, создают фонды материального поощрения.

Все уставные и неуставные предприятия осуществляют хозяйственную деятельность с соблюдением сути хозяйственного расчета, важнейшего его требования — принципа самоокупаемости и рентабельности, т.е. с учетом всех основных требований хозяйственного расчета, между тем из-за того, что одни предприятия наделены средствами в форме уставного фонда, а за другими их закрепляют, они приобретают неодинаковые права на конечный результат — прибыль, что противоречит требованиям хозяйственного расчета.

Нам представляется, что все полностью хозрасчетные предприятия должны быть только уставными и соответственно они должны пользоваться всеми правами, предусмотренными при работе на началах полного хозрасчета. Преобразование неуставных предприятий в уставные ликвидировало бы различия в их правах, отвечало бы современным требованиям по укреплению хозяйственной самостоятельности предприятий собственного хозяйства потребсоюзов.

С целью правильного определения содержания хозрасчетной деятельности в потребительской кооперации, на наш взгляд, целесообразно провести четкое разграничение в организации хозрасчета в потребительских обществах и хозрасчетных предприятиях как низовых звеньев системы и в потребсоюзах как управляющих органах.

Нам кажется, что сущности хозрасчета в полной мере отвечают только такие потребсоюзы, которые имеют собственную хозяйственную деятельность. К этим организациям относятся, например, потребсоюзы, имеющие наряду с хозрасчетными предприятиями свою торговую сеть (универмаги, рестораны, склады и т.д.), которая находится на общем балансе потребсоюза и хозяйственная деятельность которой учитывается в централизованной бухгалтерии потребсоюза. Такие потребсоюзы получают от собственной деятельности прибыль, создают предусмот-

ренные фонды, несут материальную ответственность по своим обязательствам за счет накоплений и своим имуществом.

Однако большинство райпотребсоюзов, и, как правило, областных и республиканских, собственной хозяйственной деятельности не имеют. Они как самостоятельные юридические лица являются чисто руководящими органами, которые осуществляют организационно-регулирующие функции вышестоящего звена путем мобилизации и перераспределения части прибыли и собственных оборотных средств подчиняющихся кооперативных организаций и предприятий. Их аппарат управления содержится за счет внутрихозяйственных отчислений от прибыли предприятий собственного хозяйства.

Отнесение таких потребсоюзов к полностью хозрасчетным является, на наш взгляд, недостаточно обоснованным и даже неправильным, поскольку не отвечает сущности хозрасчета.

Поэтому нельзя отождествлять хозрасчетность потребобществ и предприятий, с одной стороны, и потребсоюзов, с другой, а тем более относить их в одну группу.

В связи с этим следует относить потребсоюзы как органы управления в особую группу хозрасчетных организаций. Также надо определять хозрасчетность уставных управлений, входящих в состав аппарата областных и республиканских потребсоюзов.

В полной форме хозрасчета условно можно таким образом выделить хозрасчет низовых кооперативных организаций и предприятий и хозрасчет органов кооперативного управления (потребсоюзов и уставных управлений).

На проблемах формирования и развития последней разновидности полного хозрасчета в системе потребительской кооперации мы и остановимся ниже.

Экономическая реформа вызвала коренные изменения в методах управления кооперативной торговлей. Однако она недостаточно затронула хозрасчетное положение управленческих звеньев системы. Их деятельность мало увязана с достижениями подчиненных кооперативных организаций, доходы и расходы управленческого аппарата не зависят или зависят незначительно от состояния дел в подведомственных звеньях. Они имеют в основном права и не несут материальной ответственности за необоснованное вмешательство в деятельность подчиненных первичных звеньев (потребобществ, объединений, предприятий), которые имеют по отношению к ним лишь обязанности.

С целью расширения хозяйственной самостоятельности и материальной заинтересованности всех звеньев системы потребительской кооперации, на наш взгляд, следует осуществить внедрение полного хозрасчета в деятельность органов отраслевого управления потребкооперации. Этими органами являются центральные аппараты высших союзных звеньев и их нехозрасчетные функциональные структурные единицы (главные управления, управления и отделы).

Определенная работа в этом направлении ведется в ряде потребсоюзов путем создания хозрасчетных розничных торговых объединений в составе райпотребсоюзов и потребобществ (Роспотребсоюз, Укрпотребсоюз, Латпотребсоюз, Литпотребсоюз и др.) и хозрасчетных оптовых объединений в составе респотреб- и облпотребсоюзов (Респотребсоюз, Укрпотребсоюз и т.д.).

Для углубления этого процесса необходимо выводить названные отраслевые функциональные нехозрасчетные органы управления из состава хозяйственно-административных центральных аппаратов респотребсоюзов и превращать их в самостоятельные хозрасчетные управления (объединения), которые на началах полного хозрасчета всесторонне управляют хозяйственной деятельностью всех подчиненных организаций данной отрасли, т.е. составляют самостоятельные хозрасчетные отраслевые комплексы.

Среди экономистов отсутствует единое мнение в вопросах перевода на хозрасчет высших звеньев управления. Некоторые авторы ссылаясь на то, что хозрасчет — это совокупность экономических методов, а деятельность высших звеньев базируется на использовании административных методов и не имеет стоимостных оценок, утверждают, что полный хозрасчет в органах управления не применим.

Так, С. Братус пишет, что "... деятельность органов управления не может быть выражена в категории полного хозрасчета. Она не принимает торговой формы и не имеет стоимостных оценок. Государственные органы, осуществляющие управленческие функции, не могут строить свои взаимоотношения с предприятиями на эквивалентно-возмездных началах"¹.

Такие взгляды, по нашему мнению, являются необоснованными, ошибочными и не выдерживают строгой критики. Админи-

¹ С. Б р а т у с. Реформа и право. — "Экономическая газета", 1967, № 4.

Стратегические методы управления должны быть тоже экономически обоснованными. Экономические управляющие решения высших органов, несмотря на их директивный характер, являются инструментами использования экономических законов. Например, потребсоюз, увеличивая план розничного товарооборота райпотребобщества, должен был раньше учитывать растущие потребности населения, обслуживаемого данной организацией, возможности товарного обеспечения и многие другие факторы. Следовательно, экономически обоснованные административные методы управления также представляют собой механизм использования экономических законов в практике управления.

Высшие управленческие звенья, несмотря на то, что не совершают актов купли-продажи и не основывают своих отношений на эквивалентно-возмездных началах, применяют в своей практической деятельности довольно полно такие принципы хозяйственного расчета, как сочетание централизованного управления с хозяйственно-оперативной самостоятельностью предприятий и контроль рублем. Очень важный принцип материальной заинтересованности и ответственности, наоборот, практически не используется. На наш взгляд, очень трудно улучшать хозяйственную деятельность системы, если высшие руководящие звенья не работают на основе хозрасчетной материальной заинтересованности и ответственности. Поэтому возникает задача интенсивного использования в них этого принципа.

Внедрение хозрасчета в деятельность высших звеньев управления несколько затруднена, поскольку результат управленческой деятельности не выражается непосредственно через количественные и качественные показатели. Их можно выявить только в итогах деятельности всей хозяйственной системы в целом. Но именно по этой причине перевод высших управленческих звеньев (центросоюза, респотребсоюзов и т.д.) на хозрасчет, по нашему мнению, является логичным завершением более широкого и эффективного использования экономических методов управления кооперативной торговлей.

Следовательно, можно заключить о большой актуальности и важности проблемы внедрения хозрасчета в сферу кооперативного управления. Для этой цели желательно форсировать усилия как практических работников, так и научно-исследовательских учреждений системы Центросоюза на разработку методических, организационных и правовых аспектов решения данной проблемы.

ISEMAJANDAMISE ORGANISATSIOONILISTEST VORMIDEST KAUBANDUSES

E. L e p p i k
Raamatupidamise kateeder

Isemajandamise kui sotsialistliku majandamise ühe tähtsama meetodi rakendamisest saadav efekt on seda suurem, mida täiuslikumalt on organiseeritud selle sisseviimine majandusorganisatsioonidesse, ettevõttesse ja nende allüksustesse.

Vastavalt kaubanduse kui rahvamajandusharu spetsiifikale on välja kujunenud ka isemajandamise organisatsioonilised vormid antud majandusharus.

Käesoleval ajal eristatakse nii kaubandusalases teaduslikus kirjanduses kui ka kaubanduspraktikas, lähtudes ettevõtete suurusest ning majanduslikust iseseisvusest, põhiliselt kolme isemajandamise organisatsioonilist vormi:¹

- 1) täielik isemajandamine;
- 2) mittetäielik isemajandamine;
- 3) osaline (e. sisemine) isemajandamine.

Alljärgnevalt toome ära, kuidas esitatud isemajandamise vorme iseloomustatakse.

T ä i e l i k u l i s e m a j a n d a m i s e l asuvad kaubandusorganisatsioonid ja -ettevõtted on varustatud oma põhi- ja käibevahenditega, neil on isesei-

¹ Г.К. Петров. Товароборот и прибыль. (Пути повышения рентабельности розничной торговли.) Л., 1973, стр. 192; Г.Г. Б е л и н и Н. Хозрасчет в магазине. - "Советская торговля", 1974, № 4, стр. 39; Г.А. Д а в ы д о в а, В.Н. П л а т о н о в. Хозяйственный расчет и рентабельность в государственной розничной торговле. (Опыт передовых торговых предприятий Белоруссии.) Минск, 1974, стр. 9.

sev raamatupidamisbilanss ja aruandlus ning arveldus- ja erilaenukonto Riigipangas. Sellised organisatsioonid ja ettevõtted peavad olema juriidilised isikud ning neile peab laienema sotsialistliku riikliku tootmisettevõtte põhimäärus, arvestades kaubanduse iseärasusi. Täielikul isemajandamisel asuvatel organisatsioonidel ja ettevõtetel on suur operatiiv-majanduslik iseseisvus, nad astuvad finantsuhetesse hankijate, ostjate ning rahandus- ja krediidiorganitega, neil on finantsplaan.

Täielikul isemajandamisel saavad töötada seega ainult kaubandusorganisatsioonid (kaubandusvalitsused, kaubastud, trustid jm.) ning suured kauplused (kaubamajad, firmad).

M i t t e t ä i e l i k u l i s e m a j a n d a m i s e l asuvad kaubandusettevõtted ei ole juriidilised isikud. Nende operatiiv-majanduslik iseseisvus on täielikult isemajandavate ettevõtetega võrreldes väiksem. Sellistel ettevõtetel ei ole õigust iseseisvalt sõlmida lepinguid hankijate ja tellijatega, neil ei ole arveldusega erilaenukontot Riigipangas. Mittetäielikult isemajandavaid ettevõtteid iseloomustavad iseseisev bilanss (tsentraliseeritud arvestuse korral - nende ettevõtete põhiliste majandusliku tegevuse tulemuste arvestamine) ning vähendatud näitajatearvuga finantsplaan. Sellistele ettevõtetele eraldatakse põhikirjalise organisatsiooni poolt majanduslikuks tegevuseks käibevahendid ja põhifondid ning neile on antud õigus valida kaadrit, tellida kaupu jne.

Nimetatud gruppi kuuluvad põhiliselt keskmise suurusega kauplused ja jaotuslaod.

O s a l i s e l (e. sisemisel) i s e m a j a n d a m i s e l töötavatel ettevõtetel puudub iseseisev bilanss. Nende ettevõtete majandusliku tegevuse tulemusi arvestatakse tsentraliseeritult kõrgemalseisva majandusliku bilansis. Töö kvalitatatiivseid näitajaid, nagu käibekulud, realiseeritud hinnatäiend ja kasum, nimetatud kaupluste kohta ei planeerita ega arvestata. Antud grupi ettevõtete lõikes esinevad plaaniliste ning ühtlasi arvestuslike näitajatena ainult kaubakäive, kaubavarud, palgafond. Operatiiv-majanduslik iseseisvus sellistel ettevõtetel praktiliselt puudub.

Mõned autorid jaotavad kaubandusettevõtteid nimeta-

tud gruppidesse ainult kahe tunnuse, iseseisva bilansi ja Riigipanga arvelduskontode olemasolu põhjal.² Sellise rühmitamise puhul on ilmselt tegemist probleemi mehaanilise lahendusega, kuna siin ei pöörata vajalikku tähelepanu isemajandamise põhiprintsiipide rakendamise tingimustele ning sügavusele.

Tsentraliseeritud arvestuse korral ei ole enam õige võtta kaubandusettevõtete rühmitamisel isemajandamise organisatsioonilistesse vormidesse aluseks raamatupidamisbilansi olemasolu. Eesti NSV riiklikus jaekaubanduses viidi näiteks arvestuse tsentraliseerimine lõpule juba 1970. aastal ning alates sellest ajast üksikettevõtete (v. a. Tallinna Kaubamaja) kohta raamatupidamisbilanssi ei koostata. Järelikult on meie vabariigis isemajandavate kaupluste rühmitamine nimetatud tunnuse põhjal kaotanud mõtte.

Kahtlusi tekitab nn. osalise isemajandamise lugemine kaupluste majandusliku tegevuse organiseerimise isemajanduslikuks vormiks. Kui täielik ja mittetäielik isemajandamine avaldavad kaubakäibe suurendamise kõrval olulist mõju ka majandamise ökonoomsusele, s. t. kasumi kasvule ja rentaabluse tõusule, siis kahjuks ei saa sama öelda osalise isemajandamise kohta. Kuna osalisel isemajandamisel olevate ettevõtete lõikes ei planeerita ega tooda arvestuses välja ühtegi sellist tähtsat näitajat nagu realiseeritud kaubanduslik mahahindlus, käibekulud ja kasum, siis ei ole võimalik selgitada ka nimetatud ettevõtte majandusliku tegevuse efektiivsust. Siit tuleneb, et osalisel isemajandamisel olevate ettevõtete kollektiividel ei saa olla küllaldaselt huvi kokkuvõidliku majandamise vastu. Järelikult ei vasta osaline isemajandamine kaubanduse materiaalsete ressursside ja tööjõu ökonoomse kasutamise nõuetele. Selle isemajandamise vormi puhul ei peeta mingil määral silmas isemajandamise ühte tähtsamat printsiipi - isetasuvust

² И.И. Богданов. Хозяйственный расчет в торговле в новых условиях. - Хозяйственная реформа и бухгалтерский учет. Свердловский институт народного хозяйства. Серия экономическая. Вып. 14. Свердловск, 1970, стр. 38.
А. П р о с а н д е е в. Вопросы хозяйственного расчета в советской торговле. Учебное пособие по экономике торговли. Ростов-на-Дону, 1971, стр. 37.

ja rentaabluse kindlustamist. Kõike seda arvestades ei saa sellist kaubandusettevõtete majandamise organisatsioonilist vormi oma olemuselt kuidagi nimetada isemajandusliikuks.

Belnevat aluseks võttes ei pea me õigeks kasutada kaubandusettevõtete liigitamisel isemajandamise organiseerimise seisukohalt vaadeldud kolme isemajandamise organisatsioonilist vormi - täielikku, mittetäielikku ja osalist isemajandamist. Tuleb märkida, et mitmete majandusteadlaste arvates on isemajandamise jaotamine kolmeks erinevaks liigiks juba teoreetiliselt ebaõige.³ Seejuures peetakse silmas asjaolu, et isemajandamist kui majanduskatagooriat ei saa tükkeldada liikideks ja osadeks, kuna sel on ühine olemus, mis ei sõltu kasutamise kohast.

Meie arvates tuleks kaubandusüksuste iseloomustamisel isemajandamise organiseerimise seisukohalt kasutada järgmisi isemajandamise organisatsioonilisi vorme:

- 1) täielik isemajandamine;
- 2) sisemine isemajandamine.

Seejuures on täielikule isemajandamisele aluseks iseseisva kaubandusüksuse välised majandussuhted ning sisemisele isemajandamisele vastavalt sisemised majandussuhted. Üheskoos moodustavad nimetatud vormid isemajandamise ühtse süsteemi.

Teaduslikus kirjanduses on esitatud mitmeid erinevaid täieliku isemajandamise määratlusi.⁴

Meie arvates tuleks täielikust isemajandamisest rääkides silmas pidada eelkõige isemajandamise printsiipide rakendamise täielikkust. Täiesti loogiliselt ja õigesti iseloomustab täielikku isemajandamist A. Sibirjov: "Vastus kü-

³ Х. Д и т в а к. Хозяйственный и внутрихозяйственный расчет в розничной торговле. - "Экономика Советской Украины", 1970, № 6, стр. 60; Хозяйственный расчет в торговле. (Экономические основы.) Под ред. Д.Ф.Тимошевского. М., 1973, стр. 34.

⁴ А.В. В о р о б ь е в а. Полный хозяйственный расчет. М., 1967, стр. II; Товарно-денежные отношения при социализме. Под ред. А.Д.Смирнова и Е.М.Буха. М., 1973, стр. 139. В.Н. Т е л ь н о в. Основы экономической науки и практики хозрасчета. Саратов, 1968, стр. 184.

simusele, mis on täielik isemajandamine, võib nähtavasti puudutada ainult tema printsiipide realiseerimise astet. Kui need realiseeruvad ebajärjekindlalt, siis leiab aset mittetäielik, formaalne isemajandamine. Ja vastupidi, et saada täielikku isemajandamist, tuleb kindlustada kõikide tema printsiipide järjekindel realiseerimine. Teisiti öeldes, täielik isemajandamine - see on normaalselt funktsioneeriv isemajandamine, mille juures antud tingimustes saavutatakse kõige efektiivsemaid tulemusi.⁵

Isemajandamise printsiipide rakendamise täiuslikkusest lähtuvad täieliku isemajandamise iseloomustamisel ka mitmed teised tuntud majandustegelased, nagu näiteks S. Tatur, D. Timoševski jt.⁶

Isemajandamissuhete eduka elluviimise seisukohalt on tähtsaks ülesandeks täieliku isemajandamise objekti - isemajandamise põhilüli - väljaselgitamine kaubanduses.

Teatavasti seostatakse isemajandamise tekkimine ja arenemine vahetult sotsialistlike ettevõtetelega.⁷ Et isemajandamine on tekkinud ja arenenud eelkõige kui ettevõtete isemajandamine - kui ettevõtete majandamise vorm -, siis on just ettevõtetes kõige paremad tingimused isemajandamise põhiprintsiipide võimalikult täielikumaks realiseerimiseks. Järelikult täieliku isemajandamise objektiks ning seega isemajandamise põhilüliks peab olema sotsialistlik ettevõtte.

Kui näiteks tööstuses on selge, mida mõistetakse ettevõtete all, siis kaubanduses on olukord selles suhtes mõnevõrra keerulisem. Nii loetakse praktikas, samuti ka teoreetilises kirjanduses kaubandusettevõtteks nii suuri juriidilise isikuna esinevaid kaubandusüksusi (kaubamajad) kui ka kaubastu bilansil olevaid väikseid kauplusi. Sotsialistliku riikliku tootmisettevõtte põhimäärus kehtib aga

⁵ А.И. С и б и р е в. Хозрасчет и его развитие в современных условиях. (Вопросы теории и методологии.) Л., 1974, стр.105.

⁶ С.К. Т а т у р. Хозяйственный расчет в промышленности. М., 1970, стр. 191; Хозяйственный расчет в торговле ... стр. 47.

⁷ А.И. С и б и р е в, указ. соч., стр.27; Sotsialismi poliitiline ökonoomia. Loengud. Tln., 1974, lk. 136-137.

nii kaubandusorganisatsioonide kui ka suhteliselt kõrget operatiiv-majanduslikku iseseisvust omavate juriidiliste isikutena esinevate ettevõtete (kaupluste, kaubamajade jne.) kohta.⁸ Seega ei ole kaubanduses võimalik täieliku isemajandamise objekti kindlaksmääramisel lähtuda kasutatavatest kaubandusettevõtete määrangutest.

Meie arvates tuleb isemajandamise põhilüli selgitamisel kaubanduses aluseks võtta eelkõige operatiiv-majanduslik iseseisvus, kuna sellest sõltub suuresti ka teiste isemajandamise printsiipide mõjulepääsemine.

Lähtudes operatiiv-majanduslikust iseseisvusest ning arvestades ka teiste isemajandamise printsiipide täiusliku rakendamise võimalusi, oleme arvamusel, et riiklikus jaekaubanduses on isemajandamise põhilüliks (täieliku isemajandamise objektiks) jaekaubandusorganisatsioon (kaubastu, kaubandusvalitsus) ning sellele suuruselt ja majanduslikult iseseisvusest vastav kauplus (kaubamaja, firma).⁹ Sellised kaubandusüksused varustatakse oma põhi- ja käibevahenditega, neil on lõpetatud aruandlus ning arvel- ja erilaenukonto Riigipangas, nad esinevad juriidilise isikuna. Peale selle on neil kõik ülejäänud õigused ja kohustused, mis eelnevast tulenevad. Antud üksused on suhteliselt operatiivselt ja majanduslikult otstarbekalt manööverdama omakäibevahendite, kaubavarude, Riigipanga krediitide ning kaadriga, neile on jõukohane nõudmise uurimisel põhinevate tellimuste esitamine hankijatele, nad on võimalised otstarbekalt kasutama teaduse ja tehnika progressi saavutusi jne.

Jaekaubandusorganisatsiooni (kaubastu, kaubandusvalitsus) ja sellele suuruselt ning majanduslikult iseseisvusest vastavate kaubandusüksuste tunnustamine täieliku isemajandamise objektidena vastab meie arvates ka rahvamajanduses käesoleval ajal asetleidvale tootmise kontsentreerimise protsessile, mille käigus luuakse üha suuremaid ja majanduslikult tugevamaid tootmisüksusi.

⁸ Справочник бухгалтера государственной торговли. М., 1969, стр. 583.

⁹ Peame siin silmas neid jaekaubandusorganisatsioone ja ettevõtteid, kelle suhtes kehtib sotsialistliku riikliku tootmisettevõtte põhimäärus.

Sellist majanduslikku iseseisvust, mis on vajalik täieliku isemajandamise elluviimiseks, ei ole ega saagi olla väikestel ja keskmise suurusega kauplustel. Samuti ei ole sellised kauplused suutelised võrdväärselt kaubastuga toime tulema eespool loetletud ülesannetega. Kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) kui täieliku isemajandamise objekti allüksustes - kauplustes, filiaalides, jaotusladudes, osakondades, sektsioonides - tuleb majandussuhted rajada sisemisele isemajandamisele, s. o. isemajandamisele täieliku isemajandamise raames.

Kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) kui terviku isemajandamise (täieliku isemajandamise) ja tema üksikute allüksuste isemajandamise (sisemise isemajandamise) vahel peab olema midagi ühist, kuna majandusprotsesse nendes väljendatakse ühe ja sama kategooriaga. Seda silmas pidades võib meie arvates ühineda nende autorite seisukohaga, kelle järgi sisemine isemajandamine on oma olemuselt ühtne ettevõtte kui terviku isemajandamisega.¹⁰ Ni kirjutab professor A.D. Smirnov tööstusettevõtte sisemise isemajandamise iseloomustamisel järgmist: "... ettevõtte kui terviku majandamise meetodi põhiline sisu peab säilima ka tehasesisese isemajandamise organiseerimisel, kuid teistes vormides."¹¹ Õeldu kehtib sisemise isemajandamise kohta ka kaubanduses.

Nagu juba märgitud, põhineb sisemine isemajandamine kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) sisemistel suhetel. Kuna antud iseseisvalt majandava terviku (kaubandusorganisatsioon, ettevõtte) allüksustel puudub majanduslik eraldatus, siis ei esine nimetatud sisemised suhted kaubalishahaliste suhetena. Siinjuures tuleb rõhutada A.I. Sibirjoviga, kes kirjutab: "Kriipsutatades alla sisemiste suhete omapära, tuleb samal ajal meeles pidada, et need ei eksisteeri isoleeritult teistest majanduslike suhete süs-

¹⁰ Внутривзводской хозрасчет и эффективность производства. Под ред. И.Н.Кучерявым. Киев, 1974, стр. 20; С.И. Поляков а. Практика внедрения внутривзводского хозрасчета. М., 1971, стр. 14.

¹¹ А.Д. Смирнов. Основы хозяйственного расчета. (Очерк теории.) М., 1969, стр. 179.

teemidest ... ettevõtete sisemistel ja välimistel seostel on ühtne sotsiaal-majanduslik olemus."¹² Vastavalt avaldavad välimised suhted teatavat mõju ettevõtete sisemistele suhetele ning sellega on seletatav ka mõningate väärtuseliste kategooriate (kasum jne.) ning majanduslike hoobade kasutamine kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) sees.

Kaubandusprotsessi teatud sarnasus kaubandusorganisatsioonis (ettevõttes) tervikuna ning selle üksikutes allüksustes loob eeldused analoogiaks sisemise ja täieliku isemajandamise vahel.

Professor S.K. Tatur rõhutab õigesti, et "ettevõtete isemajandamine, majandisisene (tehasesisene) isemajandamine kujutavad endast ühtset tervikut, nad on ühtsed aga mitte samased"¹³. Meie arvates kehtib analoogiline seos täieliku ja sisemise isemajandamise vahel ka kaubanduses. Sisemise isemajandamise omapära on tingitud kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) allüksuste majandusliku tegevuse iseärasustest, kusjuures viimased puudutavad eelkõige struktuursete lülide operatiiv-majanduslikku iseseisvust.

Võib märgata seaduspärasust, et mida väiksem on struktuurne lüli, seda suuremad on seal isemajandamise iseärasused, võrreldes kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) kui terviku isemajandamisega.

Kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) struktuursed allüksused on ühtse iseseisva majanduslüli koostisosad ning küsimus nende üleviimisest isemajandamisele tekib seetõttu kui teatud osa üldisest majandusliku tegevuse organiseerimise täiustamise probleemist.

Organiseerimise seisukohalt allub sisemine isemajandamine kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) isemajandamise mõjule. Sisemise isemajandamise organiseerimisel tuleb kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) poolt kinnitada allüksustele sellised näitajad, mis võimalikult hästi kajastaksid nende üksuste põhiülesandeid, kuid samal ajal aitaksid maksimaalselt kaasa kogu organisatsiooni (ettevõtte) majandusliku tegevuse parandamisele. Nagu näitab praktika, ongi sisemise isemajandamise rakendamise põhiülesandeks

¹² А.Д. С и б и р е в, указ. соч., стр. 168.

¹³ С.К. Т а т у р, указ. соч., стр. 324-325.

ettevõtte allüksuste ning ühtlasi kogu ettevõtte majandusliku tegevuse tulemuste parandamine isemajandamise printsiipide ja elementide kasutamise alusel.

Lähtudes sisemise isemajandamise põhiülesandest ning täieliku ja sisemise isemajandamise ühtsusest, tuleb meie arvates kaubanduse struktuursete üksuste sisemisele isemajandamisele üleviimiseks

1) selgitada välja ühe või teise allüksuse poolt kasutatavad ressursid (käibevahendid, põhivahendid, tööjõud) ning kindlustada nende kasutamise efektiivsus;

2) seada sisse selline planeerimise ja arvestuse süsteem, mis võimaldaks hinnata üksikute allüksuste tööd ja selle efektiivsust, selgitada välja nende panust kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) majandusliku tegevuse põhinäitajate (jaekäibe ja kasumi) kujunemises ning ühtlasi isetasuvuse ja rentaabluse kindlustamises;

3) töötada välja isemajandavate allüksuste kollektiivide materiaalse stimuleerimise süsteem, mis oleks suunatud nende majandusliku tegevuse põhinäitajate parandamisele;

4) töötada välja allüksuste õiguste ja kohustuste kompleks, samuti aga materiaalse vastutuse süsteem kohustuste mittetäitmise puhuks.

Isemajandavatele allüksustele kehtestatavate majandusliku tegevuse näitajate probleemi lahendamisel on vaja arvestada isemajanduslike suhete olemust ning kaubandusorganisatsiooni (ettevõtte) ja tema allüksuste näitajate ühtsust. Eelnevat silmas pidades tuleb meie arvates sisemisel isemajandamisel asuvate kaubandusüksuste lõikes välja tuua eelkõige jaekäive, realiseeritud kaubanduslik mahahindlus, käibekulud ning kasum.

Sisemisele isemajandamisele on vaja viia jaekaubandusorganisatsioonide kõik kauplused, samuti ka suurte kaupluste ja kaubamajade filiaalid, osakonnad ja sektsioonid. Nimetatud protsessile peab suurel määral kaasa aitama arvestuse ja planeerimistööde mehhaniseerimine ning juhtimise automatiseerimine kaubanduses.

ОБ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМАХ ХОЗРАСЧЕТА В ТОРГОВЛЕ

Э. Лепшик

Резюме

При организации хозрасчета в торговых организациях, предприятиях и их подразделениях, по нашему мнению, правомерно использовать следующие формы: полный хозрасчет и внутренний хозрасчет.

Чтобы получить полный хозрасчет, надо обеспечить последовательную реализацию всех принципов хозрасчета. Исходя из этого объектом полного хозрасчета в торговле является розничная торговая организация (торг, управление торговли) и ей размером и хозяйственной самостоятельностью соответствующий магазин (универмаг, фирма).

Можно согласиться с мнением, что внутрихозяйственный расчет по своей сущности является единым полным хозрасчетом.

Для перевода структурных подразделений на внутренний хозрасчет, по нашему мнению, следует:

1) вычленив используемые тем или иным подразделением ресурсы и обеспечить их эффективное использование;

2) организовать такую систему планирования и учета, которая дала бы возможность оценить работу и ее эффективность в подразделениях, выяснить их вклад в формирование основных показателей (товарооборот и прибыль) торговых организаций (предприятий), а также в обеспечении самоокупаемости и рентабельности;

3) разработать систему материального стимулирования коллективов хозрасчетных подразделений, ориентированную на улучшение основных показателей хозяйственной деятельности;

4) разработать комплекс прав и обязанностей подразделений, а также систему материальной ответственности.

На внутренний хозрасчет необходимо перевести все магазины розничных торговых организаций, а также филиалы, отделения и секции больших магазинов.

АСУ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

А. А р м а

Кафедра бухгалтерского учета

В условиях современной научно-технической революции роль управления резко возрастает и становится одним из решающих факторов в обеспечении эффективности развития отдельных предприятий, отраслей народного хозяйства и экономики в целом.

Управление торговлей – это процесс принятия решений с целью оказания воздействия на все стороны производственно-хозяйственной деятельности торгового предприятия, связанный с переработкой информации о его функционировании. Процесс переработки информации в ходе решения разнообразных задач управления торговлей включает:

- фиксацию, регистрацию и сбор первичной информации о фактических параметрах состояния предприятия;
- передачу плановой (командной и фактической информации) управляющим и управляемым органам;
- накопление справочно-статистических показателей о производственно-хозяйственной деятельности предприятия в различные моменты;
- обработка информации с целью анализа и контроля состояний предприятия и определения тенденций его развития;
- обработка информации с целью выработки управляющих воздействий для совершенствования производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В настоящее время в связи с достижениями научно-технического прогресса проблема повышения производительности труда в управлении встала во всей важности и остротой. Вместе с тем научно-технический прогресс предоставляет возможности для ее решения. "Наука серьезно обогатила теоретический арсенал планирования, разработав методы экономико-математического моделирования, системного анализа и многие другие. Необходимо шире использовать эти методы, быстрее создавать отраслевые автоматизированные системы управления, имея в виду, что в перспективе нам предстоит создать общегосударственную автоматизированную систему сбора и обработки информации" – отметил на XXIV съезде КПСС Генеральный

секретарь ЦК КПСС тов. Л. Брежнев.¹

Экономико-математические методы обеспечивают два важнейших аспекта управления — обработку информации с целью анализа и контроля, а также выработку оптимальных управляющих вариантов воздействия. Электронно-вычислительные машины наряду с непосредственным осуществлением процессов обработки информации позволяют организовать хранение (накопление) справочно-статистических показателей для решения задач планирования и управления производством. Таким образом, экономико-математические методы и электронно-вычислительная техника в комплексе являются могучим инструментом совершенствования современных систем управления торговлей.

В настоящее время рядом научных и проектных организаций совместно с вычислительными центрами производится работа по созданию автоматизированной системы (АСУ) в торговле. Проведение этой работы требует решения ряда сложных теоретических и практических проблем. Отсутствие общей методологии и принципов построения АСУ в торговле затрудняет их проектирование и влияет на создание единой народнохозяйственной системы управления.

В Эстонской ССР впервые вопросами разработки АСУ в торговле начали заниматься в 1964 году в системе ЭРСПО. Вопросами разработки АСУ в государственной торговле стал заниматься созданный в 1973 году Эстонский филиал ЦПТИ В/О "Союзторгсистема". Разработки АСУ в государственной торговле ведутся в филиале в двух направлениях: в оптовой торговле и в розничной. Первым объектом розничной торговли был выбран Таллинский Дом торговли. Это не случайно. Таллинский Дом торговли представляет собой крупный в масштабах республики универсальный магазин непродовольственных товаров. Номенклатура предлагаемых покупателям товаров включает более 30 тысяч наименований. Своим объемом товарооборота Таллинский Дом торговли превышает объемы товарооборота управлений торговли городов Кохтла-Ярве, Нарвы и Пярну и стоит наравне с объемом товарооборота управления торговли города Тарту. Из этого сравнения следует, что Таллинский Дом торговли по объему товарооборота и сложности управления не уступает управлению торговли.

¹ Л. И. Брежнев. Отчетный доклад Центрального Комитета КПСС XXIV съезду Коммунистической партии Советского Союза. М., 1971, стр. 83.

АСУ в государственной розничной торговле - уже не новость. Такие крупные универсальные магазины, как ГУМ в Москве и "Гостинный Двор" в Ленинграде имеют уже определенный опыт по внедрению электронно-вычислительной техники для сбора и обработки коммерческой информации. Сам тип подобных крупных торговых предприятий является достаточно прогрессивным и приемлемым к внедрению электронно-вычислительной техники. Масштабы и особенности торговой деятельности наиболее крупных универмагов приближают их к уровню торговых объединений, мощных торговых организаций. Этому уровню объективно свойственны преимущества концентрации деятельности, централизации управления, большей хозяйственной самостоятельности и соответственно более сильного регулирующего воздействия на производство.

Разработка каждого АСУ начинается с предпроектного обследования объекта.² На стадии обследования, основным методом которого должен быть структурно-функциональный анализ, определяются конкретные функции управления предприятием, его отделами и работниками. Эти функции доводятся до задач и кооперационных характеристик, информационных связей между отделами, уровнями управления. Выявляется объемы и состав входной и выходной информации, направление информационных потоков, сроки и длительность решения тех или иных задач, конкретизирующих функции управления, а также много других вопросов.

Уже на стадии технического задания, следующего за обследованием, определяется примерный перечень основных функциональных, структурно-функциональных и обеспечивающих подсистем АСУ, а также перечень и последовательность реализации задач по каждой из функциональных подсистем. Затем формируются задачи и определяется объем и состав информации, необходимой для их решения. Тем самым задаются требования обеспечивающим подсистемам (подсистемы технического, информационного и математического обеспечения).

Следующим этапом разработки АСУ является составление технического проекта. На этом этапе создается экономико-математическая модель системы: определяется круг исходных

² Руководящие указания по разработке и внедрению автоматизированных систем управления организациями и предприятиями торговли. М., 1974.

и получаемых в процессе обработки информации данных, потоки информации, фиксируется общая последовательность и техника получения, передачи и обработки данных. Одна и та же задача зачастую может быть решена различными способами, и выбор математического метода — одна из проблем этого этапа. Во всех случаях такой выбор и построение модели должны основываться на качественном и экономическом анализе описываемого явления или процесса, т.е. экономико-математическая модель должна отражать их содержание. На этапе составления технического проекта разрабатываются постановки задач и составляется ряд других документов. Все постановки завершаются алгоритмизацией расчетов (составлением алгоритмов).

Под алгоритмом понимается точное предписание инструктивного типа о последовательности выполнения процесса преобразования исходной информации в производную результативную информацию. Алгоритмизацией заканчивается полная математическая формулировка информационной системы и всех процедур обработки информации.

После технического проекта следует разработка рабочего проекта. Это наиболее трудоемкий и кропотливый этап проектирования, т.к. основой этапа является программирование — под которым понимается процесс доведения алгоритма до готовой рабочей программы для ЭВМ.

Внедрение созданного проекта АСУ требует определенной подготовительной работы, в процессе которой печатаются формы новых документов, записываются на запроктированные носители информации номенклатуры постоянных данных, внедряются новые шифры, обучается персонал объекта. Заключительным этапом проектирования является внедрение АСУ, в результате чего осуществляется переход от старой системы к новой. Чаще всего некоторое время ведется параллельная обработка данных по старой и новой системам, в процессе которой обрабатывается и усваивается новая система.

Проектирование, начиная от изучения старой, существующей системы и заканчивая внедрением новой, длится для отдельного участка учетно-плановых работ 0,6–1,5 года и для всего объекта 3–6 лет. Продолжительность проектирования во многом зависит от специфических особенностей объекта, сложности информационной системы, глубины преобразований, количества работников, привлекаемых к проектированию, их квалификации и многих других факторов.

В ходе обследования и анализа хозяйственной деятельности Таллинского Дома торговли выяснилось, что самыми трудоемкими участками учета являются: учет движения товаров, выполнения плана поставок, выборки фондов и расчетов с поставщиками. Все перечисленные участки учета поддаются математической формализации и, следовательно, механизации и автоматизации.

В настоящее время ассортиментный учет движения товаров ведется только на складах с помощью складских картотек. В секциях ведется только суммовой учет. Ведение ассортиментного учета в секциях в условиях существующей системы ручного учета невозможно из-за большой трудоемкости. Но потребность в этом имеется. В целях лучшего удовлетворения покупательского спроса необходимо вести учет не только в сумме, но и в разрезе потребительских признаков, таких как размер, сорт, рост, модель, полнота, ширина колодки и т.п. В условиях АСУ ведение ассортиментного учета движения товаров в секциях станет возможным только при наличии соответствующих кассовых аппаратов, с помощью которых можно при продаже товаров нанести на машинный носитель все нужные товарные признаки продаваемого товара. Из-за отсутствия по настоящее время упомянутых кассовых аппаратов в АСУ Таллинским Домом торговли предусмотрено в секциях ведение только суммового учета движения товаров.

АСУ Таллинским Домом торговли представляет собой совокупность административных, организационных и экономико-математических методов, реализуемых средствами вычислительной техники и связи, с помощью которых органы управления Таллинского дома торговли осуществляют оптимальное управление торговлей в условиях новой системы планирования и экономического стимулирования.

С точки зрения разработки и внедрения АСУ Таллинским Домом торговли разделяется на две очереди. I очередь АСУ охватывает те участки учетно-плановых работ, которые связаны с товародвижением и товарооборотом, а также бухгалтерский учет в части ведения учета товаров и расчетов с поставщиками.

Большинство задач, включенных в I очередь, нуждаются в информации о поступлении товаров на склады и отпуска со складов в секции. В рамках АСУ предусмотрено ежедневное занесение этой информации на перфоленту на фактурных автома-

тах с перфопривставкой. Одновременно с занесением данных на перфоленту автоматически заполняются и карточки складской картотеки. Для этого сопроводительные документы товаров и карточки складской картотеки тех товаров, по которым имелось движение за день ежедневно, поступают в отдел механизированной обработки документов. Ежедневно перфорируемая информация включает в себя кроме данных о поступлении и отпуске товаров еще и информацию выписок Госбанка и данные о ежедневной выручке секции. Вся эту информацию можно назвать переменной. Но для решения задач необходима и условно постоянная и постоянная информация. Она вводится в ЭВМ один раз, а в дальнейшем отмечаются только ее изменения. К условно постоянной информации относятся сведения, изменяющие свою количественную характеристику эпизодически: плановые и нормативные показатели, результативные данные о деятельности предприятия за прошлые периоды и т.д. К постоянной информации относятся данные о товарах, поставщиках, структурных подразделениях предприятия и т.д.

Вся эта информация является основой для решения задач I очереди АСУ Таллинским Домом торговли.

Потребность разработки названной АСУ вызвана необходимостью более оперативного ведения учета, обработки и получения дополнительной информации для рационального управления торговой деятельности и совершенствования управления товародвижением.

Цель создания АСУ — совершенствование управления Таллинским Домом торговли, обеспечивающего наилучшее использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышение торгово-экономических показателей работы предприятия путем перестройки и усовершенствования информационной системы, применения экономико-математических методов и использования электронно-вычислительной техники.

Для достижения этой цели необходимо:

- усовершенствовать формы документов. В настоящее время в Таллинский Дом торговли поступает множество документов одного и того же значения, но различной формы (счета, счет-фактуры, накладные). Обработка этих документов в том виде, в каком они поступают, является очень трудоемкой. Все документы в рамках АСУ должны быть унифицированы и разработаны с точки зрения простого применения их на стадии подготовки экономической информации для ввода в ЭВМ. Для решения этой

проблемы потребуются усилия не только работников торговли, но и различных служб государственного аппарата. Работы в этом направлении уже ведутся. Так, Украинским научно-исследовательским институтом торговли и общественного питания (УкрНИИТОП) разработан альбом унифицированных форм документов первичного учета в розничной и оптовой торговле и общественном питании. В альбом входят унифицированные формы различных актов приемки товара, накладных, реестров и других документов, применяемых в розничной и оптовой торговле и общественном питании;

- усовершенствовать документооборот. В настоящее время в документообороте Таллинского Дома торговли, как и вообще при ручной обработке информации, имеют место случаи дублирования информации. Так, например, секции представляют бухгалтерии отчет о движении товаров для ведения бухгалтерского учета, торговым отделам - информацию о поступлении товаров для учета выборки фондов и плановому отделу - данные о выручке для учета выполнения товарооборота. При машинной обработке информации вся эта информация вводится в ЭВМ и структурные подразделения получают уже результативные данные. Эти торговые отделы освобождаются от трудоемкой работы - ведения учета выборки фондов и выполнения плана поставки товаров поставщиками, плановый отдел - от ведения учета выполнения плана товарооборота, а бухгалтерия - от ручного учета движения товаров и расчетов с поставщиками;

- автоматизировать обработку информации. При существующей системе огромное число простых математических учетных и расчетных операций выполняется вручную, или с помощью вычислительной техники электромеханической конструкции. Это отнимает у товароведов, кладовщиков, заведующих секциями, экономистов и бухгалтеров много времени. После внедрения АСУ все вычислительные операции, а также накопительные и сортировочные будет делать ЭВМ. Работники, использующие эту информацию, будут получать уже выходные табуляграммы с результативной информацией в нужном разрезе;

- оперативнее и с меньшими затратами труда решать торгово-экономические задачи. При существующей системе самым оперативным является ежедневный контроль выполнения плана товарооборота. В условиях АСУ этот учет останется также самым оперативным. Отчет о движении товаров представляется при существующей системе каждые 5 дней. В условиях АСУ це-

дессообразно сохранить такой же интервал выдачи отчетов. Слишком частое решение этой задачи приводит к накоплению большого объема выходных документов, так как задача решается сразу на всю номенклатуру товаров. Но это еще не говорит о том, что не имеется возможности получения данных о движении товаров чаще, чем каждые 5 дней. В условиях АСУ предусмотрена система запроса, с помощью которой можно получить данные о конкретных видах или группах товаров за интересующий нас период времени в любой момент запроса (хоть каждый день). И затрачиваться на это будет намного меньше труда, так как самая трудоемкая работа в условиях АСУ будет сделана еще до ввода данных в ЭВМ;

- своевременно получать достоверную и достаточную информацию. Проблему достоверности решает программно сама ЭВМ, так как еще до начала решения задачи ЭВМ, после проверки данных, вы печатывает недостоверную информацию. Ее необходимо исправить и заново ввести в ЭВМ. Результативная информация формируется только на основе достоверной первичной информации. Содержание и объем исходящей информации, а также ограничения во времени задаст заказчик (при использовании системы запроса) или они определены при разработке задач;

- усовершенствовать планирование, учет и анализ товародвижения и товарооборота. Все начинается с учета. На основании данных учета проводится анализ, на основании результатов анализа планируется дальнейшая деятельность. Как уже было сказано, учет в рамках АСУ автоматизируется. Намного возрастут и возможности анализа. Если при существующей системе анализ остается поверхностным из-за большого объема информации и нехватки рабочей силы, то при внедрении АСУ станет возможным введение в анализ хозяйственной деятельности предприятий розничной торговли кроме метода сравнения и таких методов анализа, как индексный, метод цепных подстановок, дисперсионный и корреляционный анализы и т.д.

Все эти требования будут удовлетворены при переходе на обработку экономической информации с помощью электронно-вычислительной машины.

Совершенно очевидно, что внедрение вычислительной техники в розничной торговле - не самоцель. Оно должно внести в практику хозяйственного руководства элементы научного управления и планирования производства и реализации товаров народного потребления.

LÜHIAJALISE KREDIIDI EFEKTIIVSUSE UURIMISE VÕIMALUSI SOVHOOSIDES

H. R u s s a a r

Rahanduse ja krediidi kateeder

Krediidi mõju hindamisel sovhoosides peame alati ja ainult lähtuma sellest, kuidas aitab krediit täita sovhooside ette seatud ülesandeid. Seda saab teha seda edukamalt, mida täielikumalt rahuldatakse sovhooside vajadused laenuvahendite järele ning mida enam krediidi kasutamine stimuleerib sovhoose ratsionaalsemalt ja efektiivsemalt kasutama nii oma- kui ka laenatud vahendeid.

Juba mõned aastad on päevakorras küsimus krediidi efektiivsusest ja selle piiridest. See on olnud teravate diskussioonide objektiks ja põhjustanud vastukäivate seisukohtade esinemisi vastavate majandusalaste ajakirjade veergudel, samuti ka brošüürides ja monograafiates. Üldiselt on kõigis senistes ettekannetes, artiklites ja märkustes nimetatud küsimuse kohta lähtutud sellest, kuidas kindlustada ja tõsta krediidi efektiivsust. Mida aga endast konkreetselt krediidi efektiivsus kujutab - see vastus puudub seni veel nii majandusteaduses kui ka praktikas, kuigi mõningaid katseid krediidi efektiivsuse mõiste selgitamiseks üksikute autorite poolt on tehtud.

Osa autoreid väidab, et ei olegi iseseisvat krediidi efektiivsuse probleemi, tuleb uurida kõikide käibevahendite efektiivsust koos. Krediidi efektiivsust isoleeritult teistest käibevahenditest uurida ei saa ja ei ole vajagi.

Mõningad autorid aga, lähtudes sellest, et krediit on eriline liikumisvorm materiaalses tootmises, püüavad hinnata ka tema efektiivsust: ühed (prof. V. Zaidenvarg) määravad efektiivsuse indeksi arvutamise teel, teised (J. Avdijants, N. Ivanova jt.) krediidi osatähtsuse järgi

käibevahendites krediidi arvele langeva kasumi osa ja viimase suhtega krediiti teevad kindlaks efektiivsuse koefitsiendi. Ühtlasi peetakse vajalikuks kasutusele võtta sellised mõisted nagu "krediidi ökonomia", "krediidikasum", "krediidi kulutused" jne.

On autoreid, kes on veendunud, et krediidi efektiivsust tuleb mõõta krediidi osatähtsusega tootmiskuludes. Leidub ka neid, kes eitavad krediidi efektiivsust üldse, leides, et jutt saab olla ainult krediteerimise süsteemi efektiivsusest, krediidimahutuste efektiivsusest (näit. L. Kartasova, R. Kornejeva jt.).

Meie arvates on krediidil eriline koht omakäibevahendite ringkäigus ja sellest tuleneb ka krediidi suur tähtsus tootmisprotsessis: osa materiaalses tootmises kasutatavatest käibevahenditest on laenatud, s. o. saadud pangast krediidina. Laenatud vahendite ringkäigul endal ei ole aga erilisi erinevusi võrreldes omakäibevahendite ringkäiguga tootmissfääris.

Seega võivad lühiajalise krediidi näol majandile antud vahendid funktsioneerida tootmises kui käibevahendite terviklik koostisosa - oma- ja laenatud vahendid.

Spetsiifilisuse puudumine laenatud vahendite liikumisel materiaalse tootmise sfääris ei tähenda veel, et viimase arengus krediit mingit osa ei etenda. Juba K. Marx, iseloomustades krediidi osa kapitalistlikus tootmises, märkis, et krediit soodustab raha ökonomiat, selle ringluse kiirenemist, kaupade realiseerimise kiirenemist, kulude vähenemist ja kasumi suurenemist. V.I. Lenin rõhutas samuti krediidi tähtsust.

Kõik see annab tunnistust sellest, et on põhjust uurida krediidi efektiivsust. Mõistet "efektiivsus" määratletakse teatavasti kui produktiivsust, mõjusust ja isegi kui tootlikkust. Sageli räägitakse üldiselt töö ja tootmise efektiivsusest ning isegi ökonomika efektiivsusest. Ei pakuta aga välja konkreetset efektiivsuse näitajat.

Milles aga peitub siis krediidi jõud, mis tingib selle vajaduse sotsialistlikus majandussüsteemis, millised on krediidi piirid ja efektiivsuse kriteeriumid?

Optimistlikumad uurijad leiavad, et krediidi efektiivsuse probleemi olemasolu on väljaspool kahtlust ja teevad

katseid leida võimalusi efektiivsuse mõõtmiseks. Nii on esitatud ettepanekuid alates lihtsatest krediidi arvutamise valemitest kuni küllaltki keerukateni.

P. Pavlov¹ näiteks näeb krediidi efektiivsuse lähtepunkti selles, et krediit peab kindlustama käibevahendite ringkäigu katkematus ja tuleb suunata nende majandite vahendite ringlusse, kus antud momendil nende kasutamise aste on kõige suurem. Seega tuleks nagu krediteerida niigi hästi töötavaid majandeid. Selle seisukohaga ei saa aga nõustuda, sest ei saa anda krediiti ainult kõrge efektiivsusega majanditele. See viiks selleni, et need majandid, kus efektiivsuse aste on keskmisest madalam või isegi keskmine, kaotaksid krediidi saamise võimaluse. Kasutades P.Pavlovi poolt soovitatud krediidi efektiivsuse näitajat, muudame krediidi majanditele ebasoodsaks.

Professor E. Mitelmani² arvates on krediidi efektiivsust otstarbekas otsida ettevõtte töö kõige üldisemas sünteetilisest näitajas. Kui selleks näitajaks on rentaablus selle sõna praeguses tähenduses, siis tuleb krediidi efektiivsus siduda selle näitajaga.

Analoogilisel positsioonil on ka A. Koževnikov³, kes märgib, et krediidi efektiivsuse arvestust võib teha analoogiliselt käibevahendite fonditootlikkuse näitaja arvestusega. Antud juhul saame krediidi fonditootlikkuse näitaja - toodangu lühiajalise krediidi ühe rubla kohta.

J. Šor⁴ seadis ülesandeks välja töötada selline lühiajalise krediidi efektiivsuse indeks, mis kõrvaldaks krediidi osatähtsuse muutuse mõju käibevahendites. J. Šori arvates on krediidi erikaalu ja tema efektiivsuse muutmise vahel teatav side: mida suurem on krediidi kaal ettevõtte käibevahendites, seda väiksem on toodang krediidi ühe rubla

¹ П. П а в л о в. Оборот средств предприятия. М., изд-во "Финансы", 1967, стр. 53.

² Е. М и т е л ь м а н. Прибыль, рентабельность и банки. - "Деньги и кредит", 1966, № 9, стр. II.

³ А. К о ж е в н и к о в. Некоторые вопросы организации экономической работы. - "Деньги и кредит", 1968, № I, стр. 34.

⁴ Ю. Ш о р. Об анализе эффективности оборотных средств и кредитов. - "Деньги и кредит", 1967, № 4, стр. 24.

kohta. Tegelik olukord aga näitab, et krediidimahutuste kasv alati ei või ja ei pea kaasnema toodangu väljalaske suurenemisele krediidi ühe rubla kohta, kuigi krediidi väljaandmine toimub majanduslikult põhjendatult ja sihipäraselt.

E. Loovi⁵ arvates saavad krediidi efektiivsuse kriteeriumideks olla toodangu juurdekasv, kasum ja rentaaalus.

On autoreid, kes kogu majandusliku tulemuse, näiteks kasumi juurdekasvu krediiti kasutanud ettevõttes panevad krediidi arvele ja avaldavad krediidi efektiivsuse kasumi juurdekasvu ja krediidimahutuste suhtena:

$$K_{ef} = \frac{\Delta K}{K_r} , \quad (1)$$

kus K_{ef} - krediidi efektiivsus;

ΔK - kasumi juurdekasv;

K_r - krediidimahutused.

G.V. Sankovi valem krediidi efektiivsuse leidmiseks on järgmine:⁶

$$K_{ef} = \frac{am - (m_1 b + ne)}{am} = 1 - \frac{m_1 b + ne}{am} , \quad (2)$$

kus m - päevad, mille jooksul ettevõtte kasutas ainult omakäibevahendeid;

a - maksimaalselt vajatav käibevahendite summa vastaval perioodil (tuh. rubl.);

b - minimaalselt vajatav omakäibevahendite summa vastaval perioodil (tuh. rubl.);

e - krediit (tuh. rubl.);

m_1 - päevad, mille jooksul ettevõtte kasutas omavahendeid;

n - päevad, mille jooksul ettevõtte kasutas krediiti.

⁵ Е. Л о о в. Кредитное стимулирование промышленности. Тарту, 1968, стр. 263.

⁶ Г.В. С а н ь к о в. Эффективность кредита. - "Деньги и кредит", 1973, № 7, стр. 60.

Valemi (2) järgi on võimalik välja tuua vahendite suhtelist ökonoomiat, mis saavutati seoses sellega, et ettevõtte vahendite käibest võttis osa ka krediit.

V.A. Zaidenvarg soovitab krediidi efektiivsuse hindamiseks toodangu realiseerimise indeksi ja pangalaenuindeksi suhet.

Praktikas kasutatud arvutus:

$$\frac{P_1}{K_1} : \frac{P_0}{K_0}, \quad (3)$$

kus P - realiseeritud toodangu maht (aruande- ja baasiperioodil);

K - keskmine pangalaen.

V.A. Zaidenvargi valem aga on järgmine:

$$I_{ef} = \frac{I_P}{I_K}, \quad (4)$$

kus I_{ef} - krediidi efektiivsuse indeks;

I_P - realiseeritud toodangu mahu indeks;

I_K - keskmine pangalaenuindeks.

$$I_P = \frac{P_1}{P_0}; \quad I_K = \frac{K_1}{K_0}.$$

Täites kõige elementaarsemaid ümberkujundusi, saame:

$$\frac{I_P}{I_K} = \frac{P_1}{P_0} : \frac{K_1}{K_0} = \frac{P_1 K_0}{K_1 P_0} = \frac{P_1}{K_1} : \frac{P_0}{K_0}.$$

Saadud valemi kõrvutamisel praktikas kasutatavaga ilmneb nende identsus.

Vaatamata sellele soovitab Zaidenvarg kasutada oma meetodit "põhilise", "peamise", "sünteesilise" krediidi efektiivsuse määramiseks ja ka Riigipanga tegevuse resultaate hindamiseks, lülitada näitaja ettevõtete ja panga vaheliste krediidisuhete süsteemi kui üks selle süsteemi põhielement.

Orienteerudes krediidi efektiivsuse analüüsil ainult soovitatud näitajaile ja arvestamata teisi näitajaid, mis

iseloomustavad tootmise arengut ja efektiivsust, ettevõtte tegevuse resultate, pangakrediidi kasutamise spetsiaalsete tingimusi jne., ei ole võimalik välja selgitada, mis sugune side eksisteerib krediidi efektiivsuse ja tootmise efektiivsuse vahel.

Krediidi efektiivsuse mõõtmiseks pakutakse erinevaid näitajaid:

- 1) realiseerimise maht 1 rubla krediidimahutuste kohta,
- 2) kasum 1 rubla krediidi kohta,
- 3) kõigi krediteerimise printsiipide silmaspidamine.

Krediidi kasutamise efekti peab aga vaatlema palju laiemalt. Nimetatud näitajad seda ei võimalda.

Krediidi efektiivsust tuleb uurida koos käibevahendite efektiivsusega. Krediteerimise kunst selles peitubki, et siduda omavahendeid krediidiga nii, et nende koos kasutamine annaks kõige suuremat majanduslikku efekti. Eeldades, et majanduslik tulemus saavutatakse ainult käibevahendite ja krediidi ühise kasutamise resultaadina, ei olegi raske määrata krediidi abil saavutatut ja tuletada sellest krediidi efektiivsus.

$$M_t = K_t + K_{rt} , \quad (5)$$

kus M_t - kogutulemus,

K_t - omakäibevahendite abil saavutatud tulemus,

K_{rt} - krediidi abil saavutatud tulemus.

Siit

$$K_{ef} = \frac{K_{rt}}{K_r} , \quad (6)$$

kus K_{ef} - krediidi efektiivsus,

K_r - krediidimahutused.

Antud valemis on krediidi efektiivsus esitatud lihtsustatult.

Eeltoodust lähtudes ei ole meie arvates õige vaadelda efektiivsust ainult toodangu täiendava väljalaskena, mis on seotud krediidimahutuste ja oma ressurside koos kasu-

tamisega. Kui krediidi kasutamise tulemusena hakatakse ökonoomsemalt kasutama kõiki vahendeid ja lastakse välja kas väiksemate kulutustega või parema kvaliteediga toodangut, siis niisugust krediteerimist võib lugeda efektiivseks.

Krediidimahutuste efektiivsuse määramisel on tarvis teada, milliste allikate arvel krediit kustutatakse.

Alljärgnevalt pakume välja veel ühe krediidi efektiivsuse arvutamise võimaluse ühes sovhoosis:

$$k_{ef} = \frac{r}{l}; \quad r = k_{ef} \cdot l, \quad (7)$$

kus k_{ef} - krediidi efektiivsus,

l - laenu suurus (rublapäevades),

r - toodangu maksumus (rublades),

ja kõigi vabariigi sovhooside kohta:

$$K_{ef} = \frac{R}{L},$$

kus $R = r$; $L = l$; $R = k_{ef} l$.

Siit

$$K_{ef} = \frac{\sum k_{ef} l}{\sum l} = \overline{k_{ef}}.$$

Edasi võime siit arvutada ka krediidi efektiivsuse indeksi:

$$I_{k_{ef}} = \frac{\sum k_1^{ef} \cdot l_1}{\sum k_0^{ef} \cdot l_1}. \quad (8)$$

Antud indeks näitab

a) kuidas on krediidi efektiivsus keskmiselt muutunud ja

b) kuidas krediidi efektiivsuse muutumine on mõjutanud toodangu kasvu (kahanemist).

$$I_1 = \frac{k_0^{ef} l_1}{k_0^{ef} l_0}. \quad (9)$$

See indeks näitab aga a) kuidas on muutunud krediidisumma keskmiselt kõigis sovhoosides ja b) kuidas krediidisumma muutumine on avaldanud mõju toodangu maksumusele.

Kui asendada arvud valemis

$$K_{ef} = \frac{R \text{ (toodang rublades)}}{L \text{ (krediit rublapäevades)}}$$

siis saame, mitme rubla eest toodangut tuleb laenukopika kohta. Siin tekib vastuolu, kui näiteks sovhoos võtab kvartalis laenu ainult 1 rubla. Sel juhul

$$K_{ef} = \frac{R}{1} = R .$$

Siit järeldus: krediidi efektiivsus (K_{ef}) "töötab" ainult nn. normaalselt krediiti kasutavates majandites, mitte aga kõigis.

Kuna meie eesmärgiks ei olnud krediidi efektiivsuse arvutamine, siis on ära toodud ainult mõningad selle arvutamise võimalused. Et toodud krediidiefektiivsuse näitajatest ühtki pole võimalik kasutada lihtsalt arvudega asendamise teel, siis ei jää praeguse töökoormuse juures ökonomistidel Riigipanga osakondades aega ühe või teise valemi katsetamiseks. Sellest tulenevalt ei uurita veel ka Riigipanga osakondades krediidi efektiivsust.

Meie arvates aga üht või teist krediidi efektiivsuse näitajat praktikas proovida siiski tuleks, sest konkreetse hinnangu ühe või teise valemi kasutamise kohta saavad anda kõige paremini praktikud.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИЗУЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРАТКОСРОЧНОГО КРЕДИТА В СОВХОЗАХ

Х. Рууссаар

Р е з ю м е

При оценке воздействия кредита мы должны всегда исходить только из того, насколько он помогает выполнять задачи, стоящие перед совхозами. Чем успешнее это можно сделать, тем полнее удовлетворяются нужды совхозов в ссудных средствах и тем больше использование кредита стимулирует совхозы рационально и эффективно использовать собственные и заемные средства.

Уже несколько лет стоит вопрос об эффективности и границах кредита. Что из себя конкретно представляет эффективность кредита? Ответ на это до сих пор отсутствует

как в экономической науке, так и в практике.

В данной работе рассматриваются некоторые возможности об исчислении эффективности краткосрочного кредита в совхозах. Приведем предложения ряда авторов для исчисления эффективности кредита. В заключении работы дана формула автора для исчисления эффективности кредита.

BALTI PARUNITE AGRAARVAATED XX SAJANDI
I VEERANDIL

V. K r i n a l

Rahvamajandusharude Õkonoomika kateeder

Vaatamata sellele, et pärisorjus kaotati Eesti- ja Liivimaa kubermangus juba XIX sajandi alguses, oli Eesti veel khesoleva sajandi alguses laialdase mõisa-maavalduse ning kümnete tuhandete maata talupoegade jaoks. Mõisnike maavalduse likvideeris Eestis alles Sotsialistlik Oktoobrirevolutsioon. Maadekreedile toetudes kohustas Eesti Tõõrahva ja Sõjaväelaste Nõukogu Tõitevkomitee 24. novembril 1917. a. kõiki era-, riigi- ja kirikumõisate valdajaid mõisaid koos elava ja eluta inventari ning arvepidamisega valla tõõrahva esindajatele üle andma¹. Sama teed läks Eesti Tõõrahva Kommuun, kes oma 5. detsembril 1918. a. välja antud dekreedis märkis, et "kõik mõisad tuleb rahva omanduseks võtta"².

Nõukogude võimu akti agraarküsimustes ei saanud jätta arvestamata ka eesti kodanlus. Arvestades eesti rahva põlist viha balti parunite vastu ja tõõtava talurahva kindlat otsust haarata mõisnike maa enda kätte, pidi kodanlus tekkinud klassivõitluse teravnemise olukorras loobuma suurmaoanduse säilitamise ning revolutsioonieelse mõisnike maavalduse restaureerimise poliitikast. 10. oktoobril 1919. a. võetigi vastu maaseadus. Maaseaduse ja selle täiendamise seadusega võõrandati ning kanti riiklikku maa tagavarasse 2 381 256 hektarit ehk 96,6 % kõigist suurmaavaldustest. Sellest 1 253 189 hektarit metsa ja põllumajanduslikult mittekasutatavat maad jäeti

¹ Eesti NSV ajalugu III. Tln., 1971, lk. 85.

² Eesti Tõõrahva Kommuuni dekreedid, määrused ja teadaanded nr. 1. Petrograd, 1919, lk. 7.

riigi valdusse, ülejäänud jagati välja asunikukohtadena. Võõrandatud maa hulka kuulusid 619 omaniku päralt olevad 874 rüütlimõisat, 260 kirikute ja kloostrite maavaldust, 313 maatükki, mis ületasid 85 hektarit ja asusid Petseri ning Narvataguses piirkonnas või olid ilma peremeheta, samuti 470 mitmesugust riigimõisat ja maakohta.³ Esialgu jäi lahtiseks tasu maksmine endistele omanikele.

Kõik see ei meeldinud endistele mõisnikele, siinsetele balti sakslastele. Nad alustasid visa võitlust maaseaduse vastu. Nende seisukohtade mõistmiseks peatugem lühidalt balti sakslaste agraarvaadetele. Käsitus on seda vajalikum, et Nõukogude Eesti majandusteadlased on probleemi puudutanud riivamisi. Peamiselt kritiseeritakse Eesti kodanluse agraarseisukohti. Kodanlikus Eestis valgustati ning kritiseeriti küll balti sakslaste agraarvaateid, kuid seda tehti tendentslikult, kodanluse seisukohtadest lähtudes. Ka järgnev kirjutis ei ammenda küsimust, analüüsimisele on võetud ainult põhiseisukohad.

Käesoleva sajandi algul avaldati ajakirjas "Baltische Wochenschrift" diskussioon mõisate rentaabluse kohta. Nimelt toimus 1909. a. jaanuaris Liivimaa Keiserliku Üldkasuliku Ökonoomika Seltsi avalik koosolek, kus esines A. von Sives-Eurküll. Tema ettekande teesid majandite rentaabluse kohta avaldati nimetatud ajakirjas.⁴ Diskussioonist võtsid osa mitmed siinsed mõisnikud. Peatume lühidalt ainult Emil von Wolffi mõtetel. Tema kirjutises avaldub mingil määral soov ajaga kaasa minna, õigemini ta mõistab, et endist viisi edasi minna ei saa. Ta tahab säilitada mõisnike eesõigusi, eelkõige omandiõigust, kuid on nõus ka mõningate reformidega. Artiklis väidetakse, et Eesti aladel on mõisad liiga suured. Mõisnikud peaksid ülejäänud maa rendile andma ja ise ainult väikese kohaga piirduma. Selle nn. ideaalse majapidamise kirjeldus on tal järgmine: "Kõige kohasem ja rentaabline meie maa olude juures on maa tükk, kus

³ Eesti NSV ajalugu III, lk. 218; R. A n t n u s .
Agraar-suhted kodanlikus Eestis. Tln., 1957, lk. 40.

⁴ Thesen zur Frage der Rentabilität unserer Wirtschaften. - "Baltische Wochenschrift für Landwirtschaft", 1909, Nr. 8, S. 64.

umbes 150 vakamaad (Losstelle) põllumaad, niisama palju head heinamaad ja umbes 50 vakamaad head karjamaad. Selle maatüki peal võib hästi üleval pidada 60 friisitõugu lehma, 12 hobust ja oma piimatalitusega 30 - 40 siga.⁵

Et ettepanek mõisate suurusi vähendada pole tehtud talupoegade huvides, näitab lause, kus öeldakse, et tõusva kultuuriga maades, nagu Inglismaal, Prantsusmaal, Saksamaa lääneosas, Taanis ei leia "põllumajandusline suurtalitus endale mitte kindlat pinda"⁶.

Õigem oleks olnud väita, et feodaalne mõis ei sobi enam kapitalistlikesse tootmissuhetesse. Autor läheneb küsimusele ühelt poolt "väiketalude püsivuse" teoreetikute ebaõigetest seisukohtadest lähtudes, teiselt poolt ei raatsi ta lahti öelda ka oma suuromandist.

Osa saksa mõisnike tolle aja mõtteid väljendab ka Eestimaa konstitutsioonilise erakonna (nn. Saksa nella) programmi agraarküsimust puudutavad punktid, millega taheti endale ka poolehoidjaid muretseda. Mainitud programmis soovitatakse talumaade müümist kiirendada ning müügingimusi kergendada. Viimane soov taheti ellu viia mitte maa hindade, vaid laenuprotsentide alandamisega, s. o. mitte mõisnike arvel. Programmis soovitatakse asutada rohkem väikekohti, eriti kirikumõisate müümise või väljajagamise teel, eramõisate saatust tahetakse jätta täielikult nende omanike otsustada⁷.

Balti mõisnikkond, saades aru ajastu nõudeist, oli nõus ka Stolõpini reformidega. Mõisnikud mõistsid, et just säärased uuendused vastavad kõige rohkem nende endi huvidele. Seepärast on arusaadav ka Saaremaa mõisnike telegrammi sisu Stolõpinile: "Erakorralisele maapäevale kokkutulnud Saaremaa riütliseltskond tervitab südamliku rahulolemisega Teie kõrge ektselentsi poolt ülesseatud kind-

⁵ Emil Freiherr von Wolff. Landwirtschaftlichen Gross- oder Kleinbetrieb. - "Baltische Wochenschrift für Landwirtschaft", 1909, Nr. 8, S. 64. (Kuna ka edaspidi tulevad erinevad pinnamõõdud, siis anname nende vahekorra: 1 ha = 1,09 tiinu = 2,5 vakamaad.)

⁶ Sealsamas.

⁷ K. P ä t s . Maa-küsimus. Tln., 1907, lk. 112-113.

lat ja arvestamise väärilist sihti ja avaldab kindlat arvamist, et Keisri Majasteedi juhatusel järel ettevõtetud uuenduste täidesaatmine seaduse ja korra alalhoidmise juures riiki lõplikule rahustamisele saab viima."⁸ Kuigi sõnaselgelt kiidetakse heaks maa rahustamise poliitika, antakse tunnustus ka muudele Stelšpini poolt ettevõtetud reformidele. Kõige selgemalt tuleb aga ilmsiks Balti mõisnikkonna pale omavalitsuse küsimuses. Kiites oma tegevust "maarakva kultuuri ja hariduse tõstmisel", ei olla see sama kõrgelt haritud rahvas veel küps omavalitsuse jaoks ning pidada seepärast veel mõisnike healekande alla jääma. Järelikult - elukord jäägu põhiliselt endiseks. See oli ka Balti mõisnike kredo.

Saadetele seisukohtadele jäid mõisnike esindajad ka kodanlikus Eestis. Eriti selgelt väljendus see maaseaduse arutelul Asutavas Kogus. Suurmaavalduse likvideerimise vastu astusid välja balti sakslaste esindajad M. Bock, J. Meyer, H. Keel. Nende ettepanek: valitsus ostku 1914. a. hindadega 1/3 mõisamaast asundustalude loomiseks. Nende armastatunaks võtteks oli võrdlemine teiste riikidega: püüti näidata, et seal ei talitata nii radikaalselt. Nii väitis M. Bock, et agraarreformi vaadeldakse teistes maades eelkõige majanduspoliitilisest seisukohast. Eestis seda ei arvestatavat ning tehtavat "ebatavalise kergemeelsusega sama teadmatusse", sest "... meil agraarküsimus mitte majanduslik, vaid poliitiline küsimus on"⁹.

Eltoodus on M. Bockil õigus: selleks, et mingil määral leida toetust, pidi kodanlus likvideerima suurmaomandi. Maaseaduse vastuvõtmine oli eelkõige poliitiline küsimus. Nähes, et Asutava Kogu nn. vasakpoolsed erakonnad võtavad vastu maaseaduse, läksid mõisnike esindajad üle venitamise taktikale, püüdes igasuguste paranduste esitamisega edasi lükata seaduse vastuvõtmist. Tehes täiendustepanekuid, märkisid nad ikka, "... et me pole ial võimelised seda seadust heaks kiitma", nagu ütles ka J. Meyer¹⁰.

⁸ "Saarlane", 17. aprill 1907.

⁹ Asutava Kogu protokollid, II istungjärk, 1919. a., veerg 1053-1054.

¹⁰ Sealsamas, veerg 1209-1211.

Maaseaduse vastuvõtmises nägib balti sakslased kohaliku elanike šovinismi avaldust, liigategemist vähemusrahvustele. Oma vastuettepanekus nõustub M. Bock maa sundvõt-
randamisega sel viisil, "et balti sakslased oma omandi mõnede aastate jooksul eesti rahvusest kodanikele müüvad. Sel puhtpoliitilisel abinõul poleks midagi ühist agraar-
reformiga ... Suurmaaomandi järkjärgulist likvideerimist pooldame ka meie teatud piirini. Ette pandud maksimum suur-
rus - 300 tiinu on meie arust vastu võtmatu ja ohtlik, kuna säärase range piiramine ei võimalda ratsionaalselt kasutada kallist inventari ja ehitisi. Hoopis praktilisem oleks sisse seada teatud proportsioon suur- ja väikemaa-
omandi suhtes, näiteks et suurmaaomand ei tohiks ületada 20 - 30 %."¹¹ Sõnavõtu viimane osa praktiliselt kordab vanu seisukohti.

Natsionalistlik moment esines kogu eesti kodanluse tegevuses, seejuures ka agraarreformi läbiviimises. Balti sakslased kergitasid selle aga üleliia esiplaanile, nad ei suutnud või ei tahtnud mõista 700-aastase orjapõlve tagajärgi. Oma esinemistes rõhutati saksa rüütelite sissetungi Baltikumi kui õnne toomist siinsetele rahvastele. Selles mõttes on tüüpiline 1920. a. Berliinis väljaantud O. Bernmanni raamat "Agraarküsimus Eestis". Selle I peatükk käsitleb agraarajalugu kuni I maailmasõjani. Siin kirjutatakse: "Eestlased olid kuni XIII sajandini enneolematult primitiivsel kultuuritasemel. Põllundusest tunti vaid alepõllundust. Saksa vallutus tähendas pärismaalastele enneolematut progressi nii kultuuris kui ka majanduses." Edasi antakse otse idülliline pilt pärisorjuse ajast, mis "Eestis kaugeltki kõige rangemat vormi ei saavutanud ... Pärisorjuslik mõisapidamine viis Eesti enneolematule õit-
sengule."¹²

Eeltoodu on täielikus vastuolus ajaloolise tõega. Vastupidi, röövvaldus andis põllumajandusele Eestis ränga hoobi, millest toibumine nõudis pikka aega. Põllumajanduslik tehnika jäi pikaks ajaks tasemele, mis oli saavutatud saksa röövvaldajate sissetungi ajaks. Kõik põllu-

¹¹ Asutava Kogu protokollid, II istungjärg, 1919.a., veerg 1055-1056.

¹² O. B e r n m a n n . Die Agrarfrage in Estland. Berlin, 1920, S. 4.

tööriistad alates raudotstega adrast ning lõpetades sirbi, vikati ja vardaga, kolmeväljasüsteem, kõik kultuurtaimed, rehi, veskid ning teised põllundus- ja karjandusalased tootmisriistad olid olemas enne saksa ristiriitlike tulekut.¹³ Kuid ajaloo võltsimises ei saa süüdistada ainult balti sakslaste esindajaid, saksa röövvalutajaid ülistasid ka mõned kodanlikud poliitikamehed ja teadlased.

Käsitledes edasi agraarküsimust kodanluse võimupäevil, väidab O. Bernmann, et asju aetakse oskamatult. Autor leiab, et maaseaduse vastuvõtmisega tehti mõisnikele liiga nii majanduslikult kui ka moraalselt. O. Bernmanni toetatakse raamatus "Eesti majanduspoliitikast", kus kirjutatakse, et mõisnikele peab vähemalt mõisasüdamed jäetama: "See nõue on moraaliselt ja majanduslikult õigustatud, sest kui mõisasüda endisele omanikule jääks, võiks tema kõige hinnalisemad ehitused, nagu lauta, talli, aita, kuivatusrehte jne. kasulikult tarvitada, väärtuste kahju oleks väiksem."¹⁴

Raamatus süüdistatakse valitsevat eesti kodanlust, et see ida eeskujul (tegemist olevat nn. Aasia sotsialismiga) talitavat, see olevat aga kahjulik, kuna kapital kartvat idasotsialismi.¹⁵ Sel ajal üldtuntud antikommunismi arsenal kasutatakse feodaalide huvides.

Samas tuuakse õiged seisukohad põllumajandusliku kaubatootmise kohta, näidates, et suurmajand annab rohkem kaubatoodangut¹⁶. Seda tõsiasja kasutatakse aga feodaalsete igandite kaitseks.

Maaseaduse elluviimisel kerkis pidevalt esile mitmeid probleeme, väga teravad vaidlused algasid 1925. ja 1926. aastal, kui Riigikogu võttis arutusele võõrandatud maa omanikele tasu maksmise. 1919. aastal ei julgenud kodanlus seda teha. Ta võim oli veel liiga nõrk ning rahval oli häs-

¹³ Vt. Eesti NSV ajalugu I. Tln., 1955, lk. 172.

¹⁴ A. S p i n d l e r . Eesti majanduspoliitikast, 1920, lk. 8. Tegelikult polnud raamatu autoriks A. Spindler vaid keegi B.O. Spindler oli raamatu väljaandjaks ja kirjutas järeldsõna. Nõustub eeltoodud seisukohtadega.

¹⁵ Sealsamas, lk. 1.

¹⁶ Sealsamas, lk. 5.

ti meeles maaküsimuse lahendamine Oktoobrirevolutsiooni käigus.

Nüüd leidis kodanlus olevat saabunud aja parunitele maa ja inventari eest tasu maksta. Seoses sellega seadsid balti parunid oma eesmärgiks saada võõrandatud maade eest võimalikult kõrget hinda. Jällegi räägiti neile tehtud "ülekohtust" ning nende esivanemate "tähtsast" osast siinsete pärismaalaste õpetamisel ning nende kultuuritase tõstmisel.

Nii ütles Riigikogus balti sakslaste esindaja A. de Bries: "Seaduse ühestki paragrahvist pole näha, et tahtakse heaks teha seda, mis maaseadusega Balti-Saksa rahvusele tehtud. Maaseadus oli sihitud Balti sakslaste vastu... Teie olete kõik meie ettepanekud tagasi lükanud ning täna on meie ees seaduse eelnõu, mis seda suurt ülekohtu, mis maaseadusega Balti sakslastele tehtud, jäädvustama peab."¹⁷

Kõneleja hirmutab Riigikogu liikmeid võimalikes võimu üleminekutes ning rõhutab, et eraomanduse õigust ei tohi puutuda. Kõigepealt samastab ta kogu saksa rahvusest isikute huvid parunite omadega - viimaseid oli 1000 ümber, sakslasi aga elas 1922. a. Eestis 18 319¹⁸.

Omalt poolt tegi eesti kodanlus parunitele suuri järeleandmisi. Aastail 1925 - 1929 anti välja terve rida nn. "maaseaduse täiendamise ja muutmise seadusi"¹⁹, mida punase joonena läbis piüüd võõrandatud maa ja varandus tagasi anda nende endistele omanikele. Endistele omanikele tagastati 3085 mitmesugust tööstusettevõtet ja majandit üldpindalaga 71 875 hektarit, nende hulgas 90 maakotta, 43 tööstusettevõtet, 149 kirikumõisasüdamikku, 415 endistele mõisaomanikele antud asundustalu ja 2388 talukohta, mille kohta mõisaomanikud olid sõlminud ostu-müügi lepingud enne Maaseaduse kehtestamist.²⁰

¹⁷ Sakslaste mürgel Riigikogus. - "Vaba Maa", 6. märtsil 1926.

¹⁸ Eesti 1920-1930. Tln., 1931, lk. 13.

¹⁹ "Riigi Teataja", 1925, nr. 95/96; 1927, nr. 52; 1929, nr. 3.

²⁰ T. P o o l . Maaseadus Eestis ja selle tulemused. Tln., 1936, lk. 13.

5. märtsil 1926. a. võeti Riigikogus vastu "Riikliku maatastavara loomiseks võõrandatud maade eest tasumaksmise seadus". Selle järgi kuulus tasumaksmise alla 1023 mõisat ja mõisatele kuuluvat maak kohta. Tasusumma ainuüksi maa eest moodustas 12 829 000 krooni²¹. Peale selle nähti ette maksta tasu 2 891 000 krooni ulatuses võõrandatud karja, eluta inventari ja ettevõtete sisseseadete eest. Kirikutelt võõrandatud maade eest makstav tasu moodustas 1 242 000 krooni. Talurahva kanda jäid ka mõisatel lasuvad võlad 66 400 000 rubla ulatuses²².

Mõisnikud tahtsid aga, nagu väitis too sama A. de Bries, "uueks maaomanikuks saada". Kuna see polnud võimalik, siis nõuti kogu võõrandatud maa eest 155 000 000 kuldrubla ehk ühe hektari eest 114,4 kuldrubla.²³ (Kroonides oleks see summa ulatunud 620 000 000 kroonini ehk 457,6 kroonini hektari eest.) Tuleb märkida, et möödunud sajandi teisel poolel ja käesoleva sajandi algul oli kujunenud Eestis ühe tiinu keskmiseks hinnaks 65 rubla ja 75 kopikat.²⁴

Mõisnikud esitasid Rahvaste Liidule 56-leheküljelise prantsusekeelse petitsiooni, mis kandis E. von Bodisco ja Riigikogu liikme E. Schillingi allkirju. Selles rõhutati, et maaseadusega olevat rikutud Eesti põhiseadust. Liiga tervavat vähemusrahvustele.

Mõisnikud nõudsid Rahvaste Liidult järgmist.

"1. Korraldada koha peal uurimusi selle kindlustamiseks, kas on 1919. aasta maaseadusega ning 1926. aasta tasumaksmise seadusega võõrandatud maade eest rikutud vähemusrahvuste üheõiguslikkust teiste riikide kodanikkudega, ning jaataval korral, missuguste abinõudega tuleks seda seaduse ees uuesti heaks teha.

2. Paluda alalise rahvusvahelise kohtu arvamist järgmistes küsimustes:

²¹ Valitsusasutuste tegevus 1918-1934. Tln., 1934, lk. 197.

²² T. P o o l . Maaseadus Eestis..., lk. 14.

²³ Vt. Sakslased kaebavad. - "Vaba Maa", 30. mail 1926.

²⁴ E. B o d i s c o . Der Bauerland. Verkauf in Estland und Materialien zur Agrar-Statistik Estlands. Reval, 1902, S. 54-55.

a) kas on endistel rüütlimõisate omanikkudel õigus vähemusrahvaste õiguste põhjal nõuda, et võõrandamata jäetakse ja neile kasutamiseks antakse majanduslisi keskkoh- ti ja kultuurmaad nii suures ulatuses, et see võimaldab eluvõimelise põllumajanduse jätkamist?

b) kas on endistel rüütlimõisate omanikel õigus nõuda, et metsad, sood, veed, tööstuslikud ettevõtted ning ehitused, mis ei seisa mingisuguses ühenduses põllumajan- dusega, võõrandamata jäetakse?

c) kas on endistel rüütlimõisate omanikkudel õigus nõuda, et neile alale jäetakse omanduseõigus sarnaste väi- keste rendimajapidamiste suhtes, kellel juba enne maasea- duse väljakuulutamist väikemajapidamise iseloom oli või siis, et omanduse õiguse annulleerimine asendatakse ren- disuhte süstemaatilise muutmisega rentijate omanduseks.

d) kas on endistel rüütlimõisate omanikkudel õigus nõuda täielikku tasu võõrandamise alla käivate mõisaosade eest?"²⁵

Nõuti ka erilise komisjoni moodustamist tasumäärade kindlaksmääramiseks.²⁶

Maailma avalikkusele selgitamiseks oli mõeldud M. Martna kirjutis "Eesti maareform", mis ilmus Rahvaste Liidu tööbüroo väljaandel. Selles märgib autor õigesti, et esiisadelt röövitud saksa rüütliid maa vägivallaga ning selle aadlilt tagasivõtmise on ainult vägivalla heakste- gemine. M. Martna märgib, et aadel pole maareformi vaja- likkusest aru saanud.

Kui feodaalsete igandite suhtes on M. Martna õigetel seisukohtadel, siis edasistel agraaarsuhete arengu prob- leemide arutamisel takerdub ta kodanlike arusaamade kam- mitsasse. Ka tema väidab, et väikemaapidamine on Eesti ma- janduse aluseks ning et asunikele tahetakse maad anda või- malikult kergetel tingimustel.²⁷

²⁵ Saksilased kaebavad. - "Vaba Maa", 30. mail 1926.

²⁶ II Riigikogu protokollid. Lisa nr. 58.

²⁷ Vt. Eesti maareform. - "Vaba Maa", 4. veebruaril 1926.

Viimane väide ei vasta tegelikkusele. Kui aktiivsemad kohalikud valgekaartlased ja välismaalastest vabatahtlikud said nn. normaaltalu (25-30 ha) või mõisasüdame tasuta põliseks kasutamiseks, siis tavalistele asunikele anti maad üksnes tasu eest 6-aastase tähtajaga rendilepingu alusel. Paljudele olid aga rendilepingu tingimused liiga rasked ja nad pidid oma maast loobuma. 1927. aastal võttis Riigikogu vastu seaduse, mille järgi asunikud võisid maa põliseks kasutamiseks välja osta. Sama seadusega anti maakodanlusele õigus ka asunikele renditud maa väljaostmiseks. Maa hakkas koonduma rikaste kätte. 1929. aasta põllumajandusloenduse andmeil kuulus üle 30-hektarilistele majanditele, mis moodustasid vaid 21,8 % majandite üldarvust, 49,4 % põllumajanduslikult kasutatavast maafondist. 471 suurmajandi keskmiseks pindalaks oli 245,4 hektarit. Samal ajal kuulus külakehvistule 9,4 % kogu põllumajanduslikust maast, kuigi nende väikemajandite arv oli 33,8 % majandite üldarvust.²⁸

Olles võimetu täielikult restaureerima revolutsioonielseid agraarsuhteid ning balti parunite maaomandust, mida kaitsti nii tsarismi kui ka Ajutise Valitsuse ajal 1917. aastal, asus Eesti kodanlus valitseva klassina ennastsalgavalt kaitsma kodanlik-kapitalistlikku omandit. Seejuures peeti silmas oma klassihuve ning samast eesmärgist lähtudes arvestati ka balti parunite soove. Kodanluse esindajad rõhutasid korduvalt, et suuremat kahjutasu mõisnikele pole võimalik maksta majanduslike võimaluste piiratuse tõttu.

Seda ei suutnud taluda mõisnikud, kes endiselt juhtivalt positsioonilt olid surutud teisejärgulisele positsioonile. Töötava rahva vastu astuti aga ühisrindes kodanlusega. Eestimaa Kommunistlik Partei asus korduvalt eitavale seisukohale mõisnike maa eest tasu maksmise küsimuses.

²⁸ 1929. a. põllumajandusliku üleskirjutuse andmed. I vihik. Tln., 1930, lk. 2-3.

ОБ АГРАРНЫХ ВЗГЛЯДАХ БАЛТИЙСКИХ БАРОНОВ
В I ЧЕТВЕРТИ XX ВЕКА

В. Кринал
Р е з ю м е

В статье дается краткий обзор о событиях в Эстонии в период 1917-1919 гг., анализируется борьба вокруг буржуазной земельной реформы 1919 года, находившейся в центре внимания и балтийских баронов. Согласно закону о земле в пользу государства отошло 2 381 256 га земли, т.е. приблизительно 96,6% всей крупной земельной собственности. Подавляющая часть отчужденной земли ранее принадлежала балтийским помещикам. Они не соглашались с законом о земле.

Представители балтийских баронов (например Э. Вольф) соглашались, что здешние имения были слишком большими, но сами хотели продать свои излишки земли. С этой позиции представители помещиков (М. Бок, Й. Мейэр) в Учредительном собрании и выступали против земельной реформы. Бароны (О. Бернманн и другие) хотели доказать, что якобы немецкие рыцари в XIII веке привезли в Эстонию новые сельскохозяйственные орудия и новые приемы труда и очень много сделали для развития сельского хозяйства в Эстонии. Но история опровергает это. Сельскохозяйственная техника на длительный период осталась на бывшем уровне.

После принятия закона о земле представители немецких баронов сделали все, чтобы получить высокую денежную компенсацию за земли. Эстонская буржуазия удовлетворила требование балтийских помещиков, и трудовому крестьянству пришлось платить бывшим помещикам приблизительно 100 миллионов крон.

Представители немецких помещиков вместе с эстонской буржуазией боролись против марксистских аграрных теорий.

S I S U K O R D - С О Д Е Р Ж А Н И Е

P. Viire s .	Jaekaubanduse arengutasemest Eesti NSV-s	3
П. Вийрес.	Об уровне развития розничной торговли в Эстонской ССР. Резюме.	11
M. Miljan .	Tarbekaupade realiseerimise probleeme	12
М. Мильян.	О проблемах реализации товаров народного потребления. Резюме.	20
I. Siimon .	Leiva-saia tarbimise, tootmise ja kvaliteedi probleemidest Eesti NSV-s	21
И. Сиймон.	О проблемах производства, потребления и качества хлебо-булочных изделий в Эстонской ССР. Резюме.	28
A. Amer .	Kaubanduse organiseerimise ja juhtimise täiustamise aktuaalseid probleeme	29
А. Амер.	Актуальные вопросы совершенствования организации и управления торговых. Резюме.	39
T. Raas .	Majandusmatemaatiliste meetodite kasutamisesst jaekäibe mõjurite analüüsimisel	40
Т. Раас.	О применении экономико-математических методов при анализе факторов, влияющих на развитие розничного товарооборота. Резюме.	47
T. Paas, Ю. Сепп.	О возможности совершенствования территориального планирования розничного товарооборота в республике.	48

J. A n d e r s o n .	Jaekäibe planeerimine koopera- tiivkaubanduses ja selle edasise täi- ustamise teed	55
Я. Андерсон.	Планирование розничного товарооборо- та в кооперативной торговле и пути его дальнейшего усовершенствования. Резюме.....	61
A. S i i m o n .	Käibevahendite kasutamise efektiiv- susest jaekaubanduses	63
A. Сиймон.	Эффективность использования оборот- ных средств в розничной торговле. Резюме.....	73
P. P e e t s .	Kaubanduse operatiivse analüüsi täi- ustamise võimalusi	75
П. Пэетс.	Возможности совершенствования опера- тивного анализа в торговле.....	82
B. Я р в е .	Хозрасчет низовых и управленческих звеньев потребительской кооперации и задачи его совершенствования	83
E. L e p p i k .	Isemajandamise organisatsioonilis- test vormidest kaubanduses	88
Э. Леппик.	Об организационных формах хозрасче- та в торговле. Резюме.....	97
A. A a r m a .	АСУ и розничная торговля.....	98
H. R u u s s a a r .	Lühiajalise krediidi efektiiv- suse uurimise võimalusi sovhoosides	106
X. Рууссаар.	О возможностях изучения эффективно- сти краткосрочного кредита в совхо- зах. Резюме.....	113
V. K r i n a l .	Balti parunite agraarvaated XX sa- jandi I veerandil	115
B. Кринал.	Об аграрных взглядах балтийских ба- ронов в I четверти XX века. Резюме.	125

Ученые записки Тартуского государственного университета.
Вып. 402. ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ XXIII. На эстон-
ском и русском языках. Резюме на русском языке. Тарту-
ский государственный университет. ЭССР, г. Тарту, ул. Юли-
кооли, 18.
Vastutav toimetaja K. Parvel. Korrektorid J. Laanekask,
V. Loginova. Paljundamisele antud 22.10.1976. Trükipaber
nr. 1. 30x45 1/4. Trükipoognaid 8,0. Arvestuspoognaid
7,11. Trükiarv 300. MB 09140. TRÜ trükikoda, ENSV, Tartu,
Palsoni t. 14. Tell. nr. 1198. Hind 71 kop.